

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล และการแปลความหมาย จึงกำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ ดังนี้

สัญลักษณ์ และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

n	หมายถึง	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม
ตัวเลข	หมายถึง	ความถี่ หรือ ค่าร้อยละ
\bar{X}	หมายถึง	ค่าเฉลี่ย
SD	หมายถึง	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
t	หมายถึง	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย
F	หมายถึง	การวิเคราะห์ความแปรปรวน
*	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\alpha = 0.05$
**	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\alpha = 0.01$

เกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ใช้เกณฑ์ ดังนี้ (Best, 1977, p. 160)

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
1.00 – 1.49	ให้ความสำคัญในระดับน้อยที่สุด
1.50 – 2.49	ให้ความสำคัญในระดับน้อย
2.50 – 3.49	ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง
3.50 – 4.49	ให้ความสำคัญในระดับมาก
4.50 – 5.00	ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่น
กราฟ สเตชัน ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด กรุงเทพมหานคร แบ่งออกเป็น 3 ส่วน
คือ

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจ
ซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นกราฟ สเตชัน ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด
กรุงเทพมหานคร

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสม
การตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นกราฟ สเตชัน ของ บริษัท อีสเทค
ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด กรุงเทพมหานคร จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
1. ชาย	82	89.13
2. หญิง	10	10.87
รวม	92	100.00
อายุ		
1. ต่ำกว่า 30 ปี	13	14.13
2. 30 – 40 ปี	33	35.87
3. 41 – 50 ปี	46	50.00
รวม	92	100.00
ระดับการศึกษา		
1. ต่ำกว่าปริญญาตรี	17	18.48
2. ปริญญาตรี	53	57.61
3. สูงกว่าปริญญาตรี	22	23.91
รวม	92	100.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
1. 100,000 – 500,000 บาท	16	17.39
2. 500,001 บาท – 1 ล้านบาท	27	29.35
3. 1 ล้านบาทขึ้นไป	49	53.26
รวม	92	100.00
อาชีพ		
1. ค้าขาย	33	35.87
2. ธุรกิจส่วนตัว	51	55.43
3. พนักงานบริษัท	8	8.70
รวม	92	100.00

จากตารางที่ 4.1 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 89.13 อายุ 41-50 ปี ร้อยละ 50.00 รองลงมา 30 – 40 ปี ร้อยละ 35.87 และน้อยที่สุด อายุต่ำกว่า 30 ปี ร้อยละ 14.13 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 57.61 รองลงมาสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 23.91 และน้อยที่สุด ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 18.48 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 1 ล้านบาทขึ้นไป ร้อยละ 53.26 รองลงมา 500,000 – 1 ล้านบาท ร้อยละ 29.35 และน้อยที่สุด 100,000 – 500,000 บาท ร้อยละ 17.39 อาชีพ ธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 55.43 รองลงมา ค้าขาย ร้อยละ 35.87 และน้อยที่สุด พนักงานบริษัท ร้อยละ 8.70

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดในการตัดสินใจของ
ลูกค้าในการเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค
ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด กรุงเทพมหานคร

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ
ส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของ
บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามเพศ

รายการ	ชาย		หญิง		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ด้านผลิตภัณฑ์						
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	4.01	0.51	4.20	0.42	4.03	0.50
2. สี สัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.41	0.50	4.00	0.67	4.37	0.53
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	3.62	0.49	3.50	0.53	3.61	0.49
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.52	0.57	3.40	0.84	3.51	0.60
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	3.28	0.69	3.40	0.84	3.29	0.70
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	2.96	0.78	2.70	0.48	2.93	0.75
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	3.90	0.49	3.30	1.16	3.84	0.62
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.73	0.75	3.20	0.92	2.78	0.78
รวม	3.51	0.32	3.47	0.42	3.51	0.33
ด้านราคา						
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.65	0.67	3.20	0.42	3.60	0.66
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	2.06	0.71	2.10	0.74	2.07	0.71
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.95	0.65	3.00	0.00	2.96	0.61
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.46	0.63	2.70	0.48	3.38	0.66
13. เครดิตการชำระเงิน	1.84	1.01	2.30	1.25	1.89	1.04
รวม	2.79	0.53	2.66	0.28	2.78	0.51

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามเพศ (ต่อ)

รายการ	ชาย		หญิง		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย						
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.66	0.55	3.80	0.42	3.67	0.54
15. เวลาเปิด – ปิด มีความเหมาะสม	3.38	0.56	3.00	0.67	3.34	0.58
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.44	0.88	2.50	0.53	2.45	0.84
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.41	0.61	3.50	0.53	3.42	0.60
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.43	0.50	3.50	0.53	3.43	0.50
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	3.89	0.50	4.00	0.00	3.90	0.47
รวม	3.37	0.43	3.38	0.24	3.37	0.42
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	3.91	0.48	4.00	0.00	3.92	0.45
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	3.93	0.47	3.50	0.53	3.88	0.49
22. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.74	0.52	3.20	0.42	3.68	0.53
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	2.83	0.75	2.80	0.42	2.83	0.72
24. การลด แลก แจก แถม	2.98	0.77	3.30	0.48	3.01	0.75
25. มีบริการหลังการขาย	3.45	0.55	2.90	0.74	3.39	0.59
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.74	0.78	2.50	0.53	2.72	0.76
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.33	0.70	3.80	0.42	3.38	0.69
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.87	0.49	4.00	0.00	3.88	0.47
รวม	3.42	0.37	3.33	0.12	3.41	0.35
รวมทั้งหมด	3.27	0.35	3.21	0.14	3.27	0.33

จากตารางที่ 4.2 ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อ เครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชันของ บริษัท ฮีเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด กรุงเทพมหานคร ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.27$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้าให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.51$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.51 - 4.37$) จำนวน 5 รายการ คือ

1. สีสันทัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
2. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน
3. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า
4. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน
5. มีอายุการใช้งานทนทาน

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามเพศพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าเพศชาย

ด้านราคา

ลูกค้าให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.78$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60$) จำนวน 1 รายการ คือ ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลางและน้อย

เมื่อพิจารณาตามเพศพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าเพศชาย ยกเว้นเพศหญิง รายการราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.20$)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.37$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.67 - 3.90$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย
2. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลางและน้อย

เมื่อพิจารณาตามเพศพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าเพศชาย ยกเว้นเพศหญิง จำนวน 3 รายการ คือมีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.50$) และสถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50$)

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.41$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.68 - 3.92$) จำนวน 4 รายการ คือ

1. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย
2. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต

เป็นต้น

3. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์
4. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามเพศพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าเพศชาย ยกเว้นเพศหญิง จำนวน 2 รายการ คือพนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.20$) และการให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80$)

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอายุ

รายการ	ต่ำกว่า 30 ปี		30 – 40 ปี		41 – 50 ปี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ด้านผลิตภัณฑ์								
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	3.85	0.38	4.15	0.62	4.00	0.42	4.03	0.50
2. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.31	0.48	4.36	0.60	4.39	0.49	4.37	0.53
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	3.77	0.44	3.55	0.51	3.61	0.49	3.61	0.49
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.62	0.5	3.45	0.71	3.52	0.55	3.51	0.60
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	2.92	0.64	3.70	0.73	3.11	0.57	3.29	0.70
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	2.62	0.77	3.12	0.82	2.89	0.67	2.93	0.75
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	4.00	0.58	3.73	0.67	3.87	0.58	3.84	0.62
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.69	0.95	3.09	0.72	2.59	0.72	2.78	0.78
รวม	3.41	0.32	3.60	0.38	3.47	0.29	3.51	0.33
ด้านราคา								
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.62	0.77	3.67	0.69	3.54	0.62	3.60	0.66
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	2.08	0.49	2.09	0.80	2.04	0.70	2.07	0.71
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.85	0.55	2.97	0.64	2.98	0.61	2.96	0.61
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.15	0.38	3.48	0.71	3.37	0.68	3.38	0.66
13. เครดิตการชำระเงิน	1.38	0.51	2.15	1.23	1.85	0.97	1.89	1.04
รวม	2.62	0.38	2.87	0.60	2.76	0.47	2.78	0.51

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอายุ (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 30 ปี		30 – 40 ปี		41 – 50 ปี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย								
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.31	0.48	3.76	0.56	3.72	0.50	3.67	0.54
15. เวลาเปิด – ปิด มีความเหมาะสม	3.31	0.48	3.24	0.66	3.41	0.54	3.34	0.58
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.23	0.44	2.61	0.90	2.39	0.88	2.45	0.84
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.23	0.44	3.42	0.61	3.48	0.62	3.42	0.60
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.31	0.48	3.42	0.50	3.48	0.51	3.43	0.50
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	4.00	0.00	3.91	0.58	3.87	0.45	3.90	0.47
รวม	3.23	0.25	3.39	0.46	3.39	0.42	3.37	0.42
ด้านการส่งเสริมการตลาด								
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	3.77	0.44	3.88	0.48	4.00	0.42	3.92	0.45
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	3.62	0.51	4.03	0.47	3.85	0.47	3.88	0.49
22. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.46	0.52	3.76	0.56	3.70	0.51	3.68	0.53
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	2.69	0.48	3.12	0.70	2.65	0.74	2.83	0.72
24. การลด แลก แจก แถม	2.62	0.51	3.27	0.76	2.93	0.74	3.01	0.75
25. มีบริการหลังการขาย	3.38	0.51	3.30	0.68	3.46	0.55	3.39	0.59
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.62	0.51	2.76	0.97	2.72	0.66	2.72	0.76
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.38	0.77	3.58	0.71	3.24	0.64	3.38	0.69
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.77	0.60	4.00	0.35	3.83	0.49	3.88	0.47
รวม	3.26	0.33	3.52	0.39	3.37	0.32	3.41	0.35
รวมทั้งหมด	3.13	0.25	3.35	0.41	3.25	0.29	3.27	0.33

จากตารางที่ 4.3 ลูกค้ำที่อายุต่ำกว่า 30 ปี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด กรุงเทพมหานคร ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.13$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้ำที่อายุต่ำกว่า 30 ปี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.41$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62 - 4.31$) จำนวน 5 รายการ คือ

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
2. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า
3. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน
4. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน
5. มีอายุการใช้งานทนทาน

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอายุพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้ำที่อายุ 41 - 50 ปี

ลูกค้ำที่อายุ 30 - 40 ปี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.55 - 4.36$) จำนวน 5 รายการ คือ

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
2. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน
3. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า
4. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน
5. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

ด้านราคา

ลูกค้ำที่อายุต่ำกว่า 30 ปี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.62$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62$) จำนวน 1 รายการ คือ ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลางและน้อย

เมื่อพิจารณาตามอายุพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้ำที่อายุ 30-40 ปี และ 41-50 ปี

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าที่อายุต่ำกว่า 30 ปี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.23$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.00$) จำนวน 1 รายการ คือ การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลางและน้อย

เมื่อพิจารณาตามอายุพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่อายุ 30 – 40 ปี และ 41 – 50 ปี ยกเว้น 3 รายการ คือ มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.61$) ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76$ และ 3.72)

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าที่อายุต่ำกว่า 30 ปี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.26$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62 - 3.77$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย
2. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์
3. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต

เป็นต้น

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอายุพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่อายุ 41 – 50 ปี ยกเว้นรายการพนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.70$)

ลูกค้าที่อายุ 30 - 40 ปี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.52$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.58 - 4.03$) จำนวน 4 รายการ คือ

1. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต
2. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์
3. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี
4. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา

เป็นต้น

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ด้านผลิตภัณฑ์								
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	4.18	0.39	4.04	0.59	3.91	0.29	4.03	0.50
2. สีสันทัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.47	0.51	4.34	0.55	4.36	0.49	4.37	0.53
3. ประสิทธิภาพของเครื่องอิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	3.82	0.39	3.53	0.50	3.64	0.49	3.61	0.49
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.29	0.47	3.60	0.66	3.45	0.51	3.51	0.60
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	3.53	0.51	3.28	0.84	3.14	0.35	3.29	0.70
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	3.06	0.83	2.98	0.82	2.73	0.46	2.93	0.75
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	3.94	0.56	3.96	0.52	3.45	0.74	3.84	0.62
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.59	0.62	2.79	0.82	2.91	0.81	2.78	0.78
รวม	3.60	0.34	3.53	0.34	3.39	0.29	3.51	0.33
ด้านราคา								
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.65	0.49	3.64	0.76	3.45	0.51	3.60	0.66
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	1.65	0.49	2.23	0.78	2.00	0.53	2.07	0.71
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.94	0.56	3.00	0.71	2.86	0.35	2.96	0.61
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.29	0.77	3.47	0.61	3.23	0.69	3.38	0.66
13. เครดิตการชำระเงิน	2.00	0.61	1.96	1.14	1.64	1.05	1.89	1.04
รวม	2.71	0.38	2.86	0.61	2.64	0.24	2.78	0.51

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย								
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.65	0.49	3.70	0.57	3.64	0.49	3.67	0.54
15. เวลาเปิด – ปิด มีความเหมาะสม	3.35	0.49	3.43	0.67	3.09	0.29	3.34	0.58
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.59	0.94	2.49	0.93	2.23	0.43	2.45	0.84
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.41	0.71	3.40	0.60	3.50	0.51	3.42	0.60
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.35	0.49	3.40	0.49	3.59	0.50	3.43	0.50
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	3.71	0.47	3.98	0.50	3.86	0.35	3.90	0.47
รวม	3.35	0.42	3.40	0.47	3.32	0.24	3.37	0.42
ด้านการส่งเสริมการตลาด								
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	4.18	0.39	3.75	0.43	4.14	0.35	3.92	0.45
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	4.18	0.39	3.87	0.48	3.68	0.48	3.88	0.49
22. พนักงานมีอริยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.65	0.49	3.77	0.54	3.50	0.51	3.68	0.53
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	3.06	0.56	2.87	0.81	2.55	0.51	2.83	0.72
24. การลด แลก แจก แถม	3.12	0.70	3.04	0.81	2.86	0.64	3.01	0.75
25. มีบริการหลังการขาย	3.65	0.49	3.30	0.54	3.41	0.73	3.39	0.59
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.82	0.39	2.72	0.93	2.64	0.49	2.72	0.76
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.53	0.51	3.32	0.80	3.41	0.50	3.38	0.69
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.71	0.47	3.94	0.50	3.86	0.35	3.88	0.47
รวม	3.54	0.31	3.40	0.41	3.34	0.20	3.41	0.35
รวมทั้งหมด	3.30	0.22	3.30	0.41	3.17	0.13	3.27	0.33

จากตารางที่ 4.4 ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.30$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.53 - 4.47$) จำนวน 5 รายการ คือ

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
2. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน
3. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า
4. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษาพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ยกเว้น 2 รายการ คือ มีอายุการใช้งานทนทาน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60$) และความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.28$)

ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.39$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.64 - 4.36$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
 2. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน
 3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน
- นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

ด้านราคา

ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.71$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.65$) จำนวน 1 รายการ คือ ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลางและน้อย

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษาพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ยกเว้นสูงกว่าปริญญาตรี รายการ ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.45$)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.35$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.65 - 3.71$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย
2. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษาพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี ยกเว้นรายการ มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.49$ และ 2.23) และลูกค้าที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 2 รายการ คือ สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ และที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50$ และ 3.59)

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.54$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.53 - 4.18$) จำนวน 6 รายการ คือ

1. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย
2. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต

เป็นต้น

3. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์
4. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา
5. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี
6. มีบริการหลังการขาย

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.40$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.77 - 3.94$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์
2. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น
3. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี
นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง
ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายการ	100,000- 500,000 บาท		500,001 – 1 ล้านบาท		1 ล้านบาท ขึ้นไป		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ด้านผลิตภัณฑ์								
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	3.94	0.57	3.89	0.32	4.14	0.54	4.03	0.50
2. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.00	0.52	4.37	0.49	4.49	0.51	4.37	0.53
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	3.69	0.48	3.67	0.48	3.55	0.50	3.61	0.49
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.75	0.68	3.30	0.47	3.55	0.61	3.51	0.60
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	2.94	0.93	3.11	0.58	3.51	0.62	3.29	0.70
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	2.81	0.75	2.85	0.60	3.02	0.83	2.93	0.75
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	3.94	0.57	3.85	0.53	3.80	0.68	3.84	0.62
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.69	1.01	2.78	0.75	2.82	0.73	2.78	0.78
รวม	3.42	0.41	3.43	0.24	3.58	0.34	3.51	0.33
ด้านราคา								
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.19	0.75	3.56	0.51	3.76	0.66	3.60	0.66
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	2.13	0.81	1.70	0.67	2.24	0.63	2.07	0.71
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.69	0.48	2.67	0.48	3.20	0.61	2.96	0.61
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.00	0.00	3.37	0.69	3.51	0.71	3.38	0.66
13. เครดิตการชำระเงิน	1.50	0.52	1.67	0.68	2.14	1.26	1.89	1.04
รวม	2.50	0.39	2.59	0.31	2.97	0.56	2.78	0.51

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชั่น ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

รายการ	100,000- 500,000 บาท		500,001 – 1 ล้านบาท		1 ล้านบาท ขึ้นไป		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย								
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.50	0.52	3.52	0.51	3.82	0.53	3.67	0.54
15. เวลาเปิด – ปิด มีความเหมาะสม	3.25	0.68	3.30	0.47	3.39	0.61	3.34	0.58
16. มีร้านให้เลือกรซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.19	0.40	2.48	0.70	2.51	1.00	2.45	0.84
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.19	0.40	3.41	0.50	3.51	0.68	3.42	0.60
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.31	0.48	3.30	0.47	3.55	0.50	3.43	0.50
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	4.00	0.00	3.81	0.40	3.92	0.57	3.90	0.47
รวม	3.24	0.32	3.30	0.33	3.45	0.47	3.37	0.42
ด้านการส่งเสริมการตลาด								
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	3.81	0.40	3.93	0.55	3.96	0.41	3.92	0.45
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	3.88	0.34	3.85	0.36	3.90	0.59	3.88	0.49
22. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.69	0.48	3.63	0.49	3.71	0.58	3.68	0.53
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	2.50	0.52	2.81	0.40	2.94	0.88	2.83	0.72
24. การลด แลก แจก แถม	2.44	0.51	2.85	0.53	3.29	0.79	3.01	0.75
25. มีบริการหลังการขาย	3.19	0.40	3.33	0.62	3.49	0.62	3.39	0.59
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.19	0.40	2.67	0.68	2.92	0.81	2.72	0.76
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.00	0.63	3.41	0.50	3.49	0.77	3.38	0.69
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.63	0.50	3.89	0.32	3.96	0.50	3.88	0.47
รวม	3.15	0.30	3.37	0.19	3.52	0.40	3.41	0.35
รวมทั้งหมด	3.07	0.24	3.18	0.18	3.38	0.38	3.27	0.33

จากตารางที่ 4.5 ลูกค้ำที่มีรายได้น้อยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.07$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้ำที่มีรายได้น้อยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.42$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.69 - 4.00$) จำนวน 5 รายการ คือ

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
2. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น
3. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า
4. มีอายุการใช้งานทนทาน
5. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น
นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้น้อยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้ำที่มีรายได้น้อย 500,001 – 1 ล้านบาท ยกเว้นรายการ มีอายุการใช้งานทนทาน อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.30$)

ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.58$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.51 - 4.49$) จำนวน 6 รายการ คือ

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
2. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น
3. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า
4. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น
5. มีอายุการใช้งานทนทาน
6. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น
นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

ด้านราคา

ลูกค้ำที่มีรายได้น้อยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.50$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.69 - 3.19$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ

2. ราคาเป็นมาตรฐาน

3. สามารถต่อรองราคาได้

นอกจากนี้อยู่ในระดับน้อย

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีรายได้ 500,001 – 1 ล้านบาท และ 1 ล้านบาทขึ้นไป ยกเว้น 2 รายการ คือ ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.56$ และ 3.76) และราคาเป็นมาตรฐาน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.51$)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.24$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50 - 4.00$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย

2. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีรายได้ 500,001 – 1 ล้านบาท ยกเว้นลูกค้าที่มีรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 3 รายการคือ มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.50$) สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ และที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.51$ และ 3.55)

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.15$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.63 - 3.88$) จำนวน 4 รายการ คือ

1. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย

3. พนักงานมีธรรมาภิบาลและมีมนุษยสัมพันธ์ดี

4. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีรายได้ 500,001 – 1 ล้านบาท ยกเว้นลูกค้าที่มีรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 2 รายการคือ การลด แลก แจก แถม และการออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ อยู่ในระดับปานกลาง (\bar{X} = 2.85 และ 2.67)

ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 1 ล้านบาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 3.52) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 3.71 – 3.96) จำนวน 4 รายการ คือ

1. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย
2. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์
3. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น
4. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดร้าฟ สเตชั่น ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอาชีพ

รายการ	ค้าขาย		ธุรกิจส่วนตัว		พนักงานบริษัท		รวม	
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD
ด้านผลิตภัณฑ์								
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดร้าฟ สเตชั่น	3.97	0.39	4.14	0.53	3.63	0.52	4.03	0.50
2. สีสันทัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.24	0.56	4.47	0.50	4.25	0.46	4.37	0.53
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดร้าฟ สเตชั่น	3.67	0.48	3.57	0.50	3.63	0.52	3.61	0.49
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.39	0.61	3.57	0.61	3.63	0.52	3.51	0.60
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดร้าฟ สเตชั่น	3.21	0.70	3.49	0.61	2.38	0.52	3.29	0.70
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	2.85	0.57	2.98	0.84	3.00	0.93	2.93	0.75
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	3.88	0.48	3.84	0.70	3.63	0.52	3.84	0.62
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.76	0.79	2.82	0.74	2.63	1.06	2.78	0.78
รวม	3.46	0.28	3.58	0.34	3.27	0.43	3.51	0.33
ด้านราคา								
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.48	0.51	3.76	0.65	3.00	0.93	3.60	0.66
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	1.79	0.74	2.24	0.62	2.13	0.83	2.07	0.71
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.73	0.45	3.20	0.60	2.38	0.52	2.96	0.61
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.24	0.61	3.53	0.70	3.00	0.00	3.38	0.66
13. เครดิตการชำระเงิน	1.64	0.65	2.14	1.23	1.38	0.52	1.89	1.04
รวม	2.58	0.27	2.97	0.55	2.38	0.52	2.78	0.51

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของ ส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของ บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด จำกัด จำแนกตามอาชีพ (ต่อ)

รายการ	ค้าขาย		ธุรกิจส่วนตัว		พนักงานบริษัท		รวม	
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย								
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.58	0.50	3.78	0.54	3.38	0.52	3.67	0.54
15. เวลาเปิด – ปิด มีความเหมาะสม	3.27	0.57	3.37	0.60	3.38	0.52	3.34	0.58
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.42	0.66	2.53	0.99	2.00	0.00	2.45	0.84
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.42	0.50	3.49	0.67	3.00	0.00	3.42	0.60
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.33	0.48	3.53	0.50	3.25	0.46	3.43	0.50
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	3.85	0.36	3.92	0.56	4.00	0.00	3.90	0.47
รวม	3.31	0.36	3.44	0.46	3.17	0.15	3.37	0.42
ด้านการส่งเสริมการตลาด								
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	4.00	0.43	3.92	0.44	3.63	0.52	3.92	0.45
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	3.94	0.24	3.86	0.60	3.75	0.46	3.88	0.49
22. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.76	0.44	3.69	0.58	3.38	0.52	3.68	0.53
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	2.76	0.44	2.90	0.88	2.63	0.52	2.83	0.72
24. การลด แลก แจก แถม	2.79	0.55	3.27	0.78	2.25	0.46	3.01	0.75
25. มีบริการหลังการขาย	3.36	0.60	3.47	0.61	3.00	0.00	3.39	0.59
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.58	0.66	2.92	0.80	2.00	0.00	2.72	0.76
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.42	0.50	3.47	0.76	2.63	0.52	3.38	0.69
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.91	0.29	3.96	0.49	3.25	0.46	3.88	0.47
รวม	3.39	0.19	3.50	0.40	2.95	0.14	3.41	0.35
รวมทั้งหมด	3.19	0.17	3.37	0.38	2.94	0.28	3.27	0.33

จากตารางที่ 4.6 ลูกค้ำที่มีอาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.19$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้ำที่มีอาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.46$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.67 - 4.24$) จำนวน 4 รายการ คือ

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
 2. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน
 3. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า
 4. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน
- นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอาชีพ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้ำที่มีอาชีพพนักงานบริษัท ยกเว้น 2 รายการคือ มีอายุการใช้งานทนทาน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.63$) และความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.38$)

ลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.58$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.57 - 4.47$) จำนวน 5 รายการ คือ

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
 2. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน
 3. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า
 4. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดรีฟ สเตชัน
 5. มีอายุการใช้งานทนทาน
- นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

ด้านราคา

ลูกค้ำที่มีอาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.58$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.73 - 3.48$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ

2. ราคาเป็นมาตรฐาน

3. สามารถต่อรองราคาได้

นอกนั้นอยู่ในระดับน้อย

เมื่อพิจารณาตามอาชีพพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว ยกเว้น 2 รายการ คือ ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ และราคาเป็นมาตรฐาน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76$ และ 3.53 ตามลำดับ)

ลูกค้าที่มีอาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.38$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.00$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ

2. ราคาเป็นมาตรฐาน

นอกนั้นอยู่ในระดับน้อย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าที่มีอาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.31$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.58$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย

2. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลางและน้อย

เมื่อพิจารณาตามอาชีพพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว ยกเว้น 2 รายการคือ มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.53$) และที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.53$) และอาชีพพนักงานบริษัท รายการ ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.38$)

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าที่มีอาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.39$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76 - 4.00$) จำนวน 4 รายการ คือ

1. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย

2. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

3. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์

4. พนักงานมีอริยาสัยและมนุษยสัมพันธ์ดี

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอาชีพพบว่า มีค่าสอดคล้องกับลูกค้าที่มีอาชีพพนักงานบริษัท ยกเว้น 4 รายการคือ พนักงานมีอริยาสัยและมนุษยสัมพันธ์ดี มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.38$ และ 3.25) และการลด แลก แจก แถม และการออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่างๆ อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.25$ และ 2.00)

ลูกค้าที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.69 - 3.96$) จำนวน 4 รายการ คือ

1. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์

2. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย

3. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

4. พนักงานมีอริยาสัยและมนุษยสัมพันธ์ดี

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

**ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่
ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล
เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล**

ตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่
ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล
เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามเพศ

รายการ	ชาย		หญิง		t
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	4.01	0.51	4.20	0.42	1.298
2. สี สัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.41	0.50	4.00	0.67	1.904
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	3.62	0.49	3.50	0.53	0.696
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.52	0.57	3.40	0.84	0.454
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	3.28	0.69	3.40	0.84	0.431
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	2.96	0.78	2.70	0.48	1.504
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	3.90	0.49	3.30	1.16	1.626
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.73	0.75	3.20	0.92	1.548
รวม	3.51	0.32	3.47	0.42	0.346
ด้านราคา					
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.65	0.67	3.20	0.42	2.923**
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	2.06	0.71	2.10	0.74	0.159
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.95	0.65	3.00	0.00	0.684
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.46	0.63	2.70	0.48	4.545**
13. เครดิตการชำระเงิน	1.84	1.01	2.30	1.25	1.115
รวม	2.79	0.53	2.66	0.28	1.238

ตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามเพศ (ต่อ)

รายการ	ชาย		หญิง		t
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.66	0.55	3.80	0.42	0.966
15. เวลาเปิด – ปิด มีความเหมาะสม	3.38	0.56	3.00	0.67	1.721
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.44	0.88	2.50	0.53	0.316
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.41	0.61	3.50	0.53	0.475
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.43	0.50	3.50	0.53	0.417
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	3.89	0.50	4.00	0.00	2.000*
รวม	3.37	0.43	3.38	0.24	0.169
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	3.91	0.48	4.00	0.00	1.622
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	3.93	0.47	3.50	0.53	2.447*
22. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.74	0.52	3.20	0.42	3.750**
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	2.83	0.75	2.80	0.42	0.186
24. การลด แลก แจก แถม	2.98	0.77	3.30	0.48	1.856
25. มีบริการหลังการขาย	3.45	0.55	2.90	0.74	2.287*
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.74	0.78	2.50	0.53	1.299
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.33	0.70	3.80	0.42	3.050**
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.87	0.49	4.00	0.00	2.474*
รวม	3.42	0.37	3.33	0.12	1.633
รวมทั้งหมด	3.27	0.35	3.21	0.14	1.090

* $P \geq 0.05$

df = ∞

t = 1.960

$$** P \geq 0.01$$

$$df = \infty$$

$$t = 2.576$$

จากตารางที่ 4.7 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วน
ประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค
ดิจิทัลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามเพศ พบว่า ลูกค้าเพศชายและเพศหญิง มีการตัดสินใจเลือกซื้อ
เครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อ
พิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้าเพศชาย และเพศหญิง มีระดับการตัดสินใจโดยรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ
พบว่าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านราคา

ลูกค้าเพศชาย และเพศหญิง มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
จำนวน 2 รายการ คือ

1. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ
 2. ราคาเป็นมาตรฐาน
- นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าเพศชาย และเพศหญิง มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
จำนวน 1 รายการ คือ การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าเพศชาย และเพศหญิง มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
จำนวน 2 รายการ คือ

1. การลด แลก แจก แถม
2. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2. มีบริการหลังการขาย

3. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่
 ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล
 เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอายุ

รายการ	ต่ำกว่า 30 ปี		30 – 40 ปี		41 – 50 ปี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านผลิตภัณฑ์							
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	3.85	0.38	4.15	0.62	4.00	0.42	1.96
2. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.31	0.48	4.36	0.60	4.39	0.49	0.13
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	3.77	0.44	3.55	0.51	3.61	0.49	0.97
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.62	0.5	3.45	0.71	3.52	0.55	0.34
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	2.92	0.64	3.70	0.73	3.11	0.57	10.68**
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	2.62	0.77	3.12	0.82	2.89	0.67	2.32
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	4.00	0.58	3.73	0.67	3.87	0.58	1.04
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.69	0.95	3.09	0.72	2.59	0.72	4.40*
รวม	3.41	0.32	3.60	0.38	3.47	0.29	2.34
ด้านราคา							
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.62	0.77	3.67	0.69	3.54	0.62	0.33
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	2.08	0.49	2.09	0.80	2.04	0.70	0.04
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.85	0.55	2.97	0.64	2.98	0.61	0.25
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.15	0.38	3.48	0.71	3.37	0.68	1.19
13. เครดิตการชำระเงิน	1.38	0.51	2.15	1.23	1.85	0.97	2.70
รวม	2.62	0.38	2.87	0.60	2.76	0.47	1.27

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่
ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล
เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอายุ (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 30 ปี		30 – 40 ปี		41 – 50 ปี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย							
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.31	0.48	3.76	0.56	3.72	0.50	3.80*
15. เวลาเปิด – ปิด มีความเหมาะสม	3.31	0.48	3.24	0.66	3.41	0.54	0.85
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.23	0.44	2.61	0.90	2.39	0.88	1.12
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.23	0.44	3.42	0.61	3.48	0.62	0.87
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.31	0.48	3.42	0.50	3.48	0.51	0.60
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	4.00	0.00	3.91	0.58	3.87	0.45	0.39
รวม	3.23	0.25	3.39	0.46	3.39	0.42	0.83
ด้านการส่งเสริมการตลาด							
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขาย จากผู้จำหน่าย	3.77	0.44	3.88	0.48	4.00	0.42	1.61
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	3.62	0.51	4.03	0.47	3.85	0.47	3.79*
22. พนักงานมีอริยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.46	0.52	3.76	0.56	3.70	0.51	1.47
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	2.69	0.48	3.12	0.70	2.65	0.74	4.69**
24. การลด แลก แจก แถม	2.62	0.51	3.27	0.76	2.93	0.74	4.37*
25. มีบริการหลังการขาย	3.38	0.51	3.30	0.68	3.46	0.55	0.64
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.62	0.51	2.76	0.97	2.72	0.66	0.16
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.38	0.77	3.58	0.71	3.24	0.64	2.33
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.77	0.60	4.00	0.35	3.83	0.49	1.81
รวม	3.26	0.33	3.52	0.39	3.37	0.32	3.23*
รวมทั้งหมด	3.13	0.25	3.35	0.41	3.25	0.29	2.29

*P \geq 0.05 $df_1 = 2$ $df_2 = \infty$ F = 3.00

** P \geq 0.01 $df_1 = 2$ $df_2 = \infty$ F = 4.61

จากตารางที่ 4.8 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วน
ประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค
ดิจิทัลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอายุพบว่า ลูกค้าที่อายุต่างกัน มีระดับการตัดสินใจเลือกซื้อ
เครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ในภาพรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อ
พิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้าที่อายุต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทาง
สถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1
รายการ คือ ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีเอกสาร
รับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน

นอกนั้น ไม่แตกต่างกัน

ด้านราคา

ลูกค้าที่อายุต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่
แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าที่อายุต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทาง
สถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1
รายการ คือ ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย

นอกนั้น ไม่แตกต่างกัน

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าที่อายุต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
ที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
จำนวน 1 รายการ คือ การจัดโปรโมชั่นลดราคา

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต
 เป็นต้น

2. การลด แลก แจก แถม

นอกจากนี้ ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.9 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ท รุ่นครีฟ สเตชัน ของบริษัท ฮีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ของลูกค้าที่อายุต่างกัน

Dependent Variable	อายุ	อายุ	Mean Difference	Sig.
1. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	ต่ำกว่า 30 ปี	30 - 40 ปี	0.77*	0.00
		41 - 50 ปี	0.19	0.36
	30 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.77*	0.00
		41 - 50 ปี	0.59*	0.00
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.19	0.36
		30 - 40 ปี	0.59*	0.00
2. มีเอกสารรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	ต่ำกว่า 30 ปี	30 - 40 ปี	0.40	0.11
		41 - 50 ปี	0.11	0.66
	30 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.40	0.11
		41 - 50 ปี	0.50*	0.00
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.11	0.66
		30 - 40 ปี	0.50*	0.00
3. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	ต่ำกว่า 30 ปี	30 - 40 ปี	0.45*	0.01
		41 - 50 ปี	0.41*	0.01
	30 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.45*	0.01
		41 - 50 ปี	0.04	0.74
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.41*	0.01
		30 - 40 ปี	0.04	0.74
4. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	ต่ำกว่า 30 ปี	30 - 40 ปี	0.41*	0.01
		41 - 50 ปี	0.23	0.12
	30 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.41*	0.01
		41 - 50 ปี	0.18	0.09
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.23	0.12
		30 - 40 ปี	0.18	0.09
5. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	ต่ำกว่า 30 ปี	30 - 40 ปี	0.43	0.06
		41 - 50 ปี	0.04	0.85
	30 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.43	0.06
		41 - 50 ปี	0.47*	0.85
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.04	0.85
		30 - 40 ปี	0.47*	0.00

ตารางที่ 4.9 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจของลูกค้าในการเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ที่อายุต่างกัน (ต่อ)

Dependent Variable	อายุ	อายุ	Mean Difference	Sig.
6. การลด แลก แจก แถม	ต่ำกว่า 30 ปี	30 - 40 ปี	0.66*	0.01
		41 - 50 ปี	0.32	0.16
	30 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.66*	0.01
		41 - 50 ปี	0.34*	0.04
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	0.32	0.16
		30 - 40 ปี	0.34*	0.04

จากตารางที่ 4.9 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ของลูกค้าที่อายุต่างกัน พบว่ามีการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ลูกค้าที่อายุ 30 - 40 ปี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่อายุต่ำกว่า 30 ปี และ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01
2. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน ลูกค้าที่อายุ 30 - 40 ปี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่อายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01
3. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย ลูกค้าที่อายุต่ำกว่า 30 ปี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่อายุ 30 - 40 ปี และ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01
4. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น ลูกค้าที่อายุต่ำกว่า 30 ปี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่อายุ 30 - 40 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01
5. การจัดโปรโมชั่นลดราคา ลูกค้าที่อายุ 30 - 40 ปี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่อายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01
6. การลด แลก แจก แถม ลูกค้าที่อายุ 30 - 40 ปี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่อายุต่ำกว่า 30 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 และแตกต่างกับผู้ที่อายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านผลิตภัณฑ์							
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	4.18	0.39	4.04	0.59	3.91	0.29	1.38
2. ดีไซน์ ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ	4.47	0.51	4.34	0.55	4.36	0.49	0.39
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	3.82	0.39	3.53	0.50	3.64	0.49	2.45
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.29	0.47	3.60	0.66	3.45	0.51	1.86
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน	3.53	0.51	3.28	0.84	3.14	0.35	1.53
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	3.06	0.83	2.98	0.82	2.73	0.46	1.17
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	3.94	0.56	3.96	0.52	3.45	0.74	6.21**
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.59	0.62	2.79	0.82	2.91	0.81	0.81
รวม	3.60	0.34	3.53	0.34	3.39	0.29	2.02
ด้านราคา							
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.65	0.49	3.64	0.76	3.45	0.51	0.67
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	1.65	0.49	2.23	0.78	2.00	0.53	4.80**
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.94	0.56	3.00	0.71	2.86	0.35	0.39
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.29	0.77	3.47	0.61	3.23	0.69	1.25
13. เครดิตการชำระเงิน	2.00	0.61	1.96	1.14	1.64	1.05	0.87
รวม	2.71	0.38	2.86	0.61	2.64	0.24	1.73

ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย							
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.65	0.49	3.70	0.57	3.64	0.49	0.13
15. เวลาเปิด - ปิด มีความเหมาะสม	3.35	0.49	3.43	0.67	3.09	0.29	2.84
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.59	0.94	2.49	0.93	2.23	0.43	1.06
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.41	0.71	3.40	0.60	3.50	0.51	0.23
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.35	0.49	3.40	0.49	3.59	0.50	1.48
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	3.71	0.47	3.98	0.50	3.86	0.35	2.37
รวม	3.35	0.42	3.40	0.47	3.32	0.24	0.33
ด้านการส่งเสริมการตลาด							
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	4.18	0.39	3.75	0.43	4.14	0.35	10.76**
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	4.18	0.39	3.87	0.48	3.68	0.48	5.45**
22. พนักงานมีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.65	0.49	3.77	0.54	3.50	0.51	2.15
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	3.06	0.56	2.87	0.81	2.55	0.51	2.75
24. การลด แลก แจก แถม	3.12	0.70	3.04	0.81	2.86	0.64	0.63
25. มีบริการหลังการขาย	3.65	0.49	3.30	0.54	3.41	0.73	2.26
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.82	0.39	2.72	0.93	2.64	0.49	0.29
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.53	0.51	3.32	0.80	3.41	0.50	0.60
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.71	0.47	3.94	0.50	3.86	0.35	1.72
รวม	3.54	0.31	3.40	0.41	3.34	0.20	1.66
รวมทั้งหมด	3.30	0.22	3.30	0.41	3.17	0.13	1.15

* $P \geq 0.05$ $df_1 = 2$ $df_2 = \infty$ $F = 3.00$

** $P \geq 0.01$ $df_1 = 2$ $df_2 = \infty$ $F = 4.61$

จากตารางที่ 4.10 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วน
ประกอบการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค
ดิจิทัลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามระดับการศึกษาพบว่า ลูกค้าที่ระดับการศึกษาต่างกัน มีการ
ตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชัน ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
ทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
จำนวน 1 รายการ คือ ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า

นอกนั้น ไม่แตกต่างกัน

ด้านราคา

ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
จำนวน 1 รายการ คือ มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ

นอกนั้น ไม่แตกต่างกัน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ
พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย
2. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต

เป็นต้น

นอกนั้น ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.11 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ท รุ่นครีฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ของลูกค้าที่ระดับการศึกษาต่างกัน

Dependent Variable	ระดับการศึกษา	ระดับการศึกษา	Mean Difference	Sig.
1. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	0.02	0.90
		ปริญญาโท	0.49*	0.01
	ปริญญาตรี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0.02	0.90
		สูงกว่าปริญญาตรี	0.51*	0.00
	สูงกว่าปริญญาตรี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0.49*	0.01
		ปริญญาตรี	0.51*	0.00
2. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	0.58*	0.00
		ปริญญาโท	0.35	0.11
	ปริญญาตรี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0.58*	0.00
		สูงกว่าปริญญาตรี	0.23	0.19
	สูงกว่าปริญญาตรี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0.35	0.11
		ปริญญาตรี	0.23	0.19
3. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	0.42*	0.00
		ปริญญาโท	0.04	0.76
	ปริญญาตรี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0.42*	0.00
		สูงกว่าปริญญาตรี	0.38*	0.00
	สูงกว่าปริญญาตรี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0.04	0.76
		ปริญญาตรี	0.38*	0.00
4. มีการโฆษณาที่หลากหลายประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	0.31*	0.02
		ปริญญาโท	0.49*	0.00
	ปริญญาตรี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0.31*	0.02
		สูงกว่าปริญญาตรี	0.19	0.12
	สูงกว่าปริญญาตรี	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0.49*	0.00
		ปริญญาตรี	0.19	0.12

จากตารางที่ 4.11 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ของลูกค้าที่ระดับการศึกษาต่างกัน พบว่ามีการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี และปริญญาตรี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

2. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มีการศึกษาปริญญาตรี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

3. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

4. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น ลูกค้าที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 และแตกต่างกับผู้ที่มีการศึกษาปริญญาตรี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.12 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายการ	100,000 - 500,000 บาท		500,001 - 1,000,000 บาท		1 ล้านบาท ขึ้นไป		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านผลิตภัณฑ์							
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น	3.94	0.57	3.89	0.32	4.14	0.54	2.67
2. สี สัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.00	0.52	4.37	0.49	4.49	0.51	5.71**
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น	3.69	0.48	3.67	0.48	3.55	0.50	0.73
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.75	0.68	3.30	0.47	3.55	0.61	3.24*
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น	2.94	0.93	3.11	0.58	3.51	0.62	5.84**
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	2.81	0.75	2.85	0.60	3.02	0.83	0.69
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	3.94	0.57	3.85	0.53	3.80	0.68	0.32
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.69	1.01	2.78	0.75	2.82	0.73	0.16
รวม	3.42	0.41	3.43	0.24	3.58	0.34	2.71
ด้านราคา							
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.19	0.75	3.56	0.51	3.76	0.66	4.87**
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	2.13	0.81	1.70	0.67	2.24	0.63	5.69**
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.69	0.48	2.67	0.48	3.20	0.61	10.44**
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.00	0.00	3.37	0.69	3.51	0.71	3.83*
13. เครดิตการชำระเงิน	1.50	0.52	1.67	0.68	2.14	1.26	3.34*
รวม	2.50	0.39	2.59	0.31	2.97	0.56	8.99**

ตารางที่ 4.12 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

รายการ	100,000 - 500,000 บาท		500,001 - 1,000,000 บาท		1 ล้านบาท ขึ้นไป		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย							
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.50	0.52	3.52	0.51	3.82	0.53	3.93*
15. เวลาเปิด - ปิด มีความเหมาะสม	3.25	0.68	3.30	0.47	3.39	0.61	0.43
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.19	0.40	2.48	0.70	2.51	1.00	0.92
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.19	0.40	3.41	0.50	3.51	0.68	1.81
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.31	0.48	3.30	0.47	3.55	0.50	2.98
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	4.00	0.00	3.81	0.40	3.92	0.57	0.84
รวม	3.24	0.32	3.30	0.33	3.45	0.47	2.07
ด้านการส่งเสริมการตลาด							
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	3.81	0.40	3.93	0.55	3.96	0.41	0.63
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	3.88	0.34	3.85	0.36	3.90	0.59	0.08
22. พนักงานมีธรรมาภิบาลและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.69	0.48	3.63	0.49	3.71	0.58	0.22
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	2.50	0.52	2.81	0.40	2.94	0.88	2.31
24. การลด แลก แจก แถม	2.44	0.51	2.85	0.53	3.29	0.79	10.38**
25. มีบริการหลังการขาย	3.19	0.40	3.33	0.62	3.49	0.62	1.78
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.19	0.40	2.67	0.68	2.92	0.81	6.31**
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.00	0.63	3.41	0.50	3.49	0.77	3.17*
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.63	0.50	3.89	0.32	3.96	0.50	3.28*
รวม	3.15	0.30	3.37	0.19	3.52	0.40	7.78**
รวมทั้งหมด	3.07	0.24	3.18	0.18	3.38	0.38	7.35**

* $P \geq 0.05$ $df_1 = 2$ $df_2 = \infty$ $F = 3.00$

** $P \geq 0.01$ $df_1 = 2$ $df_2 = \infty$ $F = 4.61$

จากตารางที่ 4.12 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วน
ประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค
ดิจิทัลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่า ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน
ต่างกัน มีการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกัน
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่
ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. สีส้น ความละเอียด ความคมชัดและความเป็น ธรรมชาติ
2. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน
และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีอายุการ

ใช้งานทนทาน

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

ด้านราคา

ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
ที่ระดับ 0.01 จำนวน 3 รายการ คือ

1. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ
2. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ
3. สามารถต่อรองราคาได้

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. ราคาเป็นมาตรฐาน
2. เปรียบเทียบการชำระเงิน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างกัน
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่
ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย

นอกนั้น ไม่แตกต่างกัน

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 2 รายการ คือ

1. การลด แลก แจก แถม
2. การออกบูทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา
2. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์

นอกนั้น ไม่แตกต่างกัน

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.13 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ท รุ่นครีฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ของลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน

Dependent Variable	รายได้เฉลี่ย ต่อเดือน	รายได้เฉลี่ย ต่อเดือน	Mean Difference	Sig.
1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัด และความเป็น ธรรมชาติ	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท	0.37*	0.02
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.49*	0.00
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท	0.37*	0.02
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.12	0.32
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท	0.49*	0.00
		500,001 – 1 ล้านบาท	0.12	0.32
2. มีอายุการใช้งานทนทาน	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท	0.45*	0.02
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.20	0.24
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท	0.45*	0.02
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.25	0.07
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท	0.20	0.24
		500,001 – 1 ล้านบาท	0.25	0.07
3. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท	0.17	0.41
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.57*	0.00
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท	0.17	0.41
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.40*	0.01
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท	0.57*	0.00
		500,001 – 1 ล้านบาท	0.40*	0.01
4. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท	0.37	0.07
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.57*	0.00
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท	0.37	0.07
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.20	0.19
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท	0.57*	0.00
		500,001 – 1 ล้านบาท	0.20	0.19
5. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท	0.42	0.05
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.12	0.54
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท	0.42	0.05
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.54*	0.00
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท	0.12	0.54
		500,001 – 1 ล้านบาท	0.54*	0.00

ตารางที่ 4.13 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจในการเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของลูกค้า บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน (ต่อ)

Dependent Variable	รายได้เฉลี่ย ต่อเดือน	รายได้เฉลี่ย ต่อเดือน	Mean Difference	Sig.
6. สามารถต่อรองราคาได้	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.02 0.52*	0.91 0.00
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.02 0.54*	0.91 0.00
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท 500,001 – 1 ล้านบาท	0.52* 0.54*	0.00 0.00
7. ราคาเป็นมาตรฐาน	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.37 0.51*	0.07 0.01
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.37 0.14	0.07 0.37
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท 500,001 – 1 ล้านบาท	0.51* 0.14	0.01 0.37
8. เครดิตการชำระเงิน	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.17 0.64*	0.0 0.03
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.17 0.48	0.60 0.05
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท 500,001 – 1 ล้านบาท	0.64* 0.48	0.03 0.05
9. ชื่อเสียงและภาพพจน์ ของผู้จำหน่าย	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.02 0.32*	0.91 0.04
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.02 0.30*	0.91 0.02
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท 500,001 – 1 ล้านบาท	0.32* 0.30*	0.04 0.02
10. การลด แลก แจก แถม	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.41 0.85*	0.06 0.00
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท 1 ล้านบาทขึ้นไป	0.41 0.43*	0.06 0.01
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท 500,001 – 1 ล้านบาท	0.85* 0.43*	0.00 0.01

ตารางที่ 4.13 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจในการเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของลูกค้า บริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน (ต่อ)

Dependent Variable	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	Mean Difference	Sig.
11. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท	0.48*	0.04
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.73*	0.00
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท	0.48*	0.04
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.73*	0.15
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท	0.48*	0.00
		500,001 – 1 ล้านบาท	0.25	0.15
12. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท	0.41	0.06
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.49*	0.01
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท	0.41	0.06
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.08	0.61
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท	0.49*	0.01
		500,001 – 1 ล้านบาท	0.08	0.61
13. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	100,000-500,000 บาท	500,001 – 1 ล้านบาท	0.26	0.07
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.33*	0.01
	500,001 – 1 ล้านบาท	100,000-500,000 บาท	0.26	0.07
		1 ล้านบาทขึ้นไป	0.07	0.52
	1 ล้านบาทขึ้นไป	100,000-500,000 บาท	0.33*	0.01
		500,001 – 1 ล้านบาท	0.07	0.52

จากตารางที่ 4.13 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ของลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน พบว่ามีระดับการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. สีสัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ ลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่รายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 และแตกต่างกับผู้ที่รายได้ 500,001 – 1 ล้านบาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

2. มีอายุการใช้งานทนทาน ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 500,001 – 1 ล้านบาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

3. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 1 ล้านบาทขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 100,000 – 500,000 บาท และ 500,001 – 1 ล้านบาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

4. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

5. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 500,001 – 1 ล้านบาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

6. สามารถต่อรองราคาได้ ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 1 ล้านบาทขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 100,000 – 500,000 บาท และ 500,001 – 1 ล้านบาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

7. ราคาเป็นมาตรฐาน ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

8. เครดิตการชำระเงิน ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

9. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 1 ล้านบาทขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 100,000 – 500,000 บาท และ 500,001 – 1 ล้านบาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

10. การลด แลก แจก แถม ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 1 ล้านบาทขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 100,000 – 500,000 บาท และ 500,001 – 1 ล้านบาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

11. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 และแตกต่างกับผู้ที่มียรายได้ 500,001 – 1 ล้านบาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

12. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้มีรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

13. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์ ลูกค้ำที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 500,000 บาท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้มีรายได้ 1 ล้านบาทขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.14 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอาชีพ

รายการ	ค้าขาย		ธุรกิจส่วนตัว		พนักงานบริษัท		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านผลิตภัณฑ์							
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	3.97	0.39	4.14	0.53	3.63	0.52	4.30*
2. สี สัน ความละเอียด ความคมชัดและความเป็นธรรมชาติ	4.24	0.56	4.47	0.50	4.25	0.46	2.14
3. ประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	3.67	0.48	3.57	0.50	3.63	0.52	0.40
4. มีอายุการใช้งานทนทาน	3.39	0.61	3.57	0.61	3.63	0.52	1.00
5. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน	3.21	0.70	3.49	0.61	2.38	0.52	11.01**
6. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	2.85	0.57	2.98	0.84	3.00	0.93	0.34
7. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของตราสินค้า	3.88	0.48	3.84	0.70	3.63	0.52	0.55
8. มีเอกสารรับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ และมีมาตรฐาน	2.76	0.79	2.82	0.74	2.63	1.06	0.25
รวม	3.46	0.28	3.58	0.34	3.27	0.43	3.86*
ด้านราคา							
9. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.48	0.51	3.76	0.65	3.00	0.93	5.91**
10. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	1.79	0.74	2.24	0.62	2.13	0.83	4.33*
11. สามารถต่อรองราคาได้	2.73	0.45	3.20	0.60	2.38	0.52	12.39**
12. ราคาเป็นมาตรฐาน	3.24	0.61	3.53	0.70	3.00	0.00	3.53*
13. เครดิตการชำระเงิน	1.64	0.65	2.14	1.23	1.38	0.52	3.58*
รวม	2.58	0.27	2.97	0.55	2.38	0.52	10.60**

ตารางที่ 4.14 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอล เทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอาชีพ (ต่อ)

รายการ	ค้าขาย		ธุรกิจส่วนตัว		พนักงานบริษัท		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย							
14. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	3.58	0.50	3.78	0.54	3.38	0.52	3.00*
15. เวลาเปิด – ปิด มีความเหมาะสม	3.27	0.57	3.37	0.60	3.38	0.52	0.31
16. มีร้านให้เลือกซื้อเพื่อการเปรียบเทียบ	2.42	0.66	2.53	0.99	2.00	0.00	1.39
17. สถานที่ตั้งบริษัทสะดวกในการติดต่อ	3.42	0.50	3.49	0.67	3.00	0.00	2.40
18. ที่จอดรถมีความสะดวกและปลอดภัย	3.33	0.48	3.53	0.50	3.25	0.46	2.21
19. การจัดส่งสินค้ามีความปลอดภัย	3.85	0.36	3.92	0.56	4.00	0.00	0.43
รวม	3.31	0.36	3.44	0.46	3.17	0.15	1.99
ด้านการส่งเสริมการตลาด							
20. มีการรับประกันและการบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย	4.00	0.43	3.92	0.44	3.63	0.52	2.30
21. มีการโฆษณาที่หลากหลาย ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น	3.94	0.24	3.86	0.60	3.75	0.46	0.55
22. พนักงานมีธรรมาภิบาลและมนุษยสัมพันธ์ดี	3.76	0.44	3.69	0.58	3.38	0.52	1.68
23. การจัดโปรโมชั่นลดราคา	2.76	0.44	2.90	0.88	2.63	0.52	0.74
24. การลด แลก แจก แถม	2.79	0.55	3.27	0.78	2.25	0.46	10.61**
25. มีบริการหลังการขาย	3.36	0.60	3.47	0.61	3.00	0.00	2.30
26. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	2.58	0.66	2.92	0.80	2.00	0.00	6.72**
27. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	3.42	0.50	3.47	0.76	2.63	0.52	5.81**
28. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	3.91	0.29	3.96	0.49	3.25	0.46	9.74**
รวม	3.39	0.19	3.50	0.40	2.95	0.14	10.14**
รวมทั้งหมด	3.19	0.17	3.37	0.38	2.94	0.28	8.64**

*P \geq 0.05 $df_1 = 2$ $df_2 = \infty$ F = 3.00

** P \geq 0.01 $df_1 = 2$ $df_2 = \infty$ F = 4.61

จากตารางที่ 4.14 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนระดับความสำคัญของส่วน
ประสมการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค
ดิจิทัลเทคโนโลยี จำกัด จำแนกตามอาชีพพบว่า ลูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน มีการตัดสินใจเลือกซื้อ
เครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่
ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ลูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทาง
สถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
จำนวน 1 รายการ คือ ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ
สเตชั่น

และแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ ความ
รวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดราฟ สเตชั่น

นอกจากนี้ไม่แตกต่างกัน

ด้านราคา

ลูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทาง
สถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
จำนวน 2 รายการ คือ

1. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ
2. สามารถต่อรองราคาได้

และแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 3 รายการ คือ

1. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ
2. ราคาเป็นมาตรฐาน
3. เครดิตการชำระเงิน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม ไม่แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ
ทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน
1 รายการ คือ ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย

นอกจากนี้ ไม่แตกต่างกัน

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน มีระดับการตัดสินใจโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 4 รายการ คือ

1. การลด แลก แจก แถม
2. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ
3. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา
4. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ ไม่แตกต่างกัน

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.15 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ระดับความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ของลูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน

Dependent Variable	อาชีพ	อาชีพ	Mean Difference	Sig.
1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.17	0.13
		พนักงานบริษัท	0.34	0.07
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.17	0.13
		พนักงานบริษัท	0.51*	0.01
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.34	0.07
		ธุรกิจส่วนตัว	0.51*	0.01
2. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นครีฟ สเตชั่น	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.28	0.05
		พนักงานบริษัท	0.84*	0.00
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.28	0.05
		พนักงานบริษัท	1.12*	0.00
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.28	0.00
		ธุรกิจส่วนตัว	0.18	0.00
3. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.28	0.05
		พนักงานบริษัท	0.48	0.05
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.28	0.05
		พนักงานบริษัท	0.76*	0.00
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.48	0.05
		ธุรกิจส่วนตัว	0.76	0.00
4. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.45*	0.00
		พนักงานบริษัท	0.34	0.21
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.45*	0.00
		พนักงานบริษัท	0.11	0.67
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.34	0.21
		ธุรกิจส่วนตัว	0.11	0.67
5. สามารถต่อรองราคาได้	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.47*	0.00
		พนักงานบริษัท	0.35	0.10
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.47*	0.00
		พนักงานบริษัท	0.82*	0.00
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.35	0.10
		ธุรกิจส่วนตัว	0.82*	0.00

ตารางที่ 4.15 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ความสำคัญของส่วนประสมการตลาดที่ถูกค้าใช้ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ท รุ่นครีฟ สเตชั่น ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด ถูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน (ต่อ)

Dependent Variable	อาชีพ	อาชีพ	Mean Difference	Sig.
6. ราคาเป็นมาตรฐาน	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.29*	0.05
		พนักงานบริษัท	0.24	0.34
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.29*	0.05
		พนักงานบริษัท	0.53*	0.03
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.24	0.34
		ธุรกิจส่วนตัว	0.53*	0.03
7. เกรดการชำระเงิน	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.50*	0.03
		พนักงานบริษัท	0.26	0.51
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.50*	0.03
		พนักงานบริษัท	0.76	0.05
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.26	0.51
		ธุรกิจส่วนตัว	0.76	0.05
8. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.21	0.08
		พนักงานบริษัท	0.20	0.33
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.21	0.08
		พนักงานบริษัท	0.41*	0.04
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.20	0.33
		ธุรกิจส่วนตัว	0.41*	0.04
9. การลด แลก แจก แถม	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.49*	0.00
		พนักงานบริษัท	0.54*	0.05
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.49*	0.00
		พนักงานบริษัท	1.02*	0.00
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.54*	0.05
		ธุรกิจส่วนตัว	1.02*	0.00
10. การออกบู๊ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.35*	0.03
		พนักงานบริษัท	0.58*	0.04
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.35*	0.03
		พนักงานบริษัท	0.92*	0.00
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.58*	0.04
		ธุรกิจส่วนตัว	0.92*	0.00

ตารางที่ 4.15 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจในการเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของลูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน (ต่อ)

Dependent Variable	อาชีพ	อาชีพ	Mean Difference	Sig.
11. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.05	0.75
		พนักงานบริษัท	0.80*	0.00
	ธุรกิจส่วนตัว	พนักงานบริษัท	0.05	0.75
12. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์	ค้าขาย	ธุรกิจส่วนตัว	0.05	0.59
		พนักงานบริษัท	0.66*	0.00
	ธุรกิจส่วนตัว	พนักงานบริษัท	0.05	0.59
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.80*	0.00
		ธุรกิจส่วนตัว	0.85*	0.00
	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	0.05	0.59
พนักงานบริษัท		0.71*	0.00	
	พนักงานบริษัท	ค้าขาย	0.66*	0.00
		ธุรกิจส่วนตัว	0.71*	0.00

จากตารางที่ 4.15 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) ของลูกค้าที่มีอาชีพต่างกัน พบว่ามีการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ของบริษัท อีสเทค ดิจิตอลเทคโนโลยี จำกัด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. ความรวดเร็วในการพิมพ์ของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ลูกค้าที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

2. ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทรุ่นดริฟ สเตชัน ลูกค้าที่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพค้าขาย และธุรกิจส่วนตัว ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

3. ราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพ ลูกค้าที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

4. มีหลายระดับราคาตามคุณภาพ ลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพค้าขาย ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

5. สามารถต่อรองราคาได้ ลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพค้าขาย และเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

6. ราคาเป็นมาตรฐาน ลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพค้าขาย และเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

7. เกรดติการชำระเงินลูกค้ำที่มีอาชีพค้าขาย มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพธุรกิจส่วนตัว ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

8. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้จำหน่าย ลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

9. การลด แลก แจก แถม ลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพค้าขาย และเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

ส่วนลูกค้ำที่มีอาชีพค้าขาย มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

10. การออกนุ้ทแสดงสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ ลูกค้ำที่มีอาชีพค้าขาย มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพธุรกิจส่วนตัว และเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ส่วนลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพเป็นพนักงานบริษัท ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

11. การให้บริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ลูกค้ำที่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพค้าขาย และธุรกิจส่วนตัว ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

12. มีเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์ ลูกค้ำที่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัท มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกับผู้ที่มิอาชีพค้าขาย และธุรกิจส่วนตัว ที่ระดับความมึนัยสำคัญทางสถิติ 0.01