

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการวิเคราะห์ข้อมูล และการแปลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูล ส่วนของผู้ประกอบการ ในงานวิจัยเรื่องการใช้สื่อการค้าออนไลน์บนมือถือ M - Commerce ต่อสินค้าวิสาหกิจชุมชน อำเภอบ้านดุง จังหวัดอุดรธานี ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

\bar{X} แทน ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง

S.D. แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

n แทน จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำเสนอผลตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 3 ส่วน ตามลำดับ ดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจของผู้ประกอบการที่มีต่อ Application สินค้าวิสาหกิจชุมชน บ้านดุง จังหวัดอุดรธานี

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่สำคัญในการส่งเสริมการขายและการสร้างโอกาสทางธุรกิจผ่าน Application

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ประกอบการ

การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ประกอบการ จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา สูงสุด รายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยแจกแจงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 1 จำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ประกอบการ

ลักษณะทางประชากร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1.เพศ		
ชาย	3	15.00
หญิง	17	85.00
รวม	20	100.00
2.อายุ		
25 - 30 ปี	1	5.00
31 - 35 ปี	3	15.00
36 - 40 ปี	2	10.00
41 - 50 ปี	6	30.00
51 ปีขึ้นไป	9	45.00

รวม	20	100.00
3.ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	7	35.00
ปริญญาตรี / เทียบเท่า	8	40.00
สูงกว่าปริญญาตรี	5	25.00
รวม	20	100.00
4.รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 10,000 บาท	-	-
10,001 - 20,000 บาท	3	15.00
20,001 - 30,000 บาท	5	25.00
30,001 - 40,000 บาท	7	35.00
มากกว่า 40,000 บาท	5	25.00
รวม	20	100.00

จากตาราง 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ประกอบการ จำนวน 20 คน จำแนกตามตัวแปรได้ดังนี้

เพศ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 85 รองลงมาเป็นผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15

อายุ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 45 รองลงมาอายุ 41 - 50 ปี จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 30 อายุ 31 - 35 ปี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15 อายุ 36 - 40 ปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10 และอายุ 25 - 30 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5

ระดับการศึกษาสูงสุด ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือเทียบเท่า จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาคือ ระดับปริญญาตรี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 และระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 25

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 - 40,000 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 รองลงมาเป็นรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001 - 30,000 บาท และมากกว่า 40,000 บาท จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 25 และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลระดับความพึงพอใจของผู้ประกอบการที่มีต่อ Application สินค้า
วิสาหกิจชุมชน บ้านดุง จังหวัดอุดรธานี

ตารางที่ 2 แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจ

หัวข้อการสำรวจความพึงพอใจ	\bar{X}	S.D.	ระดับความพึงพอใจ
ด้านรูปลักษณ์ (Context)			
1. รูปแบบแอปพลิเคชัน มีความเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ที่ขาย	4.60	0.25	มากที่สุด
2. รูปแบบแอปพลิเคชัน สะดวกต่อการค้นหาข้อมูล	4.75	0.29	มากที่สุด
3. การแสดงคำแนะนำหรือวิธีการใช้แอปพลิเคชัน	4.15	0.17	มาก
4. ความสบายตาในการอ่านข้อมูลบนแอปพลิเคชันด้าน	4.45	0.22	มากที่สุด
ด้านรูปลักษณ์โดยรวม	4.49	0.05	มากที่สุด
ด้านส่วนประกอบที่เป็นเนื้อหา (Content)			
1. มีรายละเอียดสินค้าครบถ้วน ได้แก่ รูปภาพ ขนาด ราคา	4.40	0.21	มากที่สุด
2. มีการบรรยายคุณสมบัติของสินค้าและวิธีใช้สินค้าอย่างละเอียด	4.16	0.18	มาก
3. มีรูปสินค้าหลายมุมมอง 3 มิติ	4.47	0.23	มากที่สุด
4. มีรายละเอียดเงื่อนไขการเปลี่ยนสินค้าที่ชัดเจน	4.50	0.23	มากที่สุด
ด้านส่วนประกอบที่เป็นเนื้อหาโดยรวม	4.38	0.02	มากที่สุด
ด้านความเป็นชุมชน (Community)			
1. มีเว็บบอร์ดสำหรับติดต่อเจ้าของเว็บไซต์ เสนอคำแนะนำ ทิชช และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น	4.05	0.24	มาก
2. มี Facebook Fan Page สำหรับทำการประชาสัมพันธ์สินค้า	4.20	0.23	มาก
3. ในหน้าของสินค้าผู้ใช้สามารถกดแชร์รายละเอียดของสินค้าไปยังหน้า Wall ของ Facebook ได้	4.10	0.26	มาก
4. ผู้ใช้สามารถเข้าไปสนทนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้ากันได้	4.30	0.21	มากที่สุด
ด้านความเป็นชุมชนโดยรวม	4.16	0.02	มาก
ด้านการติดต่อสื่อสาร (Communication)			
1. มีการอัปเดตข่าวสารข้อมูล กิจกรรมส่งเสริมการขายให้แก่ผู้ใช้แอปพลิเคชัน อย่างสม่ำเสมอ	4.65	0.28	มากที่สุด
2. มีข้อมูลเบอร์โทรศัพท์ E-mail ของผู้ประกอบการเพื่อให้ผู้ใช้สามารถติดต่อสื่อสารได้สะดวก	4.50	0.24	มากที่สุด
3. สามารถดูข้อมูลของแอปพลิเคชันผ่านทาง Smart Phone และ Tablet PC	4.45	0.24	มากที่สุด
4. สามารถเปิดดูข้อมูลของสินค้าผ่าน Web Browser ได้	4.50	0.24	มากที่สุด
ด้านการติดต่อสื่อสารโดยรวม	4.53	0.02	มากที่สุด

ความพึงพอใจโดยรวมของผู้ประกอบการที่มีต่อ Application	4.39	0.01	มากที่สุด
--	------	------	-----------

จากตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของผู้ประกอบการที่มีต่อ Application สินค้าวิสาหกิจชุมชน บ้านดุง จังหวัดอุดรธานี โดยผลรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.39 เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า

ด้านรูปลักษณ์

ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อระดับความพึงพอใจด้านรูปลักษณ์โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า

ในข้อ รูปแบบแอปพลิเคชัน มีความเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ที่ขาย ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 ในข้อ รูปแบบแอปพลิเคชัน สะดวกต่อการค้นหาข้อมูล ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.75 ในข้อ การแสดงคำแนะนำหรือวิธีการใช้แอปพลิเคชัน ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 และในข้อ ความสบายตาในการอ่านข้อมูลบนแอปพลิเคชันด้าน ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45

ด้านส่วนประกอบที่เป็นเนื้อหา

ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อระดับความพึงพอใจด้านส่วนประกอบที่เป็นเนื้อหา โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า

ในข้อ มีรายละเอียดสินค้าครบถ้วน ได้แก่ รูปภาพ ขนาด ราคา ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ในข้อ มีการบรรยายคุณสมบัติของสินค้าและวิธีใช้สินค้าอย่างละเอียด ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 ในข้อ มีรูปสินค้าหลายมุมมอง 3 มิติ ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 และในข้อ มีรายละเอียดเงื่อนไขการเปลี่ยนสินค้าที่ชัดเจน ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50

ด้านความเป็นชุมชน

ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อระดับความพึงพอใจด้านความเป็นชุมชนโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า

ในข้อ มีเว็บไซต์สำหรับติดต่อเจ้าของเว็บไซต์ เสนอคำแนะนำ ทิชช และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 ในข้อ มี Facebook Fan Page สำหรับทำการประชาสัมพันธ์สินค้า ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 ในข้อ ในหน้าของสินค้าผู้ใช้สามารถกดแชร์รายละเอียดของสินค้าไปยังหน้า Wall ของ Facebook ได้ ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 และในข้อ ผู้ใช้สามารถเข้าไปสนทนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้ากันได้ ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30

ด้านการติดต่อสื่อสาร

ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อระดับความพึงพอใจด้านการติดต่อสื่อสารโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.53 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า

ในข้อ มีการอัปเดตข่าวสารข้อมูล กิจกรรมส่งเสริมการขายให้แก่ผู้ใช้แอปพลิเคชัน อย่างสม่ำเสมอ ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.65 ในข้อ มีข้อมูลเบอร์โทรศัพท์ E-mail ของผู้ประกอบการเพื่อให้ผู้ใช้สามารถติดต่อสื่อสารได้สะดวก ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 ในข้อ สามารถดูข้อมูลของแอปพลิเคชันผ่านทาง Smart Phone และ Tablet PC ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 และในข้อ สามารถเปิดดูข้อมูลของสินค้าผ่าน Web Browser ได้ ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่สำคัญในการส่งเสริมการขายและการสร้างโอกาสทางธุรกิจผ่าน Application

ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยที่สำคัญในการส่งเสริมการขายและการสร้างโอกาสทางธุรกิจผ่าน Application

หัวข้อการสำรวจความพึงพอใจ	\bar{x}	S.D.	ระดับความพึงพอใจ
1. ความพึงพอใจภาพรวมในการนำ M-Commerce มาใช้ในเชิงธุรกิจ	4.50	0.23	มากที่สุด
2. ประหยัดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาสินค้า	4.30	0.21	มากที่สุด
3. สามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ	4.55	0.28	มากที่สุด
4. สามารถเปิดจำหน่ายสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง	4.45	0.24	มากที่สุด
5. สามารถเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้จำนวนมาก	4.05	0.24	มาก
6. สามารถปรับปรุงข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ตลอดเวลา	4.35	0.20	มากที่สุด
7. สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อแล้วนำไปวางแผนการตลาดได้	4.10	0.17	มาก
8. สามารถตัดปัญหาในเรื่องของการต่อราคา	4.11	0.18	มาก
9. ไม่จำเป็นต้องพียงหน้า / พอค้าคนกลาง	4.10	0.16	มาก
10. ช่วยปรับปรุงการให้บริการลูกค้า	4.05	0.17	มาก
11. ช่วยสร้างโอกาสใหม่ ๆ ทางธุรกิจ	4.65	0.28	มากที่สุด
12. ช่วยโฆษณาประชาสัมพันธ์	4.15	0.16	มาก
13. ช่วยขยายตลาดให้ครอบคลุมทุกภูมิภาค	4.45	0.24	มากที่สุด
14. ช่วยเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ	4.00	0.22	มาก
15. ทำให้มีกลุ่มการค้าทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น	4.00	0.19	มาก
16. ข้อมูลบนแอปพลิเคชันเกี่ยวกับสินค้า เช่น ขนาด ราคา รูปแบบ สี มีความถูกต้องและละเอียด	4.05	3.03	มาก
17. ข้อความและภาษาที่ใช้บนแอปพลิเคชันสามารถเข้าใจได้ง่าย	4.45	0.24	มากที่สุด

18. ข้อมูลบนแอปพลิเคชันทันสมัยมีข้อมูลอธิบายถึงสินค้าใหม่โปรโมชันพิเศษ เป็นต้น	4.40	0.22	มากที่สุด
19. ข้อมูลสินค้าถูกรวบรวมไว้ในรูปแบบ 3 มิติ บนแอปพลิเคชัน	4.05	0.20	มาก
20. ข้อมูลเพิ่มเติม เช่น เทรนด์การออกแบบ ตัวอย่างสินค้าแฟชั่นในปัจจุบัน	4.35	4.05	มากที่สุด
ปัจจัยที่สำคัญโดยรวม	4.26	1.04	มากที่สุด

จากตาราง 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่มีต่อปัจจัยที่สำคัญในการส่งเสริมการขายและการสร้างโอกาสทางธุรกิจผ่าน Application โดยผลรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.26 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า

ข้อที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ความพึงพอใจภาพรวมในการนำ M - Commerce มาใช้ในเชิงธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 ประหยัดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 สามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 สามารถปรับปรุงข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ตลอดเวลา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ช่วยสร้างโอกาสใหม่ ๆ ทางธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.65 ช่วยขยายตลาดให้ครอบคลุมทุกภูมิภาค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 ข้อความและภาษาที่ใช้บนแอปพลิเคชันสามารถเข้าใจได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 ข้อมูลบนแอปพลิเคชันทันสมัยมีข้อมูลอธิบายถึงสินค้าใหม่โปรโมชันพิเศษ เป็นต้น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 และข้อมูลเพิ่มเติม เช่น เทรนด์การออกแบบ ตัวอย่างสินค้าแฟชั่นในปัจจุบัน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35

ส่วนข้อที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก คือ สามารถเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้จำนวนมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อแล้วนำไปวางแผนการตลาดได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 สามารถตัดปัญหาในเรื่องของการต่อรองราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 ไม่จำเป็นต้องพึ่งนายหน้า / พ่อค้าคนกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 ช่วยปรับปรุงการให้บริการลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 ช่วยโฆษณาประชาสัมพันธ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 ช่วยเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 ทำให้มีกลุ่มการค้าทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 ข้อมูลบนแอปพลิเคชันเกี่ยวกับสินค้า เช่น ขนาด ราคา รูปแบบ สี มีความถูกต้องและละเอียด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 ข้อมูลสินค้าถูกรวบรวมไว้ในรูปแบบ 3 มิติ บนแอปพลิเคชัน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05