

บทที่ 1

บทที่ 2



### ความเป็นมาของปัญหา

ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ธุรกิจในประเทศไทยส่วนใหญ่สับสนภาวะถดถอย อย่างหนัก การเศรษฐกิจโดยรวม เศรษฐกิจทั้งระบบเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย แต่ความต้องการใช้คอมพิวเตอร์สับสนความต้องการเพิ่มขึ้น และจากการคาดการณ์ของผู้เชี่ยวชาญคาดว่าจำนวนบอตจะน้ำย้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ในประเทศไทยจะเพิ่มขึ้นในอัตรา 45% ต่อปี<sup>1</sup> เนื่องจากลักษณะของการซึ่งทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต้องนำคอมพิวเตอร์มาใช้งาน เช่น การแยกข้อมูลในวงการธุรกิจและประมวลผลมากขึ้น ย่างล้ำล้ำรวดเร็วทำให้การตัดสินใจต้องรวดเร็วและเก็บตัวเหตุการณ์ ต้องมีข้อมูลที่ละเอียดพอสมควร หรือค่าใช้จ่ายในการดำเนินการใช้คอมพิวเตอร์สามารถทำให้ลดลงได้ เพราะปัญหาค่าแรงงานนำไปสู่ค่าแรงเพิ่มขึ้น อีกทั้งราคาของเครื่องคอมพิวเตอร์มีแนวโน้มลดลงอย่างรวดเร็ว ธุรกิจสิ่งพืชฯ ใช้ในงานต่าง ๆ เช่น บริษัทก่อสร้าง ใช้คำนวณการศึกษา รายงานจำนวนคน งานประจำวัน บันทึกเครื่องมือใช้งาน บริษัทประกันภัย ใช้ออกใบเสร็จเบิกเงินค่าธรรมเนียม ธนาคารและบริษัท เงินทุนใช้เก็บข้อมูลบัญชีเงินฝาก ยังคงต่อไป รวมไปจนถึงงานค้าปลีก ห้างสรรพสินค้า โรงแรม ร้านอาหารและร้านสะดวกซื้อ ที่ต้องการให้ลูกค้าสามารถเข้าชมและซื้อสินค้าได้สะดวกในทุกคน ออกใบเสร็จเบิกเงินค่าบริการค้าปลีก รายรับ รายจ่าย

สำหรับผู้ซึ่งทำให้คอมพิวเตอร์ในประเทศไทย เริ่มต้น บริษัท ไอ.บี.เอ็ม เปิดดำเนินการ เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2495 และนำคอมพิวเตอร์เครื่องแรกเข้ามาเมื่อปี 2506 ปีนคอมพิวเตอร์แบบ 1620 มาติดตั้งให้คณฑ์พานิชบาลล์ติค์และบริษัทฯ ร่วมกัน วิทยาลัยกรุงเทพฯ วิทยาลัย

<sup>1</sup> คัดลอกจากบทความชื่อ "บุคลากรคอมพิวเตอร์ : ปัญหาขององค์กรล้มเหลว"

ส่วนการน้ำคอมพิวเตอร์มาใช้ในงานภาคเอกชน คาดว่าเริ่มน้ำเข้ามาใช้งานตั้งแต่ พ.ศ. 2512 แต่ส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ เช่น บริษัท บุนช์เมเน็ทไทย จำกัด บริษัท เอสโซ่' แล้วคณะกรรมการประเทคโนโลยีไทย จำกัด และการบินไทย ส่วนจำนวนผู้ซื้อกำลังได้เพิ่มจำนวนคากหนึ่งรายในปี 2495 จนถึงปีครุบันคาดว่าประมาณ 200 راب<sup>1</sup> ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อกำลังนำมายัง คอมพิวเตอร์ และสำหรับบริษัทผู้ซื้อกำลังนำมายัง คอมพิวเตอร์ถึงปีครุบันมีเพียง 16 راب

คอมพิวเตอร์อาจแบ่งออกได้เป็น 3 แบบใหญ่ ๆ คือ เมนเฟรม มีนิคอมพิวเตอร์ และไมโครคอมพิวเตอร์ ลูกค้ายังคงคอมพิวเตอร์แต่ละแบบต่างกันไปตามความต้องการ หรือ ลักษณะการนำไปใช้งาน เช่น ผู้ใช้เมนเฟรม จะเป็นหน่วยงานที่ต้องการใช้คอมพิวเตอร์ในระบบรวมศูนย์ คือ บริษัทใหญ่ ๆ หรือนหน่วยราชการ ผู้ใช้มีนิคอมพิวเตอร์จะเป็นหน่วยงานที่มีความต้องการใช้คอมพิวเตอร์ แต่มีงบประมาณจำกัดไม่สามารถซื้อเครื่องขนาดเมนเฟรม หรือไม่มีความต้องการใช้งานแบบรวมศูนย์ ส่วนไมโครคอมพิวเตอร์ จะใช้ในงานล้วนบุคคล หรือนหน่วยงานที่ไม่ต้องใช้ข้อมูลร่วมกับหน่วยงานอื่น

ในการรับผิดชอบมุ่งลุนใจในการศึกษาด้านการตลาดของมีนิคอมพิวเตอร์ สำหรับองค์การธุรกิจ โดยมุ่งลุนใจกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ซื้อกำลังนำมายัง คอมพิวเตอร์และทักษะในการศึกษาด้านการตลาดของผู้ซื้อกำลังนำมายัง คอมพิวเตอร์ ดังนี้

### วัตถุประสงค์

การศึกษาวิทยานิพนธ์มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาแนวโน้มของตลาดมีนิคอมพิวเตอร์ สำหรับธุรกิจในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทผู้ซื้อกำลังนำมายัง คอมพิวเตอร์
3. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อมีนิคอมพิวเตอร์ของลูกค้าเป้าหมาย

<sup>1</sup> กองบรรณาธิการ. "บทวิเคราะห์ไมโครคอมพิวเตอร์ทั้งในปีครุบันและอนาคต ฉบับล่าสุด" ใน ไมโครคอมพิวเตอร์ 1 (มีนาคม 2527) : 12-55.

### ขอบเขตการวิจัย

ในการวิจัยนี้ กำหนดขอบเขตของมิคอมพิวเตอร์ โดยกำหนดให้มีราคาก่อสร้าง 5 แสนถึง 10 ล้านบาทต่อระบบ โดยพิจารณาจากราคาสำหรับการติดตั้งอย่างระบบที่มีโครงแบบที่มีฐาน (Basic Configuration) คือ ส่วนป้อนข้อมูล (Input Device) 1 ชุด ส่วนแสดงข้อมูล (Output Device) 1 ตัว ส่วนเก็บข้อมูลสำรอง (Secondary Storage) 1 ชุด หน่วยประมวลผลกลางและหน่วยความจำหลัก 1 ชุด โดยพิจารณาจากของทั่วไป (Hardware) เท่านั้น<sup>1</sup> และในการวิจัยนี้จะระบุมิคอมพิวเตอร์ว่า มีดังนี้ ซึ่งส่วนใหญ่ของมิคอมพิวเตอร์ เช่น IBM SYSTEM 36, NEC SYSTEM 100, PERKIN-ELMER SYSTEM 3200, CDC CYBER 18, NCR 8250, NIXDORF 8870 ส่วนไม่รวมในโครงสร้างของมิคอมพิวเตอร์ ในการวิจัยนี้จะระบุว่า ไม่รวม

ในการวิจัยนี้กำหนดขอบเขตขององค์การธุรกิจ หรือลูกค้าเป้าหมาย โดยกำหนดธุรกิจที่คาดว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของมิคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีสักษะและปรมาณงานพอเหมาะสมกับ เกณฑ์ขององค์การ คือ แบบผลิตและต้องใช้บินธุรกิจที่มีกำลังซื้อเพียงพอ การแบ่งสังแบ่งเป็นกลุ่มใหญ่ ๆ 4 กลุ่มคือ

1. ธุรกิจผู้ค้าและผู้ผลิต หมายถึง ธุรกิจที่ประกอบการค้าที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ หรือประกอบการทางการค้า หรือการผลิตที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และมียอดขายในปี พ.ศ. 2525 ไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท

2. สถาบันการเงิน หมายถึง สถาบันการเงินที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการดำเนินธุรกิจการเงินจาก กระทรวงการคลัง คือ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ บริษัทเงินทุน บริษัทหลักทรัพย์ และบริษัทการศิลป์ฟองซ์ฯ หรือ และสถาบันการเงินที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการดำเนินธุรกิจการเงิน จาก กระทรวงพาณิชย์ คือ บริษัทประกันภัย และบริษัทประกันชีวิต ซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร

3. ธุรกิจโรงแรม หมายถึง ธุรกิจที่ประกอบการดำเนินธุรกิจโรงแรมและเป็นส่วนราชการของส่วนราชการโรงแรมไทย ซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และมีจำนวนห้องพักไม่น้อยกว่า 300 ห้อง

<sup>1</sup> สุรุ่ม ศรีบง "ผลกระทบของการใช้คอมพิวเตอร์ขนาดเล็กต่อธุรกิจในเขตกรุงเทพมหานคร" ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาพัฒนาศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2524 หน้า 2.

4. ຟູກຈິໂຈນພໍາບາລເວກຍືນ ແມ່ນຍິງ ຟູກຈິໂຈນປະກອບກາຮັກພາບາລທີ່ໄດ້ຮັບ  
ອຸ່ນຍາຕຈາກກະທຽວສ້າງຮາຮັບສຸຂ ຢຶ່ງວູ້ໃນເຂດກູ່ເທິງທານາຄຣ ແລະ ມີເຕີບຮັບຜູ້ປ່ວຍໃວກັ້ງຕົນ  
ໃນນັ້ນວັບກວ່າ 200 ເຕີບ

សំណុចនាន

## การจัดทำรับปันได้ตัวตั้งล้มมณฑล ทั่วไป

- ความนิยมขององค์การธุรกิจในการใช้มีเดียคอมพิวเตอร์มีแนวโน้มสูงขึ้น
  - กลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญที่สุดของบริษัทคือผู้ซื้อหน้าบบมีเดียคอมพิวเตอร์ คือ

ກາຮໂນເສດຖາ

3. บัวส์ส์คัมพ์ในการเลือกชื่อภิญญาเคนพิวเตอร์ สำหรับองค์การธุรกิจ คือ ชื่อเดียวกัน และภาพพจน์ของผู้สำนักงานที่มี บริการสังการสำนักงานที่อยู่ในผู้สำนักงานที่มีภิญญาเคนพิวเตอร์ และโปรแกรมส์เร็วๆ

## ขั้นตอนและวิธีดำเนินการ วิธี

การวิจัยเป็นการวิจัยในรูปแบบของการวิจัยแบบเชิงพรรณญา (Descriptive Research) โดยใช้ข้อมูลทั้ง 2 ประเภทก็อ ข้อมูลประมูลภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลจาก การเก็บข้อมูลโดยวิธีการสำรวจโดยใช้พนักงานสัมภาษณ์ และเมื่องจากการลักษณะสำหรับทางอย่างในการวิจัย เช่น การสัมภาษณ์องค์กรธุรกิจ ซึ่งอาจสัมภาษณ์ไม่มีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ ทำให้คำถามต้องมีความยืดหยุ่น และข้อมูลที่บุคคล (Secondary Data) เป็นข้อมูลจากการศึกษาจากต่างประเทศ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สถิติการนำสินค้าเข้าและออกของกรมศุลกากร วารสารคอมพิวเตอร์

การสัมภาษณ์แบบผู้ถูกสัมภาษณ์ออกเป็น 3 กลุ่มคือ

1. ผู้เชี่ยวชาญด้านคอมพิวเตอร์ ใช้การสัมภาษณ์แบบ Non-Structured Interview และแบบ Indirect Interview หรือเป็นการสัมภาษณ์ปล่อยให้ผู้ถูกสัมภาษณ์พูดได้ตามความพอดีๆ ไม่มีการนำทาง หรือติงเข้าสู่รุ่มเร่งหมายที่ต้องการ ผู้สัมภาษณ์ทำการบันทึกและตั้งใจฟัง<sup>1</sup> โดยกำหนดผู้ถูกสัมภาษณ์ไว้ 10 ท่าน ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญ และมีอิสระใน

<sup>1</sup> นราศรี ไวยนัยกุล "ระบบบริการธุรกิจ "พิษภัยครั้งที่ 1 ของพิษพุทธาลงกรณ์" มหาวิทยาลัย พ.ศ. 2525 หน้า 96-97.

## วิจัยการคอมพิวเตอร์ในปัจจุบัน

2. บริษัทผู้จัดทำน้ำยาฆ่าเชื้อ เครื่อง ใช้การสัมภาษณ์แบบ Structured Interview โดยมีการเตรียมแบบล้อบถามไว้ล่วงหน้า ทำการสัมภาษณ์ผู้จัดทำน้ำยาฆ่าเชื้อ 16 ราย โดยทำการทดสอบล่วงหน้า (Pre-Test) จำนวน 2 ราย

3. ลูกค้าเป้าหมาย ใช้การสัมภาษณ์แบบ Structured Interview โดยมีการเตรียมแบบล้อบถามไว้ล่วงหน้า แต่ในการรวบรวมข้อมูลไม่สามารถจะเก็บข้อมูลจากธุรกิจที่สินใจศึกษาทั้งหมดได้ ดังนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยไม่คำนึงถึงความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) หรือวิธีการเลือกตัวอย่างโดยไม่มีทางที่จะประมาณค่าความน่าจะเป็นของตัวอย่าง แต่จะหน่วยได้<sup>1</sup> ด้วยวิธี Quota Sampling หรือการแบ่งลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มย่อย ๆ และเลือกตัวอย่างจากแต่ละกลุ่มอย่างมา ซึ่งรายชื่อของลูกค้าเป้าหมายหรือประชากรได้จากการสำรวจ ก้าเฉียบธุรกิจใหญ่ที่สุดในประเทศไทย 1,000 บริษัท 2522-2524 ของคณะกรรมการค่าลัตร์และ การบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ สํานารับธุรกิจคุ้มครองและผู้ผลิต ธนาคารแห่งประเทศไทยและ กระทรวงพาณิชย์ สํานารับลักษณะปัจจัยเจิน สมาคมโรงพยาบาลไทย สํานารับธุรกิจโรงพยาบาล และกระทรวงสุสาน ลูกค้าเป้าหมายที่มีจำนวนประปำยภักดีทั้งหมด 945 ราย ซึ่งเลือกตัวอย่าง 103 ราย และทำการทดสอบล่วงหน้า (Pre-Test) 5 ราย

### รายละเอียดของ การเลือกตัวอย่าง

จำนวน	ประชากร	ตัวอย่าง	ทดสอบล่วงหน้า
ผู้จัดทำน้ำยาฆ่าเชื้อ	16	16	2
ลูกค้าเป้าหมาย	945	103	5
ธุรกิจคุ้มครองและผู้ผลิต	664	67	2
สถาบันการเงิน	243	26	1
ธุรกิจโรงพยาบาล	17	5	1
ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน	21	5	1

<sup>1</sup> นราศร ไวนิชกุล "ระบบบริการธุรกิจ "พิมพ์ครั้งที่ 1 โรงเรียนคุ้มครองการ  
มหาวิทยาลัย พ.ศ. 2525 หน้า 96-97.

ประrobeยน์ของวิทยาภัณฑ์

การศักดิ์ทำไว้รับมีจะได้ประrobeยน์ต่อไป

1. ทราบถึงแนวโน้มความต้องการใช้ภัณฑ์คอมพิวเตอร์
2. ทราบถึงความต้องการใช้ (ผู้บุคคลมุ่งหวังจะได้ประrobeยน์มาไปใช้ประrobeยน์ในแน่ใจน)
3. ทราบถึงว่าจะเลือกใครเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้จัดทำน้ำยาฟื้นฟูเดิมและผู้จัดทำน้ำยาใหม่ที่จะเข้ามาเพื่อกำหนดกลุ่มบุหริษากของการตลาดต่อไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย