



การบริหารธุรกิจขายตรงบริษัทบ้านสมุนไพรชัยมงคล จำกัด ให้ประสบความสำเร็จ  
Management of Direct Selling Chai Mongkol Herb House  
Company Limited on the Path to Success

เฉลิมพงศ์ ฤกษ์ดี

การค้นคว้าอิสระเสนอต่อสถาบันรัชต์ภาคย์  
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
สาขาการจัดการทั่วไป (MBA)  
ปีการศึกษา 2557

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าอิสระ

การบริหารธุรกิจขายตรงบริษัทบ้านสมนไพรชัยมงคล  
จำกัด ให้ประสบความสำเร็จ

ผู้วิจัย

นายเฉลิมพงษ์ ฤกษ์ดี

หลักสูตร

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการทั่วไป)


อาจารย์ที่ปรึกษา

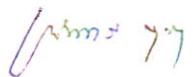
ดร.ชนินทร์ วิชชุตา


ปีการศึกษา

2557

คณะกรรมการสอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ

  
.....ประธานกรรมการ  
( รศ.สุขจิตต์ ณ นคร )

  
.....กรรมการ/อาจารย์ที่ปรึกษา  
( ดร.ชนินทร์ วิชชุตา )

  
.....ผู้อำนวยการหลักสูตร  
( ดร.พิชัย ทรัพย์เกิด )

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าอิสระ	การบริหารธุรกิจขายตรงบริษัทบ้านสมนไพรชัยมงคล จำกัด ให้ประสบความสำเร็จ
ผู้วิจัย	นายเฉลิมพงศ์ ฤกษ์ดี
หลักสูตร	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการทั่วไป)
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร.ชรินทร์ วิชชุตา
ปีการศึกษา	2557

### บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง การบริหารธุรกิจขายตรงบริษัทบ้านสมนไพรชัยมงคล จำกัด ให้ประสบความสำเร็จ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะของผู้จำหน่ายอิสระที่มีผลต่อความสำเร็จ เพื่อศึกษาปัจจัยในการบริหารธุรกิจขายตรง เพื่อศึกษาความสำเร็จของผู้จำหน่ายอิสระบริษัท บ้านสมนไพรชัยมงคล จำกัด และเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายอิสระ การบริหารธุรกิจขายตรงของผู้จำหน่ายอิสระกับความสำเร็จของผู้จำหน่ายอิสระบริษัทบ้านสมนไพรชัยมงคล จำกัด เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ แบบสอบถาม (Questionnaire) และ ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้จำหน่ายอิสระบริษัท บ้านสมนไพรชัยมงคล จำกัด โดยมี จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่าง สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ คือ ค่าร้อยละ ค่าค่า SD และค่า  $X^2$ -Test

ผลการศึกษา พบว่า 1) ลักษณะผู้จำหน่ายอิสระส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 30-39 ปี ระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนต้น รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,001 - 30,000 บาท มีสถานภาพสมรส อาชีพปัจจุบันเป็นพนักงานเอกชน 2) ความคิดเห็นในการบริหารธุรกิจขายตรงของบริษัทบ้านสมนไพรชัยมงคล จำกัด ให้ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก 3) ความสำเร็จในการทำธุรกิจขายตรงของบริษัทบ้านสมนไพรชัยมงคล จำกัด ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจกับรายได้จากการทำธุรกิจขายตรงและมีความสุขกับการทำธุรกิจขายตรงกับบริษัท 4) ลักษณะของผู้จำหน่ายอิสระและการบริหารธุรกิจขายตรงของผู้จำหน่ายอิสระมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในรายได้และความสำเร็จในการทำธุรกิจขายตรงแต่ไม่มีความสัมพันธ์กับความสุขในการทำธุรกิจขายตรง ส่วนใหญ่มีลักษณะของการทำธุรกิจขายตรงแบบ Part Time และมีระยะเวลาในการทำธุรกิจขายตรงมากกว่า 1 ปีขึ้นไป

<b>Research topic</b>	Management of Direct Selling for Chai Mongkol Herb House Company Limited on the Path to Success
<b>Author</b>	Mr.Chalermpong Reakdee
<b>Degree</b>	Master of Business Administration ( General Management )
<b>Adviser</b>	Dr. Chanin Vijchulata
<b>Academic Year</b>	2014

---

### **Abstract**

The objectives of this research titled “ Management of Direct Selling for Chai Mongkol Herb House Co.,Ltd. on the path to success” were to study 1) the characteristics of successful independent distributors 2) factors conducive to success in direct selling 3) the relationship between characteristics of independent distributors and their successful indicators. Questionnaire was used to collect the data. Sample size included 400 independent distributors . Statistics used in this study included percentage , mean, standard deviation and Chi-square test.

Outcome of the study revealed that the majority of respondents were female , 30-39 years of age , primary school graduates , married , working for private companies with average monthly income between 20,001-30,000 baht . Scores on successful indicators were high. Key successful indicators included the extra income earned from direct selling and satisfaction obtained from direct selling. The research also indicated that the characteristics of independent distributors were correlated to the extra income earned but not to the satisfaction obtained from direct selling. The majority of respondents worked on direct selling in their part-time and they had been in direct selling business for more than a year.