

## บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด 2) ศึกษาระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด 3) เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อม 4) เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อม และ 5) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการกับระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด โดยใช้กลุ่มตัวอย่างจากโรงงาน รวม 202 โรงงาน ซึ่งผู้วิจัยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ในรูปของตาราง โดยแบ่งออกเป็นตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยแวดล้อม

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

ตอนที่ 4 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อม

ตอนที่ 5 เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อม

ตอนที่ 6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดกับระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่

$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ยของความคิดเห็น, การตัดสินใจ
S.D.	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
F	แทน	ค่าสถิติทดสอบ F-test
*	แทน	ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

### ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยแวดล้อม

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม ประกอบด้วย ประสพการณ์ทำงาน ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน ผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น ผู้ให้ข้อมูล และผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อโดยหาค่าความถี่และร้อยละ ปรากฏผลดังตาราง 3

ตาราง 3 ค่าความถี่ และร้อยละของปัจจัยแวดล้อม

ปัจจัยแวดล้อม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
	202	100.0
ประสพการณ์ทำงาน		
ไม่เกิน 4 ปี	66	32.7
5 - 7 ปี	74	36.6
7 ปีขึ้นไป	62	30.7
ระดับการศึกษา		
อนุปริญญา/ปวส.	97	48.0
ปริญญาตรี	103	51.0
สูงกว่าปริญญาตรี	2	1.0
ตำแหน่งงาน		
ผู้ปฏิบัติงาน	92	45.5
หัวหน้างาน	88	43.6
ผู้บริหาร	22	10.9
ผู้มีส่วนเสนอความคิดเห็น		
ผู้ปฏิบัติงาน	92	45.5
หัวหน้างาน	78	38.6
ผู้บริหาร	32	15.9
ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ		
พนักงานขาย	149	73.8
ผู้ปฏิบัติงาน	41	20.3
หัวหน้างาน	12	5.9

ตาราง 3 (ต่อ)

ปัจจัยแวดล้อม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
	202	100.0
ผู้ตัดสินใจในการเลือกซื้อ		
ผู้ปฏิบัติงาน	26	12.9
หัวหน้างาน	145	71.8
ผู้บริหาร	31	15.3

จากตาราง 3 ผู้ที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 202 คน ผลการวิจัยพบว่า ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ 4 - 7 ปี จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 36.6 ระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 51.0 ตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 45.5 ผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นคือ ผู้ปฏิบัติงาน จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 45.5 ผู้ที่ให้ข้อมูลคือพนักงานขาย จำนวน 149 คน คิดเป็นร้อยละ 73.8 และผู้ที่ตัดสินใจในการเลือกซื้อคือ หัวหน้างาน จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 71.8

## ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบด้วย ด้านการวางแผนการ ด้านการจัดองค์การ ด้านการอำนวยความสะดวก และด้านการควบคุมคุณภาพ โดยหาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน รายละเอียดตามตาราง 4 ถึงตาราง 8

ตาราง 4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการวางแผน

ด้านการวางแผน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. การเข้าพบลูกค้าตรงเวลานัดหมาย	3.71	0.55	มาก
2. มีข้อมูลสารสนเทศแก่พนักงานขายอย่างครบถ้วน	3.60	0.54	มาก
3. การนำเสนอของพนักงานขายที่ให้ข้อมูลและตอบปัญหาแก่ท่านอย่างครบถ้วนทั้งทางเทคนิคและพาณิชย์	2.71	1.53	ปานกลาง
4. สินค้าที่จำหน่ายครอบคลุมต่อความต้องการใช้งานของท่าน	3.71	0.57	มาก
5. มีการตอบกลับอย่างรวดเร็วจากพนักงานขายเมื่อได้รับการติดต่อจากท่าน	4.02	0.66	มาก
6. การบริการหลังการขายเพื่อความสะดวกของลูกค้าในการรับสินค้า หรือรับคืนและเปลี่ยนสินค้าในกรณีที่มีปัญหาขณะอยู่ในระยะรับประกัน	4.27	0.45	มากที่สุด
<b>โดยรวม</b>	<b>3.67</b>	<b>0.72</b>	<b>มาก</b>

จากตาราง 4 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการวางแผนภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.67$  และ S.D. = 0.72) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับความคิดเห็นอยู่ระดับมากเกือบทุกข้อ ยกเว้นด้านการนำเสนอของพนักงานขายที่ให้ข้อมูลและตอบปัญหาทั้งทางเทคนิคและพาณิชย์ ( $\bar{X} = 2.71$  และ S.D. = 1.53) มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และด้านการบริการหลังการขาย

เพื่อความสะดวกของลูกค้าในการรับสินค้า หรือรับคืนและเปลี่ยนสินค้าในกรณีที่มีปัญหาขณะอยู่ในระยะรับประกัน ( $\bar{X} = 4.27$  และ S.D. = 0.45) มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด

ตาราง 5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการจัดองค์การ

ด้านการจัดองค์การ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. บริษัทมีการจัดบุคลากรปฏิบัติงานที่เหมาะสม ตรงตามความรู้ความสามารถ	4.15	0.36	มาก
2. บริษัทมีการจัดทำโครงสร้างการบริหารงานและแบ่งสายงานบังคับบัญชาอย่างชัดเจนเพื่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้า	4.19	0.39	มาก
3. บริษัทได้จัดให้มีพนักงานปฏิบัติงานอย่างเพียงพอ เมื่อลูกค้าเรียกพบเพื่อปรึกษา สามารถเข้าพบในเวลาที่เหมาะสมหรือเวลานัดหมาย	4.24	0.43	มากที่สุด
4. การฝึกอบรม แนะนำสินค้า และทักษะการขายแก่พนักงานทำให้ท่านได้รับคำแนะนำการใช้สินค้า และการบริการเป็นอย่างดี	4.23	0.42	มากที่สุด
5. การนำระบบเทคโนโลยีสื่อสาร เช่น แฟกซ์ และอีเมลล์ มาใช้ทำให้ท่านได้รับความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้า หรือขอคำแนะนำการใช้เครื่องมือวัด	4.34	0.47	มากที่สุด
<b>โดยรวม</b>	<b>4.23</b>	<b>0.41</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตาราง 5 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการจัดองค์การภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.23$  และ S.D. = 0.41) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับความคิดเห็นอยู่ระดับมากที่สุดเกือบทุกข้อ ยกเว้นบริษัทมีการจัดบุคลากรปฏิบัติงานที่เหมาะสม ตรงตามความรู้ความสามารถ และบริษัทมีการจัดทำโครงสร้างการบริหารงานและแบ่งสายงานบังคับบัญชาอย่างชัดเจนเพื่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ( $\bar{X} = 4.15$  และ S.D. = 0.36) และ ( $\bar{X} = 4.19$  และ S.D. = 0.39) มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก

ตาราง 6 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการอำนวยความสะดวก

ด้านการอำนวยความสะดวก	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. บริษัทสร้างทัศนคติที่ดีแก่พนักงานในการปฏิบัติงาน เพื่อการบริการลูกค้า	4.21	0.41	มากที่สุด
2. บริษัทมีความเข้าใจที่ดีในการปฏิบัติงานเพื่อการบริการลูกค้า	4.24	0.43	มากที่สุด
3. บริษัทได้จัดให้พนักงานมีอำนาจในการตัดสินใจอย่างเหมาะสมกับระดับการบังคับบัญชา เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในกรณีต่าง ๆ	4.76	0.43	มากที่สุด
4. บริษัทได้จัดให้พนักงานให้มีความรู้ในงานที่ทำเป็นอย่างดี เพื่อคุณภาพการทำงาน ปฏิบัติงาน	4.74	0.44	มากที่สุด
<b>โดยรวม</b>	<b>4.49</b>	<b>0.43</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตาราง 6 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการอำนวยความสะดวกภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.49$  และ S.D. = 0.43) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับความคิดเห็นอยู่ระดับมากที่สุดทุกข้อ

ตาราง 7 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการควบคุมคุณภาพ

ด้านการควบคุมคุณภาพ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. ผลิตภัณฑ์มีหีบห่อที่แข็งแรงปลอดภัย	4.69	0.46	มากที่สุด
2. คุณสมบัติของเครื่องมือวัดสินค้าที่ตรงตามที่กำหนดไว้ในใบเสนอราคา และใบสั่งซื้อ	4.72	0.45	มากที่สุด
3. สินค้าผ่านการรับประกันคุณภาพมาตรฐานอุตสาหกรรมจากประเทศผู้ผลิต	4.64	0.48	มากที่สุด
4. มีใบรับรองการสอบเทียบจากโรงงานมาจาก ผลิตภัณฑ์	4.73	0.45	มากที่สุด
5. มีใบรับรองการรับประกันจากโรงงานมาจาก ผลิตภัณฑ์	4.73	0.45	มากที่สุด
<b>โดยรวม</b>	<b>4.70</b>	<b>0.46</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตาราง 7 แสดงว่า ลูกคามีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการควบคุมคุณภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.70$  และ S.D. = 0.46) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับความคิดเห็นอยู่ระดับมากที่สุดทุกข้อ

ตาราง 8 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด โดยภาพรวม

การบริหารจัดการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. ด้านการวางแผน	3.67	0.72	มาก
2. ด้านการจัดองค์กร	4.23	0.41	มากที่สุด
3. ด้านการอำนวยการ	4.49	0.43	มากที่สุด
4. ด้านการควบคุมคุณภาพ	4.70	0.46	มากที่สุด
<b>โดยรวม</b>	<b>4.27</b>	<b>0.50</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตาราง 8 แสดงว่า ลูกคามีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดในภาพรวม อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.27$  และ S.D. = 0.50) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับความคิดเห็นอยู่ระดับมากที่สุดเกือบทุกข้อ ยกเว้นด้านการวางแผน ( $\bar{X} = 3.67$  และ S.D. = 0.72) มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก



### ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

ผลการวิเคราะห์ระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด และปัจจัยภายนอกอื่น ๆ โดยหาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปรากฏรายละเอียดตามตาราง 9 ถึงตาราง 14

ตาราง 9 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์

ด้านผลิตภัณฑ์	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
1. ทรายี่หือของเครื่องมือวัด	4.20	0.52	มากที่สุด
2. รูปลักษณ์ของเครื่องมือวัด	4.00	0.62	มาก
3. ประเภทวัสดุที่ใช้ทำเครื่องมือวัด	4.43	0.49	มากที่สุด
4. ความแข็งแรงทนทาน และอายุการใช้งาน	4.57	0.49	มากที่สุด
5. นำเสนอบริการสอบเทียบเครื่องมือวัด เมื่อครบกำหนดการสอบเทียบ	4.36	0.48	มากที่สุด
6. เงื่อนไขและระยะเวลาการรับประกัน	4.65	0.48	มากที่สุด
โดยรวม	4.37	0.51	มากที่สุด

จากตาราง 9 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.37$  และ  $S.D. = 0.51$ ) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้ออยู่ระดับมากที่สุดเกือบทุกข้อ ยกเว้นรูปลักษณ์ของเครื่องมือวัด ( $\bar{X} = 4.00$  และ  $S.D. = 0.62$ ) มีระดับการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก

ตาราง 10 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคา

ด้านราคา	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
1. ราคาเหมาะสม	4.64	0.48	มากที่สุด
2. การให้ส่วนลดเงินสด	3.77	0.77	มาก
3. การให้ส่วนลดต่อปริมาณการซื้อ	4.43	0.49	มากที่สุด
4. ระยะเวลาเครดิต	4.44	0.49	มากที่สุด
5. มีการแบ่งชำระเป็นงวดได้	3.42	0.52	มาก
<b>โดยรวม</b>	<b>4.14</b>	<b>0.55</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตาราง 10 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคาในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.14$  และ S.D. = 0.55) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้ออยู่ระดับมากที่สุดเกือบทุกข้อ ยกเว้นการให้ส่วนลดต่อปริมาณการซื้อ ( $\bar{X} = 4.43$  และ S.D. = 0.49) และการแบ่งชำระเป็นงวด ( $\bar{X} = 3.42$  และ S.D. = 0.52) มีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

ตาราง 11 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
1. บริษัทตัวแทนจำหน่ายมีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ	4.32	0.52	มากที่สุด
2. ความคุ้นเคยกับบริษัทตัวแทนจำหน่าย	4.28	0.50	มากที่สุด
3. ทำเลที่ตั้งของบริษัทตัวแทนจำหน่าย สะดวก และอยู่ไม่ไกลจากลูกค้า	3.77	0.67	มาก
4. ระยะเวลาในการส่งมอบเครื่องมือวัดที่เหมาะสม	4.72	0.45	มากที่สุด
<b>โดยรวม</b>	<b>4.27</b>	<b>0.54</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตาราง 11 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.27$  และ  $S.D. = 0.54$ ) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้ออยู่ระดับมากที่สุดเกือบทุกข้อ ยกเว้นทำเลที่ตั้งของบริษัทตัวแทนจำหน่าย สะดวกและอยู่ไม่ไกลจากลูกค้า ( $\bar{X} = 3.77$  และ  $S.D. = 0.67$ ) มีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

ตาราง 12 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริมการตลาด	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
1. การโฆษณาทางนิตยสารและสิ่งพิมพ์	3.34	0.49	ปานกลาง
2. การให้ข้อมูลโดยพนักงานขาย	3.73	0.44	มาก
3. การแสดงโชว์สินค้า ณ. จุดขาย	3.44	0.66	มาก
4. การแสดงโชว์สินค้าในสถานที่ต่าง ๆ เช่น งานแสดงสินค้าอุตสาหกรรม	3.57	0.65	มาก
5. มีเว็บไซต์ของบริษัทหรือของผู้ผลิต เพื่อความ สะดวกในการค้นหารายการสินค้าแก่ลูกค้า	3.55	0.64	มาก
<b>โดยรวม</b>	<b>3.52</b>	<b>0.57</b>	<b>มาก</b>

จากตาราง 12 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการส่งเสริมการตลาดในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.52$  และ S.D. = 0.57) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้ออยู่ระดับมากเกือบทุกข้อ ยกเว้นการโฆษณาทางนิตยสารและสิ่งพิมพ์ ( $\bar{X} = 3.34$  และ S.D. = 0.49) มีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 13 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ

ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
1. ภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศ	4.23	0.48	มากที่สุด
2. เทคโนโลยีที่นำมาใช้ในกระบวนการผลิต เครื่องมือวัดที่ให้ความเที่ยงตรงมากยิ่งขึ้น	4.31	0.51	มากที่สุด
3. อัตราค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง	4.19	0.50	มาก
4. ความนิยมในการใช้เครื่องมือวัดยี่ห้อดังกล่าว ในบริษัทต่าง ๆ	4.14	0.56	มาก
<b>โดยรวม</b>	<b>4.21</b>	<b>0.51</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตาราง 13 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.21$  และ  $S.D. = 0.51$ ) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า มีระดับการตัดสินใจซื้ออยู่ระดับมากที่สุดเกือบทุกข้อ ยกเว้นอัตราค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ( $\bar{X} = 4.19$  และ  $S.D. = 0.50$ ) ความนิยมในการใช้เครื่องมือวัดยี่ห้อดังกล่าวในบริษัทต่าง ๆ ( $\bar{X} = 4.14$  และ  $S.D. = 0.56$ ) มีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

ตาราง 14 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด โดยภาพรวม

การตัดสินใจ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
1. ด้านผลิตภัณฑ์	4.37	0.51	มากที่สุด
2. ด้านราคา	4.14	0.55	มากที่สุด
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	4.27	0.54	มากที่สุด
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.52	0.57	มาก
5. ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	4.21	0.51	มากที่สุด
<b>โดยรวม</b>	<b>4.10</b>	<b>0.54</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตาราง 14 แสดงว่า ลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.10$  และ S.D. = 0.54) และเมื่อวิเคราะห์รายละเอียดเป็นรายข้อ พบว่า ด้านการส่งเสริมการตลาด ( $\bar{X} = 3.52$  และ S.D. = 0.57) มีระดับการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก

**ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อม**

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อม ปรากฏรายละเอียดในตาราง 15 ถึง ตาราง 40 โดยมีสมมติฐานเพื่อการทดสอบ ดังนี้

$H_0$  : ปัจจัยแวดล้อมแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ไม่แตกต่างกัน

$H_1$  : ปัจจัยแวดล้อมแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด แตกต่างกัน

ตาราง 15 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามประสบการณ์ทำงาน

ระดับความคิดเห็น		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านการวางแผน	ระหว่างกลุ่ม	68.039	2	34.019	146.08	.000*
	ภายในกลุ่ม	46.342	199	.233		
	รวม	114.381	201			
2. ด้านการจัดองค์การ	ระหว่างกลุ่ม	23.077	2	11.538	88.932	.000*
	ภายในกลุ่ม	25.819	199	.130		
	รวม	48.896	201			
3. ด้านการอำนวยการ	ระหว่างกลุ่ม	.011	2	.006	1.130	.325
	ภายในกลุ่ม	.984	199	.005		
	รวม	.995	201			
4. ด้านการควบคุมคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	4.093	2	2.047	53.537	.000*
	ภายในกลุ่ม	7.607	199	.038		
	รวม	11.700	201			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	7.191	2	.514	43.701	.000*
	ภายในกลุ่ม	2.198	199	.012		
	รวม	9.389	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 15 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่.05 ซึ่งค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  มี 1 ด้าน แสดงว่า ประสิทธิภาพแตกต่างกันมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการอำนวยความสะดวกไม่แตกต่างกัน และค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  มี 3 ด้าน คือด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์การ และด้านการควบคุมคุณภาพ แสดงว่า ประสิทธิภาพแตกต่างกันมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดแตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 16 - 18

ตาราง 16 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการวางแผนกับ ประสิทธิภาพทำงาน

ด้านการวางแผน	ไม่เกิน 4 ปี	4 - 7 ปี	7 ปีขึ้นไป
ไม่เกิน 4 ปี			
4 - 7 ปี			
7 ปีขึ้นไป	1.2732*	1.2446*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 16 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ประสิทธิภาพแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผนการแตกต่างกัน คือ ลูกจ้างที่มีประสิทธิภาพ 7 ปีขึ้นไป มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (1.2732) ลูกจ้างที่มีประสิทธิภาพไม่เกิน 4 ปี และมีระดับความคิดเห็นมากกว่า (1.2446) ลูกจ้างที่มีประสิทธิภาพ 4 - 7 ปี



ตาราง 17 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการจัดองค์การกับ ประสิทธิภาพทำงาน

ด้านการจัดองค์การ	ไม่เกิน 4 ปี	4 - 7 ปี	7 ปีขึ้นไป
ไม่เกิน 4 ปี		.8108*	.3710*
4 - 7 ปี			
7 ปีขึ้นไป		.4398*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 17 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ประสิทธิภาพแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการจัดองค์การแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีประสิทธิภาพไม่เกิน 4 ปี มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.8108) ลูกค้ำที่มีประสิทธิภาพ 4 - 7 ปี และมากกว่า (.3710) ลูกค้ำที่มีประสิทธิภาพ 7 ปีขึ้นไป ส่วนลูกค้ำที่มีประสิทธิภาพ 7 ปีขึ้นไป มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.4398) ลูกค้ำที่มีประสิทธิภาพ 4 - 7 ปี

ตาราง 18 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการควบคุมคุณภาพกับประสบการณ์ทำงาน

ด้านการควบคุมคุณภาพ	ไม่เกิน 4 ปี	4 - 7 ปี	7 ปีขึ้นไป
ไม่เกิน 4 ปี			
4 - 7 ปี	.3348*		.0927*
7 ปีขึ้นไป	.2421*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 18 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าประสบการณ์แตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน คือ ลูกจ้างที่มีประสบการณ์ 4 - 7 ปี มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.3348) ลูกจ้างที่มีประสบการณ์ ไม่เกิน 4 ปี และมากกว่า (.0927) ลูกจ้างที่มีประสบการณ์ 7 ปีขึ้นไป ส่วนลูกจ้างที่มีประสบการณ์ 7 ปีขึ้นไป มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.2421) ลูกจ้างที่มีประสบการณ์ ไม่เกิน 4 ปี

ตาราง 19 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับความคิดเห็น		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านการวางแผน	ระหว่างกลุ่ม	69.557	2	34.778	154.401	.000*
	ภายในกลุ่ม	44.824	199	.225		
	รวม	114.381	201			
2. ด้านการจัดองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	1.872	2	.936	3.961	.021*
	ภายในกลุ่ม	47.024	199	.236		
	รวม	48.896	201			
3. ด้านการอำนวยความสะดวก	ระหว่างกลุ่ม	.005	2	.002	.478	.621
	ภายในกลุ่ม	.990	199	.005		
	รวม	.995	201			
4. ด้านการควบคุมคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	.388	2	.194	3.412	.035*
	ภายในกลุ่ม	11.312	199	.057		
	รวม	11.700	201			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	5.145	2	2.572	120.626	.000*
	ภายในกลุ่ม	4.244	199	.021		
	รวม	9.389	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 19 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  มี 1 ด้าน แสดงว่า ระดับการศึกษาแตกต่างกันมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการอำนวยความสะดวก ไม่แตกต่างกัน และค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  มี 3 ด้าน คือด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์กร และด้านการควบคุมคุณภาพ แสดงว่า ระดับการศึกษาแตกต่างกันมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์กร และด้านการควบคุมคุณภาพ แตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 20 - 22

ตาราง 20 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการวางแผนกับระดับการศึกษา

ด้านการวางแผน	อนุปริญญา / ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อนุปริญญา / ปวส.			
ปริญญาตรี	1.1585*		
สูงกว่าปริญญาตรี	1.7216*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 20 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผนแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีการศึกษาปริญญาตรี มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (1.1585) ลูกค้าที่มีการศึกษาอนุปริญญา / ปวส. ส่วนผู้ใช้บริการที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (1.7216) ลูกค้าที่มีการศึกษาอนุปริญญา / ปวส.

ตาราง 21 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการจัดองค์การกับระดับการศึกษา

ด้านการจัดองค์การ	อนุปริญญา / ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อนุปริญญา / ปวส.			
ปริญญาตรี	.1751*		
สูงกว่าปริญญาตรี			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 21 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการจัดองค์การแตกต่างกัน คือ ลูก้าที่มีการศึกษาปริญญาตรี มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.1751) ลูก้าที่มีการศึกษาอนุปริญญา / ปวส.

ตาราง 22 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการควบคุมคุณภาพกับระดับการศึกษา

ด้านการควบคุมคุณภาพ	อนุปริญญา / ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อนุปริญญา / ปวส.			.3361*
ปริญญาตรี			
สูงกว่าปริญญาตรี			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 22 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน คือ ลูก้าที่มีการศึกษาอนุปริญญา / ปวส. มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.3361) ลูก้าที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี

ตาราง 23 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามตำแหน่งงาน

ระดับความคิดเห็น		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านการวางแผน	ระหว่างกลุ่ม	79.744	2	39.872	229.079	.000*
	ภายในกลุ่ม	34.637	199	.174		
	รวม	114.381	201			
2. ด้านการจัดองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	4.224	2	2.112	9.407	.000*
	ภายในกลุ่ม	44.672	199	.224		
	รวม	48.896	201			
3. ด้านการอำนวยความสะดวก	ระหว่างกลุ่ม	.041	2	.020	4.222	.016*
	ภายในกลุ่ม	.955	199	.005		
	รวม	.996	201			
4. ด้านการควบคุมคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	2.264	2	1.132	23.872	.000*
	ภายในกลุ่ม	9.436	199	.047		
	รวม	11.700	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 23 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  ทุกด้าน แสดงว่าตำแหน่งงานแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์กร ด้านการอำนวยความสะดวก และด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 24 - 27

ตาราง 24 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการวางแผนกับตำแหน่งงาน

ด้านการวางแผน	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	1.0450*		
ผู้บริหาร	1.7609*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 24 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ตำแหน่งงานแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผนแตกต่างกัน คือ ลูกจ้างที่มีตำแหน่งหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (1.0450) ลูกจ้างที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกจ้างที่มีตำแหน่งผู้บริหาร มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (1.7609) ลูกจ้างที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน



ตาราง 25 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการจัดองค์การกับตำแหน่งงาน

ด้านการจัดองค์การ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน			
ผู้บริหาร	.4783*	.4432*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 25 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ตำแหน่งงานแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการจัดองค์การแตกต่างกัน คือ ลูกจ้างที่มีตำแหน่งผู้บริหาร มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.4783) ลูกจ้างที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.4432) ลูกจ้างที่มีตำแหน่งหัวหน้างาน

ตาราง 26 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการอำนวยการกับตำแหน่งงาน

ด้านการอำนวยการ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			.0455*
หัวหน้างาน			.0455*
ผู้บริหาร			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 26 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ตำแหน่งงานแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการอำนวยการแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.0455) ลูกค้ำที่มีตำแหน่งผู้บริหาร ส่วนลูกค้ำที่มีตำแหน่งหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.2319)ลูกค้ำที่มีตำแหน่งผู้บริหาร

ตาราง 27 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการควบคุมคุณภาพกับตำแหน่งงาน

ด้านการควบคุมคุณภาพ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			.3217*
หัวหน้างาน			.3523*
ผู้บริหาร			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 27 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าตำแหน่งงานแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.3217) ลูกค้ำที่มีตำแหน่งผู้บริหาร ส่วนลูกค้ำที่มีตำแหน่งหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.2319)ลูกค้ำที่มีตำแหน่งผู้บริหาร

ตาราง 28 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ระดับความคิดเห็น		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านการวางแผน	ระหว่างกลุ่ม	85.527	2	42.763	294.925	.000*
	ภายในกลุ่ม	28.855	199	.145		
	รวม	114.381	201			
2. ด้านการจัดองค์การ	ระหว่างกลุ่ม	6.440	2	3.220	15.091	.000*
	ภายในกลุ่ม	42.457	199	.213		
	รวม	48.826	201			
3. ด้านการอำนวยความสะดวก	ระหว่างกลุ่ม	.026	2	.013	2.701	.000*
	ภายในกลุ่ม	.969	199	.005		
	รวม	.995	201			
4. ด้านการควบคุมคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	1.190	2	.595	11.262	.000*
	ภายในกลุ่ม	10.510	199	.053		
	รวม	11.700	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 28 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  ทุกด้าน แสดงว่า ผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์การ ด้านการอำนวยความสะดวก และด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 29 - 32

ตาราง 29 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการวางแผนกับผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านการวางแผน	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.9532*		
ผู้บริหาร	1.7609*	.8077*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 29 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผนแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.9532) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.1.7609) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.8077) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 30 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการจัดองค์การกับ ผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านการจัดองค์การ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			.3217*
หัวหน้างาน			.3523*
ผู้บริหาร			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 30 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการจัดองค์การแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.3217) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร ส่วนลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.3523) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร

ตาราง 31 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายกลุ่ม ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการอำนาจการกับผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านการอำนาจการ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			.0313*
หัวหน้างาน			.0313*
ผู้บริหาร			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 31 ผลการวิเคราะห์เป็นรายกลุ่มด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการอำนาจการแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.0313) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร ส่วนลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.0313) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร

ตาราง 32 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการควบคุมคุณภาพกับผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านการควบคุมคุณภาพ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			.1967*
หัวหน้างาน			.2212*
ผู้บริหาร			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 32 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.1967) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร ส่วนลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.2212) ลูกค้ำที่มีผู้เสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร



ตาราง 33 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ระดับความคิดเห็น		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านการวางแผน	ระหว่างกลุ่ม	72.145	2	36.073	169.960	.000*
	ภายในกลุ่ม	42.236	199	.212		
	รวม	114.381	201			
2. ด้านการจัดองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	2.630	2	1.315	5.655	.004*
	ภายในกลุ่ม	46.266	199	.232		
	รวม	48.896	201			
3. ด้านการอำนาจการ	ระหว่างกลุ่ม	.019	2	.010	1.983	.140
	ภายในกลุ่ม	.976	199	.005		
	รวม	.995	201			
4. ด้านการควบคุมคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	1.414	2	.707	13.678	.000*
	ภายในกลุ่ม	10.286	199	.052		
	รวม	11.700	201			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	5.797	2	2.899	160.619	.000*
	ภายในกลุ่ม	3.591	199	.018		
	รวม	9.389	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 33 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  มี 1 ด้าน แสดงว่า ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการอำนาจการไม่แตกต่างกันและค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  มี 3 ด้าน คือด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์กร และด้านการควบคุมคุณภาพ แสดงว่า ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์กร และด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 34 - 36

ตาราง 34 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการวางแผนกับ ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ด้านการวางแผน	พนักงานชาย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน
พนักงานชาย			
ผู้ปฏิบัติงาน		1.3235 *	
หัวหน้างาน		1.4698*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 34 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผนแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ เป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (1.3235) ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็น พนักงานชาย ส่วนลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (1.4698)ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานชาย

ตาราง 35 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการจัดองค์การกับ ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ด้านการจัดองค์การ	พนักงานชาย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน
พนักงานชาย			
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.4631*	.3415*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 35 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการจัดองค์การแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.4631) ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานชาย และมากกว่า (.3415)ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นผู้ปฏิบัติงาน

ตาราง 36 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการควบคุมคุณภาพกับผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ด้านการควบคุมคุณภาพ	พนักงานขาย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน
พนักงานขาย			.2993*
ผู้ปฏิบัติงาน	.0909*		.3902*
หัวหน้างาน			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 36 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.2993) ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นหัวหน้างาน ส่วนลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.0909) ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย และมากกว่า (.3902) ลูกค้ำที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 37 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ระดับความคิดเห็น		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านการวางแผน	ระหว่างกลุ่ม	59.788	2	29.894	108.968	.000*
	ภายในกลุ่ม	54.593	199	.274		
	รวม	114.381	201			
2. ด้านการจัดองค์กร	ระหว่างกลุ่ม	13.406	2	6.703	37.587	.000*
	ภายในกลุ่ม	35.490	199	.178		
	รวม	48.896	201			
3. ด้านการอำนวยความสะดวก	ระหว่างกลุ่ม	.027	2	.014	2.808	.063
	ภายในกลุ่ม	.968	199	.005		
	รวม	.995	201			
4. ด้านการควบคุมคุณภาพ	ระหว่างกลุ่ม	2.194	2	1.097	22.965	.000*
	ภายในกลุ่ม	9.506	199	.048		
	รวม	11.700	201			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	4.013	2	2.006	74.274	.000*
	ภายในกลุ่ม	5.376	199	.027		
	รวม	9.389	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 37 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  มี 1 ด้าน แสดงว่า ผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการอำนวยความสะดวกไม่แตกต่างกัน และค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  มี 3 ด้าน คือด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์กร และด้านการควบคุมคุณภาพ แสดงว่า ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์กร และด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 38 - 40

ตาราง 38 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการวางแผนกับผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ด้านการวางแผน	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.8069*		
ผู้บริหาร	2.0000*	1.1931*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 38 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผนแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.8069) ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้บริหาร มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (2.0000) ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (1.1931) ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 39 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการจัดองค์การกับ ผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ด้านการจัดองค์การ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน		.5724*	
หัวหน้างาน			
ผู้บริหาร		.5724*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 39 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการจัดองค์การแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.5724) ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน ส่วนลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้บริหาร มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.5724) ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 40 การเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการควบคุมคุณภาพกับผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ด้านการควบคุมคุณภาพ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.1628*		.2724*
ผู้บริหาร			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 40 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อแตกต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการควบคุมคุณภาพแตกต่างกัน คือ ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน มีระดับความคิดเห็นมากกว่า (.1628) ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.2724) ลูกค้ำที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้บริหาร



**ตอนที่ 5 เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า บริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อม**

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อม ปรากฏรายละเอียดในตาราง 41 ถึงตาราง 76 โดยมีสมมติฐานเพื่อการทดสอบ ดังนี้

$H_0$  : ปัจจัยแวดล้อมแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ไม่แตกต่างกัน

$H_1$  : ปัจจัยแวดล้อมแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด แตกต่างกัน

ตาราง 41 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามประสบการณ์ทำงาน

ระดับการตัดสินใจ		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านผลิตภัณฑ์	ระหว่างกลุ่ม	5.845	2	2.922	18.598	.000*
	ภายในกลุ่ม	31.269	199	.157		
	รวม	37.114	201			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	24.785	2	12.392	111.554	.000*
	ภายในกลุ่ม	22.106	199	.111		
	รวม	46.891	201			
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	36.466	2	18.233	270.068	.000*
	ภายในกลุ่ม	13.435	199	.068		
	รวม	49.901	201			
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	4.128	2	2.064	25.267	.000*
	ภายในกลุ่ม	16.254	199	.082		
	รวม	20.381	201			
5. ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ระหว่างกลุ่ม	18.189	2	9.094	57.572	.000*
	ภายในกลุ่ม	31.435	199	.158		
	รวม	49.624	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 41 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  ทุกด้าน แสดงว่าประสบการณ์ทำงานแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง

ตาราง 42 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์กับประสบการณ์ทำงาน

ด้านผลิตภัณฑ์	0 - 4 ปี	4 - 7 ปี	7 ปีขึ้นไป
0 - 4 ปี			
4 - 7 ปี	.3362*		
7 ปีขึ้นไป	.3881*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 42 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ประสบการณ์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 4 - 7 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.3362) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 0 - 4 ปี ส่วนลูกค้าที่มีประสบการณ์ 7 ปีขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.3881) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 0 - 4 ปี

ตาราง 43 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคากับ ประสิทธิภาพทำงาน

ด้านราคา	0 - 4 ปี	4 - 7 ปี	7 ปีขึ้นไป
0 - 4 ปี			
4 - 7 ปี	.6052*		
7 ปีขึ้นไป	.8485*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 43 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ประสิทธิภาพแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคาแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ 4 - 7 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.6052) ลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ 0 - 4 ปี ส่วนลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ 7 ปีขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.8485) ลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ 0 - 4 ปี

ตาราง 44 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับประสบการณ์ทำงาน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	0 - 4 ปี	4 - 7 ปี	7 ปีขึ้นไป
0 - 4 ปี		.9394*	.1329*
4 - 7 ปี			
7 ปีขึ้นไป		.8065	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 44 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ประสบการณ์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 0 - 4 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.9394) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 4 - 7 ปี และมากกว่า (.1329) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 7 ปีขึ้นไป ส่วนลูกค้าที่มีประสบการณ์ 7 ปีขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.8065) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 4 - 7 ปี

ตาราง 45 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการส่งเสริมการตลาดกับประสบการณ์ทำงาน

ด้านการส่งเสริมการตลาด	0 - 4 ปี	4 - 7 ปี	7 ปีขึ้นไป
0 - 4 ปี			
4 - 7 ปี	.3182*		
7 ปีขึ้นไป	.2859*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 45 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ประสบการณ์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 4 - 7 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.3182) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 0 - 4 ปี ส่วนลูกค้าที่มีประสบการณ์ 7 ปีขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.2859) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 0 - 4 ปี

ตาราง 46 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ กับประสบการณ์ทำงาน

ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	0 - 4 ปี	4 - 7 ปี	7 ปีขึ้นไป
0 - 4 ปี			
4 - 7 ปี			
7 ปีขึ้นไป	.5875*	.6935*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 46 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ประสบการณ์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 7 ปีขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.5875) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 0 - 4 ปี และมากกว่า (.6935) ลูกค้าที่มีประสบการณ์ 4 - 7 ปี

ตาราง 47 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการตัดสินใจ		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านผลิตภัณฑ์	ระหว่างกลุ่ม	3.944	2	1.972	11.830	.000*
	ภายในกลุ่ม	33.170	199	.167		
	รวม	37.114	201			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	5.466	2	2.733	13.130	.000*
	ภายในกลุ่ม	41.425	199	.208		
	รวม	46.891	201			
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	11.315	2	5.658	29.178	.000*
	ภายในกลุ่ม	38.586	199	.194		
	รวม	49.901	201			
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	3.515	2	1.757	20.734	.000*
	ภายในกลุ่ม	16.867	199	.085		
	รวม	20.381	201			
5. ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ระหว่างกลุ่ม	18.306	2	9.153	58.158	.000*
	ภายในกลุ่ม	31.318	199	.157		
	รวม	49.624	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 47 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  ทุกด้าน แสดงว่า ระดับการศึกษาแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกันได้ จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 48 -



ตาราง 48 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์กับระดับการศึกษา

ด้านผลิตภัณฑ์	อนุปริญญา / ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อนุปริญญา / ปวส.		.2361*	.8866*
ปริญญาตรี			.6505*
สูงกว่าปริญญาตรี			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 48 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส. มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.2361) ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และมากกว่า (.8866) ลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี ส่วนลูกค้าที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.6505) ลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี

ตาราง 49 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคากับระดับการศึกษา

ด้านราคา	อนุปริญา / ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อนุปริญา / ปวส.			
ปริญญาตรี	.3225*		
สูงกว่าปริญญาตรี			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 49 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคา แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.3225) ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับอนุปริญา / ปวส.

ตาราง 50 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับระดับการศึกษา

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	อนุปริญญา / ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อนุปริญญา / ปวส.			
ปริญญาตรี	.4674*		
สูงกว่าปริญญาตรี	.6907*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 50 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.4674) ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส. ส่วนลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.6907) ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส.

ตาราง 51 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการส่งเสริมการตลาดกับระดับการศึกษา

ด้านการส่งเสริมการตลาด	อนุปริญญา / ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อนุปริญญา / ปวส.			.7938*
ปริญญาตรี	.1965*		.9903*
สูงกว่าปริญญาตรี			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 51 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส. มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.7938) ลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี ส่วนลูกค้าที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1965) ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส. และมากกว่า (.9903) ลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี

ตาราง 52 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ กับระดับการศึกษา

ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	อนุปริญญา / ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อนุปริญญา / ปวส.			
ปริญญาตรี	.5861*		
สูงกว่าปริญญาตรี	1.0619*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 52 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.5861) ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส. ส่วนลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (1.0619) ลูกค้าที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส.

ตาราง 53 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามตำแหน่งงาน

ระดับการตัดสินใจ		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านผลิตภัณฑ์	ระหว่างกลุ่ม	2.940	2	1.470	8.561	.000*
	ภายในกลุ่ม	34.173	199	.172		
	รวม	37.114	201			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	7.782	2	3.891	19.800	.000*
	ภายในกลุ่ม	39.109	199	.197		
	รวม	46.891	201			
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	10.593	2	5.296	26.813	.000*
	ภายในกลุ่ม	39.308	199	.198		
	รวม	49.901	201			
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	1.820	2	.910	9.756	.000*
	ภายในกลุ่ม	18.561	199	.093		
	รวม	20.381	201			
5. ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ระหว่างกลุ่ม	23.151	2	11.576	87.018	.000*
	ภายในกลุ่ม	26.472	199	.133		
	รวม	49.624	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 53 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  ทุกด้าน แสดงว่า ตำแหน่งงานแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้า ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 54 - 58

ตาราง 54 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์กับ ตำแหน่งงาน

ด้านผลิตภัณฑ์	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน		.2554*	
หัวหน้างาน			
ผู้บริหาร			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 54 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ตำแหน่งงานแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีตำแหน่งเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.2554) ลูกค้าที่มีตำแหน่งหัวหน้า

ตาราง 55 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกจ้างบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคากับตำแหน่งงาน

ด้านราคา	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.3152*		
ผู้บริหาร	.5652*	.2500*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 55 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ราคาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกจ้างบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคาแตกต่างกัน คือ ลูกจ้างที่มีตำแหน่งเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.3152) ลูกจ้างที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกจ้างที่มีตำแหน่งเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.5652) ลูกจ้างที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.2500) ลูกจ้างที่มีตำแหน่งหัวหน้างาน



ตาราง 56 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับตำแหน่งงาน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.3557*		
ผู้บริหาร	.6739*	.3182*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 56 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีตำแหน่งเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.3557) ลูกค้าที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีตำแหน่งเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.6739) ลูกค้าที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.3182) ลูกค้าที่มีตำแหน่งหัวหน้างาน

ตาราง 57 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้านิติบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการส่งเสริมการตลาดกับตำแหน่งงาน

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.1947*		
ผู้บริหาร	.1719*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 57 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้านิติบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีตำแหน่งเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1947) ลูกค้าที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีตำแหน่งเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1719) ลูกค้าที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน

ตาราง 58 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ กับตำแหน่งงาน

ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.4516*		
ผู้บริหาร	1.0652*	.6136*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 58 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีตำแหน่งเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.4516) ลูกค้าที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีตำแหน่งเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1.0652) ลูกค้าที่มีตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.6136) ลูกค้าที่มีตำแหน่งหัวหน้างาน

ตาราง 59 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ระดับการตัดสินใจ		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านผลิตภัณฑ์	ระหว่างกลุ่ม	4.172	2	2.086	12.601	.000*
	ภายในกลุ่ม	32.942	199	.166		
	รวม	37.114	201			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	8.488	2	4.244	21.990	.000*
	ภายในกลุ่ม	38.404	199	.193		
	รวม	46.891	201			
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	11.735	2	5.867	30.593	.000*
	ภายในกลุ่ม	38.166	199	.192		
	รวม	49.901	201			
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	1.812	2	.906	9.707	.000*
	ภายในกลุ่ม	18.570	199	.093		
	รวม	20.381	201			
5. ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ระหว่างกลุ่ม	27.400	2	13.700	122.672	.000*
	ภายในกลุ่ม	22.224	199	.112		
	รวม	49.624	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 59 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  ทุกด้าน แสดงว่าผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 60 - 64

ตาราง 60 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์กับผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านผลิตภัณฑ์	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน		.3035*	
หัวหน้างาน			
ผู้บริหาร		.2668*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 60 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ผลิตภัณฑ์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.3035) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน ส่วนลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.2668) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 61 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคากับผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านราคา	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.2832*		
ผู้บริหาร	.5652*	.2821*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 61 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ราคาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคาแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.2832) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.5652) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.2821) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 62 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.3149*		
ผู้บริหาร	.6739*	.3590*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 62 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.3149) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.6739) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.3590) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 63 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการส่งเสริมการตลาดกับผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.1918*		
ผู้บริหาร	.1861*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 63 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1918) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1861) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน



ตาราง 64 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ กับผู้ที่มีส่วนเสนอความคิดเห็น

ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.3729*		
ผู้บริหาร	1.0652*	.6923*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 64 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.4516) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1.0652) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.6136) ลูกค้าที่มีส่วนเสนอความคิดเห็นเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 65 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ระดับการตัดสินใจ		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านผลิตภัณฑ์	ระหว่างกลุ่ม	3.523	2	1.762	10.436	.000*
	ภายในกลุ่ม	33.591	199	.169		
	รวม	37.114	201			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	9.643	2	4.821	25.758	.000*
	ภายในกลุ่ม	37.248	199	.187		
	รวม	46.891	201			
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	10.919	2	5.460	27.871	.000*
	ภายในกลุ่ม	38.982	199	.196		
	รวม	49.901	201			
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	.674	2	.337	3.404	.035*
	ภายในกลุ่ม	19.707	199	.099		
	รวม	20.381	201			
5. ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ระหว่างกลุ่ม	23.392	2	11.696	88.726	.000*
	ภายในกลุ่ม	26.232	199	.132		
	รวม	49.624	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 65 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  ทุกด้าน แสดงว่า ผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 66 - 70

ตาราง 66 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์กับผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ด้านผลิตภัณฑ์	พนักงานขาย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน
พนักงานขาย			
ผู้ปฏิบัติงาน	.2886*		.5000*
หัวหน้างาน			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 66 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ผลิตภัณฑ์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.2886) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย และมากกว่า (.5000) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 67 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคากับผู้ให้ข้อมูล และคำแนะนำ

ด้านราคา	พนักงานขาย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน
พนักงานขาย			
ผู้ปฏิบัติงาน	.4966*		
หัวหน้างาน	.4966*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 67 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ราคาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคาแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.4966) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย ส่วนลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.5652) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย

ตาราง 68 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	พนักงานขาย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน
พนักงานขาย			
ผู้ปฏิบัติงาน	.5107*		
หัวหน้างาน	.5839*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 68 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.5107) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย ส่วนลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.5839) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย

ตาราง 69 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการส่งเสริมการตลาดกับผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ด้านการส่งเสริมการตลาด	พนักงานขาย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน
พนักงานขาย			
ผู้ปฏิบัติงาน	.1409*		
หัวหน้างาน			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 69 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1409) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย

ตาราง 70 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ กับผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำ

ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	พนักงานขาย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน
พนักงานขาย			
ผู้ปฏิบัติงาน	.7091*		
หัวหน้างาน	.9530*	.2439*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 70 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.7091) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย ส่วนลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.9530) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นพนักงานขาย และมากกว่า (.2439) ลูกค้าที่มีผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำเป็นผู้ปฏิบัติงาน

ตาราง 71 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ระดับการตัดสินใจ		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1. ด้านผลิตภัณฑ์	ระหว่างกลุ่ม	2.027	2	1.013	5.748	.004*
	ภายในกลุ่ม	35.087	199	.176		
	รวม	37.114	201			
2. ด้านราคา	ระหว่างกลุ่ม	14.781	2	7.390	45.801	.000*
	ภายในกลุ่ม	32.110	199	.161		
	รวม	46.891	201			
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระหว่างกลุ่ม	15.763	2	7.882	45.944	.000*
	ภายในกลุ่ม	34.138	199	.172		
	รวม	49.901	201			
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	12.902	2	6.451	171.633	.000*
	ภายในกลุ่ม	7.479	199	.038		
	รวม	20.381	201			
5. ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ระหว่างกลุ่ม	24.319	2	12.159	95.622	.000*
	ภายในกลุ่ม	25.305	199	.127		
	รวม	49.624	201			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 71 ผลการวิเคราะห์ด้วยสถิติ One Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ซึ่งค่า Sig. น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = .05$  ทุกด้าน แสดงว่า ผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน จึงได้จำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD ดังแสดงไว้ในตาราง 72 - 76



ตาราง 72 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์กับผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ด้านผลิตภัณฑ์	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน		.2966*	
หัวหน้างาน			
ผู้บริหาร			

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 72 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ผลิตภัณฑ์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.2966) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 73 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคากับผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ด้านราคา	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.6690*		
ผู้บริหาร	1.0000*	.3310*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 73 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ราคาแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคาแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.6690) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1.0000) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.3310) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 74 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน		.6207*	
หัวหน้างาน			
ผู้บริหาร		.6207*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 74 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอส เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.6207) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน ส่วนลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.6207) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน

ตาราง 75 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการส่งเสริมการตลาดกับผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.7623*		
ผู้บริหาร	.7047*		

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 75 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่าการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.7623) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.7047) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน

ตาราง 76 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ กับผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อ

ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ	ผู้ปฏิบัติงาน	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร
ผู้ปฏิบัติงาน			
หัวหน้างาน	.4032*		
ผู้บริหาร	1.2308*	.8276*	

\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

จากตาราง 76 ผลการวิเคราะห์เป็นรายคู่ด้วยวิธี LSD (Least-Significant Different) พบว่า ปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ แตกต่างกัน คือ ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.4032) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้บริหาร มีระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดมากกว่า (.1.2308) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นผู้ปฏิบัติงาน และมากกว่า (.8276) ลูกค้าที่มีผู้ตัดสินใจในการเลือกยี่ห้อเป็นหัวหน้างาน

**ตอนที่ 6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการกับระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด**

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการกับระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ปรากฏรายละเอียดในตาราง 79 โดยมีสมมติฐาน เพื่อการทดสอบ ดังนี้

$H_0$  : ระดับความคิดเห็นที่มีต่อการบริหารจัดการไม่มีความสัมพันธ์กับระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

$H_1$  : ระดับความคิดเห็นที่มีต่อการบริหารจัดการ มีความสัมพันธ์กับระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้าบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

ตาราง 77 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการกับระดับการตัดสินใจซื้อเครื่องมือวัดของลูกค้านิติบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ด้วยวิธีสถิติ Pearson Correlation

ระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการ	ระดับการตัดสินใจซื้อ				
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านส่งเสริมการตลาด	ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ
1. ด้านการวางแผน	-.009	.568**	.394**	.319**	.726**
2. ด้านการจัดองค์กร	-.214**	-.551**	.709**	-.299**	.336**
3. ด้านการอำนวยความสะดวก	-.040	-.054	-.063	-.025	-.107
4. ด้านการควบคุม	.513**	.470**	-.555**	.188**	-.257**

\*\* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .01

จากตาราง 77 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ พบว่าระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการวางแผนมีผลต่อระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านผลิตภัณฑ์มีระดับต่ำมาก ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านส่งเสริมการตลาดมีระดับต่ำ ด้านราคามีระดับปานกลาง และด้านปัจจัยภายนอกอยู่ในระดับสูง

ระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการจัดองค์กร มีผลต่อระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา และด้านส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับต่ำมาก ด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ มีระดับต่ำ ส่วนด้านช่องทางจัดจำหน่ายมีระดับสูง

ระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการอำนวยความสะดวก มีผลต่อระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด และด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ อยู่ในระดับต่ำ

ระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการของบริษัท ทีซีเอสเทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัดด้านการควบคุม มีผลต่อระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคา อยู่ในระดับ

ปานกลาง ด้านส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับต่ำ ส่วนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านปัจจัยภายนอกอื่น ๆ อยู่ในระดับต่ำมาก