

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล และการแปลความหมาย จึงกำหนดสัญลักษณ์ และอักษรย่อทางสถิติ ดังนี้

สัญลักษณ์ และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

n	หมายถึง	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม
ตัวเลข	หมายถึง	ความถี่หรือค่าร้อยละ
\bar{X}	หมายถึง	ค่าเฉลี่ย
SD	หมายถึง	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
t	หมายถึง	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย
F	หมายถึง	การวิเคราะห์ความแปรปรวน
LSD	หมายถึง	การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่
*	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\alpha = 0.05$

เกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ใช้เกณฑ์ เอาค่าสูงสุดลบด้วยค่าต่ำสุด แล้วหารด้วยจำนวนช่วงหรือระดับที่ต้องการแปลผล

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
1.00 – 1.80	มีระดับการตัดสินใจซื้อในระดับน้อยที่สุด
1.81 – 2.60	มีระดับการตัดสินใจซื้อในระดับน้อย
2.61 – 3.40	มีระดับการตัดสินใจซื้อในระดับปานกลาง
3.41 – 4.20	มีระดับการตัดสินใจซื้อในระดับมาก
4.21 – 5.00	มีระดับการตัดสินใจซื้อในระดับมากที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ ข้อมูลลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบ ค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตามลักษณะส่วนบุคคล

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละข้อมูลลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
1. ชาย	101	59.80
2. หญิง	68	40.20
รวม	169	100.00
อายุ		
1. ต่ำกว่า 30 ปี	27	16.00
2. 31 – 40 ปี	87	51.50
3. 41 - 50 ปี	55	32.50
4. 51 ปีขึ้นไป	0	0.00
รวม	169	100.00
อาชีพ		
1. พนักงานของรัฐ /รัฐวิสาหกิจ	6	3.60
2. อาชีพส่วนตัว	54	32.00
3. พ่อบ้าน แม่บ้าน	0	0.00
4. รับจ้าง	109	64.50
รวม	169	100.00
สถานภาพ		
1. โสด	28	16.60
2. สมรส	100	59.20
3. หม้าย/หย่าร้าง	41	24.30
รวม	169	100.00
ระดับการศึกษา		
1. ต่ำกว่าปริญญาตรี	109	64.50
2. ปริญญาตรี	60	35.50
3. สูงกว่าปริญญาตรี	0	0.00
รวม	169	100.00

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละข้อมูลลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
1. ไม่เกิน 15,000 บาท	75	44.40
2. 15,001 - 25,000 บาท	67	39.60
3. 25,001 - 35,000 บาท	0	0.00
4. มากกว่า 35,000 บาท	27	16.00
รวม	169	100.00

จากตารางที่ 4.1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 59.80 เป็นเพศหญิง ร้อยละ 40.20 อายุ 31 – 40 ปี ร้อยละ 51.50 รองลงมาอยู่ระหว่าง 41 - 50 ปี ร้อยละ 32.50 และน้อยที่สุด 51 ปีขึ้นไป ร้อยละ 0.00 มีอาชีพรับจ้าง ร้อยละ 64.50 รองลงมา อาชีพส่วนตัว ร้อยละ 32.00 และน้อยที่สุด พ่อบ้าน แม่บ้าน ร้อยละ 0.00 มีสถานภาพ สมรส ร้อยละ 59.20 รองลงมา สถานภาพ หม้าย/หย่าร้าง ร้อยละ 24.30 และน้อยที่สุด โสด ร้อยละ 16.60 ระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 64.50 รองลงมา ปริญญาตรี ร้อยละ 35.50 และน้อยที่สุด สูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 0.00 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ไม่เกิน 15,000 บาท ร้อยละ 44.40 รองลงมา 15,001 - 25,000 บาท ร้อยละ 39.60 และน้อยที่สุด 25,001 - 35,000 บาท ร้อยละ 0.00

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้าง
หุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางป้อ จังหวัดสมุทรปราการ

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
รายด้าน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
ด้านผลิตภัณฑ์			
1. สินค้ามีความหลากหลาย	3.55	0.64	มาก
2. สินค้ามีคุณภาพ ทันสมัย สวยงาม	3.26	0.77	ปานกลาง
3. สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณภาพ มาตรฐาน	3.07	0.61	ปานกลาง
4. มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า	2.57	0.89	น้อย
5. มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ	2.52	0.64	น้อย
รวม	3.00	0.44	ปานกลาง
ด้านราคา			
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า	3.55	0.64	มาก
2. มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอกราคา	2.37	0.98	น้อย
3. ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า	2.92	0.47	ปานกลาง
4. มีระบบการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า	3.98	1.07	มาก
5. มีการต่อรองราคาสินค้าได้	2.91	0.99	ปานกลาง
รวม	3.15	0.39	ปานกลาง
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย			
1. ทำเลที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน	4.19	0.75	มาก
2. มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า	3.75	0.51	มาก
3. ช่องทางในการสั่งสินค้าน้อย	2.53	0.68	น้อย
4. มีการจัดตกแต่งหน้าร้านและสินค้าในร้าน	2.69	1.14	ปานกลาง
5. ร้านค้ามีความสะอาด ปลอดภัย	2.89	0.98	ปานกลาง
รวม	3.21	0.57	ปานกลาง
ด้านการส่งเสริมการตลาด			
1. มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน	3.01	1.14	ปานกลาง
2. มีการลดค่าสินค้าและบริการ	3.10	0.91	ปานกลาง
3. มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ	2.72	0.93	ปานกลาง
4. มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า	2.22	0.91	น้อย

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
รายด้าน (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
ด้านการส่งเสริมการตลาด			
5. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	1.59	0.88	น้อยที่สุด
รวม	2.74	0.71	ปานกลาง
ด้านบุคลากร			
1. ความมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน	4.50	0.76	มาก
2. มีการเยี่ยมชมลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	3.56	0.99	มาก
3. ความรู้ความสามารถของพนักงาน	2.81	0.82	ปานกลาง
4. ความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า	3.36	0.62	ปานกลาง
5. การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า	3.01	0.94	ปานกลาง
รวม	3.45	0.56	มาก
ด้านกระบวนการให้บริการ			
1. การต้อนรับลูกค้า	4.52	0.64	มาก
2. การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อเวลานัดหมาย	3.68	0.73	มาก
3. เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความถูกต้อง	3.79	0.48	มาก
4. การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง	3.07	0.48	ปานกลาง
5. การเรียงสินค้า และการจัดส่งทำได้เรียบร้อยดี	3.07	0.69	ปานกลาง
รวม	3.63	0.26	มาก
ด้านลักษณะทางกายภาพ			
1. การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม	2.87	1.00	ปานกลาง
2. การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อกเก็บสินค้า	3.05	0.83	ปานกลาง
3. การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่	3.27	0.58	ปานกลาง
4. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน	3.14	0.61	ปานกลาง
5. มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ	3.45	0.46	มาก
รวม	2.97	0.37	ปานกลาง
รวมทั้งหมด	3.12	0.27	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.2 ระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้าง
หุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางป่อ จังหวัดสมุทรปราการ พบว่า ผู้บริโภคมีระดับการตัดสินใจ

ซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.12 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคมิระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สินค้ามีความหลากหลาย อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.55 และน้อยที่สุด มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.52

ด้านราคา ผู้บริโภคมิระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลางมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.15 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีระบบการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า และราคาเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98, 3.55 ตามลำดับ และน้อยที่สุด มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอกราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.37

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้บริโภคมิระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ทำเลที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน และมีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19, 3.75 ตามลำดับ และน้อยที่สุด ช่องทางในการส่งสินค้านี้น้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.53

ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้บริโภคมิระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.74 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีการลดค่าสินค้าและบริการ มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน และการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.10, 3.01, 2.72 ตามลำดับ และน้อยที่สุด มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.59

ด้านบุคลากร ผู้บริโภคมิระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ความมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน และมีการเขียนเขียนลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 – 3.56 ตามลำดับ และน้อยที่สุด ความรู้ความสามารถของพนักงาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.81

ด้านกระบวนการให้บริการ ผู้บริโภคมิระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า การต้อนรับลูกค้า เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความถูกต้อง และการจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อเวลานัดหมาย อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52, 3.76, 3.68 ตามลำดับ และน้อยที่สุด การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง และการเรียงสินค้า และการจัดส่งทำได้เรียบร้อยดี มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.07

ด้านลักษณะทางกายภาพ ผู้บริโภคมิระดับการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.97 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพ

และการให้บริการ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45 และน้อยที่สุด การตกแต่งร้านดูสวยงาม
เหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.87

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบ ค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้
บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางป้อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตาม
ลักษณะส่วนบุคคล

ตารางที่ 4.3 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม เพศ

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ชาย		หญิง		t
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. สินค้ามีความหลากหลาย	3.52	0.62	3.60	0.67	0.933
2. สินค้ามีคุณภาพ ทันสมัย สวยงาม	3.23	0.78	3.26	0.76	0.549
3. สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณภาพ มาตรฐาน	2.06	0.67	3.27	0.45	0.177
4. มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า	2.45	0.71	2.77	1.09	0.000*
5. มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ	2.39	0.72	2.70	0.45	0.000*
รวม	2.91	0.43	3.12	0.44	0.637
ด้านราคา					
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า	3.46	0.72	3.69	0.46	0.000*
2. มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอกราคา	2.57	1.08	2.08	0.70	0.000*
3. ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า	2.88	0.32	2.98	0.63	0.061
4. มีระบบการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า	3.98	1.11	3.98	1.01	0.934
5. มีการต่อรองราคาสินค้าได้	2.93	0.95	2.88	1.05	0.067
รวม	3.16	0.41	3.12	0.35	0.505
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
1. ทำเลที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน	4.05	0.77	4.39	0.67	0.853
2. มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า	3.73	0.58	3.79	0.40	0.537
3. ช่องทางในการสั่งสินค้าน้อย	2.57	0.77	2.48	0.50	0.026*
4. มีการจัดตกแต่งหน้าร้านและสินค้าในร้าน	2.58	1.08	2.85	1.21	0.830
5. ร้านค้ามีความสะอาด ปลอดภัย	2.91	0.77	2.88	1.24	0.089
รวม	3.17	0.56	3.28	0.60	0.440
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน	3.15	1.03	2.80	1.27	0.035*
2. มีการลดค่าสินค้าและบริการ	3.11	0.89	3.08	0.95	0.754

ตารางที่ 4.3 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม เพศ (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ชาย		หญิง		t
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
3. มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ	2.18	1.02	2.27	0.76	0.249
4. มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า	2.36	0.94	2.19	0.88	0.164
5. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	1.58	0.86	1.60	0.93	0.796
รวม	2.47	0.72	2.39	0.70	0.351
ด้านบุคลากร					
1. ความมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน	4.58	0.72	4.39	0.81	0.037*
2. มีการเขียนเขียนลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	3.47	0.96	3.70	1.02	0.313
3. ความรู้ความสามารถของพนักงาน	2.84	0.79	2.74	0.86	0.221
4. ความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า	3.47	0.60	3.20	0.61	0.124
5. การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า	3.14	0.96	2.82	0.87	0.889
รวม	3.50	0.50	3.38	0.64	0.069
ด้านกระบวนการให้บริการ					
1. การต้อนรับลูกค้า	4.53	0.62	4.50	0.68	0.361
2. การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อเวลานัดหมาย	3.80	0.74	3.51	0.68	0.597
3. เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความถูกต้อง	3.79	0.53	3.79	0.40	0.037*
4. การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง	3.20	0.40	2.88	0.53	0.482
5. การเรียงสินค้า และการจัดส่งทำได้เรียบร้อยดี	3.20	0.65	2.88	0.70	0.852
รวม	3.70	0.20	3.51	0.30	0.000*
ด้านลักษณะทางกายภาพ					
1. การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม	2.80	0.91	2.98	1.11	0.490
2. การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อกเก็บสินค้า	3.02	0.99	3.08	0.53	0.000*
3. การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่	3.12	0.59	3.50	0.50	0.008*
4. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน	3.04	0.57	3.27	0.64	0.002*
5. มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ	3.40	0.60	2.70	0.45	0.000*
รวม	2.88	0.37	3.11	0.32	0.137
รวมทั้งหมด	3.11	0.29	3.13	0.24	0.422

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.3 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค ที่มีเพศต่างกัน พบว่า ผู้บริโภคที่มีเพศต่างกัน มีการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า, มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ด้านราคาสินค้า ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า, มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอกราคา มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ช่องทางในการสั่งสินค้าน้อย มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.026

ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.035

ด้านบุคลากร ได้แก่ ความมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.037

ด้านกระบวนการให้บริการ ได้แก่ เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความถูกต้อง มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.037

ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อกเก็บสินค้า, มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ตารางที่ 4.4 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม อายุ

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ต่ำกว่า 30 ปี		31 – 40 ปี		41 - 50 ปี		51 ปีขึ้นไป		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านผลิตภัณฑ์									
1. สินค้ามีความหลากหลาย	4.00	0.00	3.44	0.75	3.50	0.50	0.00	0.00	0.000*
2. สินค้ามีคุณภาพ ทันสมัย สวยงาม	3.51	0.89	3.20	0.79	3.23	0.66	0.00	0.00	0.179
3. สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณภาพมาตรฐาน	3.03	0.70	3.05	0.72	3.12	0.33	0.00	0.00	0.756
4. มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า	3.22	0.84	2.18	0.78	2.89	0.78	0.00	0.00	0.000*
5. มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ	2.77	0.84	2.83	0.64	2.50	0.50	0.00	0.00	0.067
รวม	3.31	0.47	2.86	0.46	3.05	0.29	0.00	0.00	0.000*
ด้านราคา									
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า	3.51	0.50	3.60	0.63	3.49	0.71	0.00	0.00	0.539
2. มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอกราคา	3.48	1.15	2.11	0.85	2.25	0.67	0.00	0.00	0.810
3. ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า	3.00	0.73	2.91	0.46	2.89	0.31	0.00	0.00	0.621
4. มีระบบให้สินค้าเชื่อแก่ลูกค้า	3.96	0.70	4.31	0.83	3.47	1.33	0.00	0.00	0.071
5. มีการต่อรองราคาสินค้าได้	3.51	0.50	2.82	1.12	2.74	0.84	0.00	0.00	0.002*
รวม	3.49	0.45	3.15	0.39	2.97	0.21	0.00	0.00	0.000*
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย									
1. ทำเล ที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน	4.00	0.73	4.12	0.66	4.40	0.85	0.00	0.00	0.359
2. มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า	3.77	0.42	3.75	0.58	3.74	0.43	0.00	0.00	0.965
3. ช่องทางในการสั่งสินค้าน้อย	2.51	0.50	2.49	0.81	2.61	0.49	0.00	0.00	0.568
4. มีการตกแต่งหน้าร้านและสินค้าในร้าน	3.29	0.82	2.70	1.36	2.38	0.70	0.00	0.00	0.364
5. ร้านค้ามีความสะอาด ปลอดภัย	3.74	0.85	2.65	1.14	2.87	0.33	0.00	0.00	0.078
รวม	3.46	0.35	3.14	0.69	3.20	0.40	0.00	0.00	0.142
ด้านการส่งเสริมการตลาด									
1. มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน	2.77	1.33	2.94	1.29	3.25	0.67	0.00	0.00	0.142
2. มีการลดค่าสินค้าและบริการ	3.25	1.12	3.21	0.90	2.85	0.77	0.00	0.00	0.054

ตารางที่ 4.4 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม อายุ (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ต่ำกว่า 30 ปี		31 – 40 ปี		41 - 50 ปี		51 ปีขึ้นไป		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านการส่งเสริมการตลาด									
3. มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ	2.51	0.50	2.03	1.10	2.38	0.70	0.00	0.00	0.081
4. มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า	2.55	1.52	2.04	0.81	2.50	0.50	0.00	0.00	0.003*
5. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	2.29	1.32	1.27	0.78	1.74	0.43	0.00	0.00	0.000*
รวม	2.68	1.08	2.30	0.74	2.54	0.30	0.00	0.00	0.023*
ด้านบุคลากร									
1. ความมีธรรมาจริยธรรมของพนักงาน	4.22	0.84	4.85	0.35	4.10	0.93	0.00	0.00	0.947
2. มีการเยี่ยมชมลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	3.03	0.70	4.01	0.79	3.12	1.07	0.00	0.00	0.254
3. ความรู้ความสามารถของพนักงาน	3.25	0.85	2.88	0.90	2.49	0.50	0.00	0.00	0.730
4. ความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า	2.77	0.42	3.47	0.50	3.49	0.71	0.00	0.00	0.757
5. การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า	2.77	0.84	3.02	1.12	3.12	0.61	0.00	0.00	0.288
รวม	3.21	0.31	3.64	0.52	3.26	0.61	0.00	0.00	0.314
ด้านกระบวนการให้บริการ									
1. การต้อนรับลูกค้า	4.00	0.73	4.78	0.41	4.36	0.70	0.00	0.00	0.000*
2. การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อเวลานัดหมาย	3.96	0.70	3.56	0.75	3.74	0.67	0.00	0.00	0.735
3. เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความถูกต้อง	3.96	0.70	3.75	0.43	3.76	0.42	0.00	0.00	0.140
4. การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง	3.25	0.44	2.90	0.47	3.25	0.43	0.00	0.00	0.630
5. การเรียงสินค้า และการจัดส่งทำได้เรียบร้อยดี	3.03	0.70	2.90	0.62	3.36	0.70	0.00	0.00	0.167
รวม	3.64	0.16	3.58	0.29	3.69	0.24	0.00	0.00	0.043*
ด้านลักษณะทางกายภาพ									
1. การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม	3.29	0.82	2.90	1.22	2.61	0.49	0.00	0.00	0.135
2. การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อกเก็บสินค้า	3.00	0.00	3.20	0.80	2.83	1.03	0.00	0.00	0.054
3. การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่	3.25	0.44	3.44	0.62	3.01	0.49	0.00	0.00	0.790

ตารางที่ 4.4 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม อายุ (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ต่ำกว่า 30 ปี		31 – 40 ปี		41 - 50 ปี		51 ปีขึ้นไป		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านลักษณะทางกายภาพ									
4. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน	3.22	0.84	3.28	0.60	2.87	0.33	0.00	0.00	0.000*
5. มีข้อเสียด้านคุณภาพและการให้บริการ	2.03	0.70	2.54	0.50	2.74	0.43	0.00	0.00	0.439
รวม	2.96	0.21	3.07	0.40	2.81	0.32	0.00	0.00	0.038*
รวมทั้งหมด	3.25	0.33	3.11	0.32	3.08	0.09	0.00	0.00	0.253

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.4 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค ที่มีอายุต่างกัน พบว่า ผู้บริโภคที่มีอายุต่างกัน มีการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สินค้ามีความหลากหลาย, มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ด้านราคา ได้แก่ มีการต่อรองราคาสินค้าได้ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.002

ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ด้านกระบวนการให้บริการ ได้แก่ การต้อนรับลูกค้า มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ตารางที่ 4.5 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจใช้อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตาม อายุ

Dependent Variable	(I) อายุ	(J) อายุ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
			Lower bound	Upper Bound	Lower Bound
สินค้ามีความหลากหลาย	ต่ำกว่า 30 ปี	31 - 40 ปี	.551(*)	.820	.283
		41 - 50 ปี	.490(*)	.777	.204
	31 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	-.551(*)	-.282	-.820
		41 - 50 ปี	-.060	.149	-.270
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 25 ปี	-.490(*)	-.204	-.777
		31 - 40 ปี	.060	.270	-.149
มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า	ต่ำกว่า 30 ปี	31 - 40 ปี	1.038(*)	1.384	.692
		41 - 50 ปี	.331	.700	-.037
	31 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	-1.038(*)	-.692	-1.384
		41 - 50 ปี	-.707(*)	-.436	-.977
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 25 ปี	-.331	.037	-.700
		31 - 40 ปี	.707(*)	.977	.436
มีการต่อรองราคาสินค้าได้	ต่ำกว่า 30 ปี	31 - 40 ปี	.690(*)	1.109	.272
		41 - 50 ปี	.773(*)	1.219	.326
	31 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	-.690(*)	-.272	-1.109
		41 - 50 ปี	.082	.409	-.245
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 25 ปี	-.773(*)	-.326	-1.219
		31 - 40 ปี	-.0821	.2450	-.409

ตารางที่ 4. 5 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตาม อายุ (ต่อ)

Dependent Variable	(I) อายุ	(J) อายุ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
			Lower bound	Upper Bound	Lower Bound
มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า	ต่ำกว่า 30 ปี	31 - 40 ปี	.509(*)	.897	.509
		41 - 50 ปี	.046	.460	.046
	31 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	-.509(*)	-.121	-.509
		41 - 50 ปี	-.463(*)	-.159	-.463
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 25 ปี	-.046	.367	-.046
		31 - 40 ปี	.463(*)	.766	.463
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	ต่ำกว่า 30 ปี	31 - 40 ปี	1.020(*)	1.373	1.020
		41 - 50 ปี	.550(*)	.927	.550
	31 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	-1.020(*)	-.667	-1.020
		41 - 50 ปี	-.469(*)	-.193	-.469
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 25 ปี	-.550(*)	-.174	-.550
		31 - 40 ปี	.469(*)	.745	.469
การต้อนรับลูกค้า	ต่ำกว่า 30 ปี	31 - 40 ปี	-.781(*)	-.529	-1.033
		41 - 50 ปี	-.363(*)	-.095	-.632
	31 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	.781(*)	1.033	.529
		41 - 50 ปี	.418(*)	.614	.221
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 25 ปี	.363(*)	.632	.095
		31 - 40 ปี	-.418(*)	-.221	-.614

ตารางที่ 4.5 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตาม อายุ (ต่อ)

Dependent Variable	(I) อายุ	(J) อายุ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
			Lower bound	Upper Bound	Lower Bound
รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน	ต่ำกว่า 30 ปี	31 - 40 ปี	-.065	.188	-.311
		41 - 50 ปี	.349(*)	.620	.078
	31 - 40 ปี	ต่ำกว่า 30 ปี	.065	.319	-.188
		41 - 50 ปี	.414(*)	.613	.216
	41 - 50 ปี	ต่ำกว่า 25 ปี	-.349(*)	-.078	-.620
		31 - 40 ปี	-.414(*)	-.216	-.613

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.5 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ ด้วยวิธีของ Least Significant Difference (LSD) พบว่า การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. สินค้ามีความหลากหลาย ผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับ ผู้บริโภคที่มี อายุ 31 - 40 ปี และอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05
และ ผู้บริโภคอายุ 31 - 40 ปี มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับ ผู้บริโภคที่มี อายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05
2. มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า ผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับ ผู้บริโภคที่มีอายุ 31 - 40 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05
และ ผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับ ผู้บริโภคที่มีอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคน้อยกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

3. มีการต่อรองราคาสินค้าได้ ผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มี อายุ 31 - 40 ปี และอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคอายุ 31 - 40 ปี มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภคที่มี อายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

4. มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า ผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอายุ 31 - 40 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคอายุ 31 - 40 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

5. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มี อายุ 31 - 40 ปี และอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคอายุ 31 - 40 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มี อายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

6. การต้อนรับลูกค้า ผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มี อายุ 31 - 40 ปี และอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคอายุ 31 - 40 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มี อายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

7. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน ผู้บริโภคอายุ ต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอายุ 31 - 40 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคอายุ ต่ำกว่า 30 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคอายุ อายุ 31 - 40 ปี มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอายุ 41 - 50 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.6 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม อาชีพ

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	พนักงาน ของรัฐ/ รัฐวิสาหกิจ		ส่วนตัว		พ่อบ้าน แม่บ้าน		รับจ้าง		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านผลิตภัณฑ์									
1. สินค้ามีความหลากหลาย	4.00	0.00	3.37	.70	0.00	0.00	3.62	.60	0.093
2. สินค้ามีคุณภาพ ทันสมัย สวยงาม	5.00	0.00	3.37	.87	0.00	0.00	3.11	.60	0.460
3. สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณภาพมาตรฐาน	4.00	0.00	3.37	.48	0.00	0.00	2.88	.58	0.397
4. มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า	4.00	0.00	2.88	.79	0.00	0.00	2.34	.85	0.000*
5. มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ	3.00	0.00	2.50	.88	0.00	0.00	2.50	.50	0.181
รวม	4.00	0.00	3.10	.55	0.00	0.00	2.89	.30	0.051
ด้านราคา									
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า	4.00	0.00	3.37	.70	0.00	0.00	3.62	.60	0.053
2. มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอก ราคา	3.00	0.00	2.61	1.23	0.00	0.00	2.22	0.82	0.180
3. ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า	4.00	0.00	2.88	0.31	0.00	0.00	2.88	0.48	0.000*
4. มีระบบให้สินเชื่อแก่ลูกค้า	4.00	0.00	3.85	0.93	0.00	0.00	4.04	1.15	0.556
5. มีการต่อรองราคาสินค้าได้	3.00	0.00	2.87	0.80	0.00	0.00	2.92	1.18	0.921
รวม	3.60	0.00	3.11	0.46	0.00	0.00	3.14	0.35	0.016*
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย									
1. ทำเล ที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน	4.00	0.00	4.00	1.00	0.00	0.00	4.30	0.58	0.452
2. มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า	4.00	0.00	3.87	0.33	0.00	0.00	3.68	0.58	0.153
3. ช่องทางในการสั่งสินค้าน้อย	3.00	0.00	2.83	0.90	0.00	0.00	2.36	0.48	0.843
4. มีการตกแต่งหน้าร้านและสินค้าในร้าน	5.00	0.00	2.48	1.18	0.00	0.00	2.66	1.06	0.357
5. ร้านค้ามีความสะอาด ปลอดภัย	4.00	0.00	2.72	0.83	0.00	0.00	2.92	1.04	0.609
รวม	4.00	0.00	3.18	0.63	0.00	0.00	3.19	0.53	0.353
ด้านการส่งเสริมการตลาด									
1. มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน	3.00	0.00	3.25	0.67	0.00	0.00	2.89	1.33	0.169
2. มีการลดค่าสินค้าและบริการ	4.00	0.00	2.96	1.13	0.00	0.00	3.12	0.79	0.059
3. มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ	4.00	0.00	2.46	1.09	0.00	0.00	2.00	0.71	0.735

ตารางที่ 4.6 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม อาชีพ (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	พนักงาน ของรัฐ/ รัฐวิสาหกิจ		ส่วนตัว		พ่อบ้าน แม่บ้าน		รับจ้าง		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านการส่งเสริมการตลาด									
4. มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า	3.00	0.00	2.61	0.99	0.00	0.00	2.07	0.83	0.629
5. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	2.00	0.00	2.09	0.91	0.00	0.00	1.32	0.78	0.137
รวม	3.20	0.00	2.67	0.75	0.00	0.00	2.28	0.66	0.108
ด้านบุคลากร									
1. ความมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน	4.00	0.00	4.35	0.70	0.00	0.00	4.61	0.79	0.129
2. มีการเยี่ยมเยียนลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	3.00	0.00	3.24	0.67	0.00	0.00	3.76	1.09	0.602
3. ความรู้ความสามารถของพนักงาน	4.00	0.00	2.96	0.98	0.00	0.00	2.67	0.69	0.271
4. ความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า	3.00	0.00	3.22	0.66	0.00	0.00	3.45	0.60	0.524
5. การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า	2.00	0.00	3.37	0.70	0.00	0.00	2.89	0.99	0.779
รวม	3.20	0.00	3.42	0.59	0.00	0.00	3.48	0.56	0.455
ด้านกระบวนการให้บริการ									
1. การต้อนรับลูกค้า	4.00	0.00	4.11	0.79	0.00	0.00	4.75	0.43	0.000*
2. การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อ เวลานัดหมาย	3.00	0.00	3.75	0.67	0.00	0.00	3.68	0.76	0.054
3. เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความถูกต้อง	4.00	0.00	3.50	0.50	0.00	0.00	3.92	0.42	0.305
4. การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง	4.00	0.00	3.12	0.33	0.00	0.00	3.00	0.50	0.052
5. การเรียงสินค้า และการจัดส่งทำได้เรียบร้อย ดี	3.00	0.00	3.24	0.67	0.00	0.00	3.00	0.70	0.107
รวม	3.60	0.00	3.54	0.26	0.00	0.00	3.67	0.26	0.017*
ด้านลักษณะทางกายภาพ									
1. การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม	4.00	0.00	2.85	0.78	0.00	0.00	2.82	1.08	0.190
2. การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อกเก็บ สินค้า	3.00	0.00	2.94	1.10	0.00	0.00	3.11	0.69	0.492
3. การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่	4.00	0.00	3.01	0.49	0.00	0.00	3.36	0.58	0.099

ตารางที่ 4.6 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม อาชีพ (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	พนักงาน ของรัฐ/ รัฐวิสาหกิจ		ส่วนตัว		พ่อบ้าน แม่บ้าน		รับจ้าง		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านลักษณะทางกายภาพ									
4. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้ งาน	4.00	0.00	2.98	0.71	0.00	0.00	3.17	0.52	0.071
5. มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ	2.00	0.00	2.74	0.44	0.00	0.00	2.44	0.60	0.659
รวม	3.40	0.00	2.90	0.44	0.00	0.00	2.98	0.32	0.075
รวมทั้งหมด	3.57	0.00	3.13	0.38	0.00	0.00	3.09	0.19	0.000*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.6 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์
ของผู้บริโภค ที่มีอาชีพต่างกัน พบว่า ผู้บริโภคที่มีอาชีพต่างกัน มีการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์
ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า แตกต่างกันอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ
0.000

ด้านราคา ได้แก่ ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ด้านกระบวนการให้บริการ ได้แก่ การต้อนรับลูกค้า มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ ฮาร์ดแวร์ บางป่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตาม อาชีพ

Dependent Variable (I) อาชีพ	(J) อาชีพ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
		Lower bound	Upper Bound	Lower Bound
มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า				
พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	ส่วนตัว	1.111(*)	1.809	.413
	รับจ้าง	1.651(*)	2.331	.971
ส่วนตัว	พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	-1.111(*)	-.413	-1.809
	รับจ้าง	.540(*)	.810	.270
รับจ้าง	พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	-1.651(*)	-.971	-2.331
	ส่วนตัว	-.540(*)	-.270	-.810
ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า				
พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	ส่วนตัว	1.111(*)	1.477	.745
	รับจ้าง	1.119(*)	1.475	.762
ส่วนตัว	พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	-1.111(*)	-.745	-1.477
	รับจ้าง	.008	.149	-.133
รับจ้าง	พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	-1.119(*)	-.762	-1.475
	ส่วนตัว	-.008	1.477	.745
การต้อนรับลูกค้า				
พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	ส่วนตัว	-.111	.3719	-.5941
	รับจ้าง	-.752(*)	-.281	-1.222
ส่วนตัว	พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	.111	.594	-.371
	รับจ้าง	-.641(*)	-.454	-.828
รับจ้าง	พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ	.752(*)	1.222	.281
	ส่วนตัว	.641(*)	.828	.454

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.7 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ ด้วยวิธีของ Least Significant Difference (LSD) พบว่า การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วน จำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางป่อ จังหวัดสมุทรปราการ ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05 เป็นรายชื่อ ดังนี้

1. มีการรับประกันและการรับประกันสินค้า ผู้บริโภคที่มีอาชีพ พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอาชีพ ส่วนตัว และรับจ้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคที่มีอาชีพ ส่วนตัว มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอาชีพ รับจ้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

2. ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า ผู้บริโภคที่มีอาชีพ พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอาชีพ ส่วนตัว และรับจ้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคที่มีอาชีพ ส่วนตัว มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอาชีพ รับจ้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

3. การต้อนรับลูกค้า ผู้บริโภคที่มีอาชีพ พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอาชีพ ส่วนตัว ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคที่มีอาชีพ พนักงานของรัฐ/รัฐวิสาหกิจ มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอาชีพ รับจ้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคที่มีอาชีพ ส่วนตัว มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีอาชีพ รับจ้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม สถานภาพ

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	โสด		สมรส		หม้าย/หย่าร้าง		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านผลิตภัณฑ์							
1. สินค้ามีความหลากหลาย	4.00	0.00	3.45	0.72	3.51	0.50	0.003*
2. สินค้ามีคุณภาพ ทันสมัย สวยงาม	3.25	0.44	3.46	0.80	2.80	0.67	0.051
3. สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณภาพมาตรฐาน	3.00	0.00	3.20	0.73	2.82	0.38	0.867
4. มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า	3.50	0.50	2.42	0.79	2.34	0.96	0.225
5. มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ	3.00	0.00	2.46	0.73	2.34	0.48	0.181
รวม	3.35	0.16	2.99	0.49	2.76	0.27	0.097
ด้านราคา							
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า	4.00	0.00	3.32	0.70	3.82	0.38	0.514
2. มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอกราคา	3.00	0.00	2.36	1.21	2.00	0.00	0.245
3. ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า	3.25	0.44	2.86	0.49	2.85	0.35	0.313
4. มีระบบให้สินเชื่อแก่ลูกค้า	2.25	0.44	4.33	0.80	4.31	0.75	0.226
5. มีการต่อรองราคาสินค้าได้	2.50	0.88	3.20	0.76	2.48	1.28	0.202
รวม	3.00	0.35	3.21	0.41	3.09	0.32	0.178
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย							
1. ทำเลที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน	4.75	0.44	4.11	0.72	4.02	0.82	0.091
2. มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า	3.75	0.44	3.80	0.55	3.65	0.48	0.728
3. ช่องทางในการสั่งสินค้านั้นง่าย	3.00	0.00	2.50	0.78	2.31	0.47	0.006*
4. มีการตกแต่งหน้าร้านและสินค้าในร้าน	3.25	0.44	2.82	1.25	2.00	0.83	0.867
5. ร้านค้ามีความสะอาด ปลอดภัย	3.50	0.88	2.76	1.05	2.82	0.70	0.838
รวม	3.65	0.22	3.19	0.63	2.96	0.43	0.436
ด้านการส่งเสริมการตลาด							
1. มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน	3.00	0.72	3.17	1.16	2.65	1.27	0.054
2. มีการลดค่าสินค้าและบริการ	2.75	0.44	3.33	1.03	2.80	0.67	0.081
3. มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ	2.75	0.44	2.31	0.98	1.65	0.76	0.100
4. มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า	3.00	0.72	2.05	0.99	2.34	0.48	0.317
5. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	2.50	0.88	1.38	0.86	1.48	0.50	0.166
รวม	2.80	0.57	2.44	0.78	2.19	0.52	0.121

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม สถานภาพ (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	โสด		สมรส		หม้าย/หย่าร้าง		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านบุคลากร							
1. ความมีอรรถาศัยไมตรีของพนักงาน	3.00	0.00	4.80	0.40	4.82	0.38	0.910
2. มีการเยี่ยมชมลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	2.50	0.88	3.89	0.96	3.51	0.50	0.183
3. ความรู้ความสามารถของพนักงาน	2.50	0.88	3.11	0.70	2.31	0.75	0.168
4. ความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า	3.25	0.84	3.49	0.61	3.14	0.35	0.621
5. การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า	2.75	0.44	3.17	0.95	2.82	1.09	0.037*
รวม	2.80	0.43	3.69	0.50	3.32	0.36	0.716
ด้านกระบวนการให้บริการ							
1. การต้อนรับลูกค้า	3.75	0.44	4.61	0.61	4.82	0.38	0.274
2. การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อเวลานัดหมาย	3.25	0.44	3.68	0.69	4.00	0.83	0.240
3. เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความถูกต้อง	4.00	0.00	3.78	0.54	3.68	0.47	0.602
4. การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง	3.50	0.50	2.99	0.52	3.00	0.00	0.375
5. การเรียงสินค้า และการจัดส่งทำได้เรียบร้อยดี	3.50	0.88	2.86	0.61	3.31	0.47	0.863
รวม	3.60	0.24	3.58	0.27	3.76	0.21	0.492
ด้านลักษณะทางกายภาพ							
1. การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม	3.00	0.00	2.58	0.95	3.51	1.14	0.026*
2. การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อกเก็บสินค้า	3.00	0.00	3.04	0.68	3.12	1.34	0.816
3. การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่	3.50	0.50	3.39	0.60	2.85	0.35	0.159
4. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน	3.00	0.00	3.24	0.68	3.00	0.59	0.042*
5. มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ	2.50	0.50	2.41	0.60	2.82	0.38	0.313
รวม	3.00	0.14	2.93	0.34	3.06	0.51	0.149
รวมทั้งหมด	3.17	0.22	3.15	0.32	3.02	0.12	0.128

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.8 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค ที่มีสถานภาพต่างกัน พบว่า ผู้บริโภคที่มีสถานภาพต่างกัน มีการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์

ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สินค้ามีความหลากหลาย มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.003

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ช่องทางในการส่งสินค้ามีน้อย มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.006

ด้านบุคลากร ได้แก่ การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.037

ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม, รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.042

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตาม สถานภาพ

Dependent Variable (I) สถานภาพ	(J) สถานภาพ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	
		Lower bound	Upper Bound	Lower Bound	
สินค้ามีความหลากหลาย	โสด	สมรส	.550(*)	.810	.290
		หม้าย/หย่าร้าง	.487(*)	.786	.189
	สมรส	โสด	-.550(*)	-.290	-.810
		หม้าย/หย่าร้าง	-.062	.163	-.287
	หม้าย/หย่าร้าง	โสด	-.487(*)	-.189	-.786
		สมรส	.062	.287	-.163
ช่องทางในการสั่งสินค้าน้อย	โสด	สมรส	.500(*)	.773	.226
		หม้าย/หย่าร้าง	.682(*)	.997	.368
	สมรส	โสด	-.500(*)	-.226	-.773
		หม้าย/หย่าร้าง	.182	.420	-.054
	หม้าย/หย่าร้าง	โสด	-.682(*)	-.368	-.997
		สมรส	-.182	.054	-.420
การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า	โสด	สมรส	-.420(*)	.370	.528
		หม้าย/หย่าร้าง	-.079	.812	.028
	สมรส	โสด	.420(*)	.680	.001
		หม้าย/หย่าร้าง	.340(*)	.528	-.370
	หม้าย/หย่าร้าง	โสด	.079	-.001	-.680
		สมรส	-.340(*)	.370	-.528

ตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตาม สถานภาพ (ต่อ)

Dependent Variable (I) สถานภาพ	(J) สถานภาพ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
		Lower bound	Upper Bound	Lower Bound
การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม				
โสด	สมรส	-.860(*)	.631	-1.089
	หม้าย/หย่าร้าง	-1.079(*)	.816	-1.341
สมรส	โสด	.860(*)	1.089	.631
	หม้าย/หย่าร้าง	-.219(*)	.020	-.417
หม้าย/หย่าร้าง	โสด	1.079(*)	1.341	.816
	สมรส	.219(*)	.417	.020
รถยนต์คันใหม่มีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน				
โสด	สมรส	.510(*)	.701	.319
	หม้าย/หย่าร้าง	.500(*)	.719	.281
สมรส	โสด	-.510(*)	.319	-.701
	หม้าย/หย่าร้าง	-.010	.155	-.175
หม้าย/หย่าร้าง	โสด	-.500(*)	.281	-.719
	สมรส	.010	.175	-.155

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.9 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ ด้วยวิธีของ Least Significant Difference (LSD) พบว่า การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เป็นรายชื่อ ดังนี้

1. สินค้ามีความหลากหลาย ผู้บริโภคที่มีสถานภาพ โสด มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับ ผู้บริโภคที่มีสถานภาพ สมรส และหม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภครที่มีสถานภาพ สมรส มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพ หม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

2. ช่องทางในการสั่งสินค้ามีน้อย ผู้บริโภครที่มีสถานภาพ โสด มีการตัดสินใจซื้อแตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพ สมรส และหม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภครที่มีสถานภาพ สมรส มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพ หม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

3. การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า ผู้บริโภครที่มีสถานภาพ โสด มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพหม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภครที่มีสถานภาพ สมรส มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพ โสด และหม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

4. การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม ผู้บริโภครที่มีสถานภาพ โสด มีการตัดสินใจซื้อแตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพ สมรส และหม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภครที่มีสถานภาพ สมรส มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพ หม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

5. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน ผู้บริโภครที่มีสถานภาพ โสด มีการตัดสินใจซื้อ แตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพ สมรส และหม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภครที่มีสถานภาพ สมรส มีการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพ หม้าย/หย่าร้าง ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม ระดับการศึกษา

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านผลิตภัณฑ์							
1. สินค้ามีความหลากหลาย	3.62	0.60	3.43	0.69	0.00	0.00	0.066
2. สินค้ามีคุณภาพ ทันสมัย สวยงาม	3.18	0.73	3.41	0.82	0.00	0.00	0.061
3. สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณภาพมาตรฐาน	2.95	0.55	3.30	0.67	0.00	0.00	0.000*
4. มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า	2.42	0.78	2.86	1.05	0.00	0.00	0.002*
5. มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ	2.44	0.71	2.66	0.47	0.00	0.00	0.029*
รวม	2.92	0.39	3.13	0.50	0.00	0.00	0.003*
ด้านราคา							
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า	3.55	0.71	3.55	0.50	0.00	0.00	0.926
2. มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอกราคา	2.35	1.05	2.41	0.82	0.00	0.00	0.710
3. ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า	2.76	0.42	3.21	0.41	0.00	0.00	0.000*
4. มีระบบให้สินเชื่อแก่ลูกค้า	3.85	1.06	4.21	1.05	0.00	0.00	0.034*
5. มีการต่อรองราคาสินค้าได้	2.67	0.99	3.33	0.83	0.00	0.00	0.000*
รวม	3.04	0.39	3.34	0.31	0.00	0.00	0.000*
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย							
1. ท่าเล ที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน	4.19	0.81	4.20	0.63	0.00	0.00	0.952
2. มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า	3.81	0.52	3.65	0.48	0.00	0.00	0.045*
3. ช่องทางในการสั่งสินค้านั้นน้อย	2.43	0.49	2.73	0.89	0.00	0.00	0.005*
4. มีการตกแต่งหน้าร้านและสินค้าในร้าน	2.43	0.93	3.16	1.32	0.00	0.00	0.000*
5. ร้านค้ามีความสะอาด ปลอดภัย	2.86	0.86	2.96	1.17	0.00	0.00	0.512
รวม	3.14	0.49	3.34	0.69	0.00	0.00	0.034*
ด้านการส่งเสริมการตลาด							
1. มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน	2.76	1.10	3.48	1.08	0.00	0.00	0.000*
2. มีการลดค่าสินค้าและบริการ	3.11	0.94	3.08	0.88	0.00	0.00	0.809
3. มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ	2.07	0.75	2.50	1.14	0.00	0.00	0.004*
4. มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า	2.07	0.83	2.65	0.95	0.00	0.00	0.573
5. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	1.37	0.60	1.98	1.15	0.00	0.00	0.214
รวม	2.28	0.66	2.74	0.71	0.00	0.00	0.040*

ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม ระดับการศึกษา (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านบุคลากร							
1. ความมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน	4.55	0.71	4.43	0.85	0.00	0.00	0.342
2. มีการเยี่ยมชมลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	3.32	0.92	4.01	.096	0.00	0.00	0.000*
3. ความรู้ความสามารถของพนักงาน	2.61	0.70	3.18	0.91	0.00	0.00	0.000*
4. ความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า	3.38	0.59	3.33	0.68	0.00	0.00	0.605
5. การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า	2.88	0.93	3.25	0.91	0.00	0.00	0.017*
รวม	3.35	0.47	3.64	0.67	0.00	0.00	0.001*
ด้านกระบวนการให้บริการ							
1. การต้อนรับลูกค้า	4.55	0.61	4.45	0.69	0.00	0.00	0.293
2. การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อ เวลานัดหมาย	3.61	0.69	3.81	0.79	0.00	0.00	0.087
3. เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความ ถูกต้อง	3.80	0.51	3.76	0.42	0.00	0.00	0.604
4. การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง	3.12	0.49	2.98	0.46	0.00	0.00	0.064
5. การเรียงสินค้า และการจัดส่งทำได้ เรียบร้อยดี	3.06	0.65	3.10	0.75	0.00	0.00	0.748
รวม	3.63	0.25	3.62	0.29	0.00	0.00	0.789
ด้านลักษณะทางกายภาพ							
1. การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม	2.95	1.10	2.73	0.77	0.00	0.00	0.171
2. การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อก เก็บสินค้า	3.10	0.84	2.96	0.82	0.00	0.00	0.322
3. การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่	3.05	0.52	3.68	0.46	0.00	0.00	0.000*
4. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้ งาน	3.11	0.60	3.18	0.62	0.00	0.00	0.515
5. มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ	2.51	0.60	2.55	0.50	0.00	0.00	0.693
รวม	2.94	0.35	3.02	0.39	0.00	0.00	0.211
รวมทั้งหมด	3.04	0.22	3.26	0.30	0.00	0.00	0.000*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.10 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค ที่มีระดับการศึกษาต่างกัน พบว่า ผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณภาพมาตรฐาน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000, มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.002, มีปริมาณสินค้าเพียงพอ กับความต้องการ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.029

ด้านราคา ได้แก่ ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า, มีการต่อรองราคาสินค้าได้ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ มีการตกแต่งหน้าร้านและสินค้าในร้าน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000 ช่องทางในการส่งสินค้าน้อย มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.005 และมีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.045

ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000 และมีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.004

ด้านบุคลากร ได้แก่ มีการเยี่ยมชมลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ, ความรู้ความสามารถของพนักงาน มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000 และการเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.017

ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.000

ตารางที่ 4.11 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ไม่เกิน 15,000 บาท		15,001 – 25,000 บาท		25,001 - 35,000 บาท		มากกว่า 35,000 บาท		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
	ด้านผลิตภัณฑ์								
1. สินค้ามีความหลากหลาย	3.82	0.38	3.47	0.68	0.00	0.00	3.00	0.73	0.253
2. สินค้ามีคุณภาพ ทันสมัย สวยงาม	3.26	0.75	3.38	0.79	0.00	0.00	2.96	0.70	0.055
3. สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีคุณภาพ มาตรฐาน	3.00	0.59	3.08	0.69	0.00	0.00	3.25	0.44	0.170
4. มีการรับประกันและการรับคืนสินค้า	2.89	0.79	2.35	1.02	0.00	0.00	2.25	0.44	0.612
5. มีปริมาณสินค้าเพียงพอกับความต้องการ	2.65	0.64	2.68	0.46	0.00	0.00	1.74	0.44	0.083
รวม	3.12	0.40	3.00	0.47	0.00	0.00	2.64	0.30	0.071
ด้านราคา									
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า	3.82	0.38	3.49	0.68	0.00	0.00	2.96	0.70	0.064
2. มีความชัดเจนในราคาสินค้า เช่น ป้ายบอก ราคา	2.62	1.07	2.35	0.91	0.00	0.00	1.74	0.44	0.084
3. ราคาสินค้ายุติธรรมกับลูกค้า	2.81	0.39	3.10	0.52	0.00	0.00	2.77	0.42	0.120
4. มีระบบให้สินเชื่อแก่ลูกค้า	3.60	1.15	4.20	1.00	0.00	0.00	4.48	0.50	0.080
5. มีการต่อรองราคาสินค้าได้	2.52	1.08	3.31	0.80	0.00	0.00	3.00	0.73	0.101
รวม	3.07	0.42	3.29	0.31	0.00	0.00	2.99	0.38	0.127
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย									
1. ทำเล ที่ตั้งของร้านหาง่าย ติดถนน	4.45	0.79	4.17	0.38	0.00	0.00	3.51	0.89	0.894
2. มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า	3.73	0.44	3.68	0.65	0.00	0.00	4.00	0.00	0.025*
3. ช่องทางในการสั่งสินค้าน้อย	2.54	0.50	2.65	0.87	0.00	0.00	2.22	0.42	0.019*
4. มีการตกแต่งหน้าร้านและสินค้าในร้าน	2.62	0.98	3.14	1.17	0.00	0.00	1.74	0.85	0.056
5. ร้านค้ามีความสะอาด ปลอดภัย	2.98	0.74	3.07	1.15	0.00	0.00	2.22	0.84	0.721
รวม	3.26	0.46	3.34	0.63	0.00	0.00	2.74	0.49	0.088
ด้านการส่งเสริมการตลาด									
1. มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้งาน	2.37	1.08	3.53	1.03	0.00	0.00	3.51	0.50	0.439
2. มีการลดค่าสินค้าและบริการ	3.09	1.01	3.38	0.67	0.00	0.00	2.44	0.84	0.721

ตารางที่ 4.11 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค
จำแนกตาม รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ไม่เกิน 15,000 บาท		15,001 – 25,000 บาท		25,001 - 35,000 บาท		มากกว่า 35,000 บาท		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านการส่งเสริมการตลาด									
3. มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ	2.18	0.72	2.46	1.17	0.00	0.00	1.74	0.44	0.002*
4. มีพนักงานแนะนำข้อมูลสินค้า	2.29	0.86	2.37	1.02	0.00	0.00	2.00	0.73	0.202
5. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	1.56	0.66	1.67	1.18	0.00	0.00	1.48	0.50	0.594
รวม	2.30	0.73	2.68	0.75	0.00	0.00	2.23	0.29	0.001*
ด้านบุคลากร									
1. ความมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน	4.25	0.87	4.70	0.65	0.00	0.00	4.74	0.44	0.369
2. มีการเขียนเขียนลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	3.00	0.95	4.22	0.75	0.00	0.00	3.51	.50	0.851
3. ความรู้ความสามารถของพนักงาน	2.44	0.79	3.37	0.64	0.00	0.00	2.48	.50	0.060
4. ความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า	3.10	0.66	3.61	0.49	0.00	0.00	3.48	0.50	0.523
5. การเอาใจใส่รับฟังปัญหาของลูกค้า	2.56	0.90	3.32	0.89	0.00	0.00	3.51	0.50	0.463
รวม	3.07	0.50	3.84	0.42	0.00	0.00	3.54	0.22	0.309
ด้านกระบวนการให้บริการ									
1. การต้อนรับลูกค้า	4.26	0.75	4.71	0.45	0.00	0.00	4.74	0.44	0.071
2. การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อ เวลานัดหมาย	3.53	0.64	3.73	0.78	0.00	0.00	4.00	0.73	0.014*
3. เอกสารใบส่งของและใบเสร็จมีความ ถูกต้อง	3.89	0.50	3.89	0.30	0.00	0.00	3.25	0.44	0.253
4. การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง	3.18	0.58	2.98	0.44	0.00	0.00	3.00	0.00	0.032*
5. การเรียงสินค้า และการจัดส่งทำได้ เรียบร้อยดี	3.00	0.73	2.89	0.55	0.00	0.00	3.74	0.44	0.056
รวม	3.57	0.27	3.64	0.25	0.00	0.00	3.74	0.22	0.013*
ด้านลักษณะทางกายภาพ									
1. การตกแต่งร้านดูสวยงาม เหมาะสม	3.29	1.14	2.67	0.76	0.00	0.00	2.22	0.42	0.438
2. การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อก เก็บสินค้า	3.17	0.57	3.07	0.70	0.00	0.00	2.66	1.46	0.025*
3. การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่	3.09	0.29	3.68	0.63	0.00	0.00	2.77	0.42	0.109

ตารางที่ 4.11 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค จำแนกตาม รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	ไม่เกิน 15,000 บาท		15,001 – 25,000 บาท		25,001 - 35,000 บาท		มากกว่า 35,000 บาท		F
	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	\bar{X}	S.D	
ด้านลักษณะทางกายภาพ									
4. รถขนส่งสินค้ามีสภาพเหมาะสมกับการใช้งาน	3.34	0.64	3.17	0.38	0.00	0.00	2.48	0.50	0.069
5. มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ	2.56	0.64	2.40	0.49	0.00	0.00	2.74	0.44	0.025*
รวม	3.09	0.34	3.00	0.28	0.00	0.00	2.57	0.36	0.225
รวมทั้งหมด	3.07	0.22	3.26	0.27	0.00	0.00	2.92	0.26	0.032*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.11 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภค ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน พบว่า ผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ดังนี้

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ช่องทางในการส่งสินค้ามีน้อย มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.019 และมีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.025

ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.002

ด้านกระบวนการให้บริการ ได้แก่ การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อเวลานัดหมาย มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.014 และการจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.032

ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อกเก็บสินค้า, มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเท่ากับ 0.025

ตารางที่ 4.12 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำแนกตาม รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

Dependent Variable (I) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	(J) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
		Lower bound	Upper Bound	Lower Bound
มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า				
ไม่เกิน 15,000 บาท	15,001 - 25,000 บาท	.046	.215	-.122
	มากกว่า 35,000 บาท	-.266(*)	-.040	-.492
15,001 - 25,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	-.046	.122	-.215
	มากกว่า 35,000 บาท	-.313(*)	-.084	-.542
มากกว่า 35,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	.266(*)	.492	.040
	15,001 - 25,000 บาท	.313(*)	.542	.084
ช่องทางในการสั่งซื้อสินค้ามีน้อย				
ไม่เกิน 15,000 บาท	15,001 - 25,000 บาท	-.110	.112	-.332
	มากกว่า 35,000 บาท	.324(*)	.621	.027
15,001 - 25,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	.110	.332	-.112
	มากกว่า 35,000 บาท	.434(*)	.735	.133
มากกว่า 35,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	-.324(*)	-.027	-.621
	15,001 - 25,000 บาท	-.434(*)	-.133	-.735
มีการให้ราคาพิเศษ หรือเงื่อนไขพิเศษ				
ไม่เกิน 15,000 บาท	15,001 - 25,000 บาท	-.276	.023	-.575
	มากกว่า 35,000 บาท	.445(*)	.845	.046
15,001 - 25,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	.276	.575	-.023
	มากกว่า 35,000 บาท	.721(*)	1.128	.315
มากกว่า 35,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	-.445(*)	-.046	-.845
	15,001 - 25,000 บาท	-.721(*)	-.315	-1.128

ตารางที่ 4.12 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ ร จำแนกตาม รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

Dependent Variable (I) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	(J) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	
		Lower bound	Upper Bound	Lower Bound	
การจัดส่งสินค้ามีความถูกต้อง และตรงต่อเวลานัดหมาย	ไม่เกิน 15,000 บาท	15,001 - 25,000 บาท	-.198	.040	-.436
		มากกว่า 35,000 บาท	-.466(*)	-.148	-.785
15,001 - 25,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	.198	.436	-.040	
	มากกว่า 35,000 บาท	-.268	.055	-.592	
มากกว่า 35,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	.466(*)	.785	.148	
	15,001 - 25,000 บาท	.268	.592	-.055	
การจัดส่งสินค้าในหลากหลายช่องทาง	ไม่เกิน 15,000 บาท	15,001 - 25,000 บาท	.201(*)	.361	.042
		มากกว่า 35,000 บาท	.186	.399	-.026
15,001 - 25,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	-.201(*)	-.042	-.361	
	มากกว่า 35,000 บาท	-.014	.201	-.231	
มากกว่า 35,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	-.186	.026	-.399	
	15,001 - 25,000 บาท	.014	.231	-.201	
การรักษาความสะอาดในร้านและสต็อกเก็บสินค้า	ไม่เกิน 15,000 บาท	15,001 - 25,000 บาท	.098	.373	-.175
		มากกว่า 35,000 บาท	.506(*)	.872	.140
15,001 - 25,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	-.098	.175	-.373	
	มากกว่า 35,000 บาท	.4080(*)	.779	.036	
มากกว่า 35,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	-.506(*)	-.140	-.872	
	15,001 - 25,000 บาท	-.408(*)	-.036	-.779	

ตารางที่ 4.12 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ Least Significant Difference (LSD) การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ ร จำแนกตาม รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

Dependent Variable (I) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	(J) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
		Lower bound	Upper Bound	Lower Bound
มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพและการให้บริการ				
ไม่เกิน 15,000 บาท	15,001 - 25,000 บาท	.157	.342	-.028
	มากกว่า 35,000 บาท	-.180	.066	-.428
15,001 - 25,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	-.157	.028	-.342
	มากกว่า 35,000 บาท	-.337(*)	-.086	-.589
มากกว่า 35,000 บาท	ไม่เกิน 15,000 บาท	.180	.428	-.066
	15,001 - 25,000 บาท	.337(*)	.589	.086

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4.12 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ ด้วยวิธีของ Least Significant Difference (LSD) พบว่า การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของผู้บริโภคที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพารักษ์ฮาร์ดแวร์ บางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ไม่เกิน 15,000 บาท มีการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 15,001 - 25,000 บาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 35,000 บาท มีการตัดสินใจซื้อแตกต่างกับผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ไม่เกิน 15,000 บาท และ 15,001 - 25,000 บาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

2. ช่องทางในการสั่งซื้อสินค้ามีน้อย ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ไม่เกิน 15,000 บาท มีการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกับผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 15,001 - 25,000 บาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

และผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 15,001 - 25,000 บาท มีการตัดสินใจซื้อแตกต่าง
กับผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 35,000 บาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี