

ชื่อเรื่อง	การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสินค้าในตลาดนัดของวัยรุ่นในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	นางสาวมนตรีา เกษร
หลักสูตร	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่ ประเทศไทย	
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร.ธีราถักษณ์ สัจจะวิที
วันที่อนุมัติผลงาน	วันที่ 21 พฤษภาคม 2553
จำนวนหน้า	81 หน้า
คำสำคัญ	พฤติกรรมผู้บริโภค, ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง พฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกตลาดนัด และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของวัยรุ่นในการซื้อสินค้าจากตลาดนัด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ทั้งยังมีการศึกษาการเปรียบเทียบระดับ ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของวัยรุ่น จำแนก ตามตลาดนัด ประชากรในการศึกษาครั้งนี้คือกลุ่มวัยรุ่นอายุ 15 – 24 ปีที่มาซื้อสินค้าในตลาดนัด ของวัยรุ่นในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อ้างอิงความน่าจะเป็น แบบ Accident Sampling จำนวนตัวอย่างคือ 260 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม ซึ่งมีการวัดคุณภาพของแบบสอบถาม โดยผ่านการตรวจสอบความถูกต้อง (Face Validity) จากอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญทางด้านบริหารธุรกิจ และมีการทดสอบความเชื่อมั่นของ แบบสอบถาม โดยมีค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยวัดจากค่า Cronbach's Alpha เท่ากับ 0.831 สถิติที่ใช้ คือ สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ส่วน สถิติเชิงอนุมาน คือ การวิเคราะห์ความแปรปรวน (Analysis of Variance) แบบ One-way ANOVA ในการทดสอบสมมติฐาน และเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่โดยวิธีการของเชฟเฟ่ (Scheffe Method) เพื่อเปรียบเทียบระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของวัยรุ่น จำแนกตามตลาดนัด โดยมีผลการศึกษาดังนี้

จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง การศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา รายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 บาท ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เคยไปซื้อสินค้าที่ตลาดน้ำรวม โฉคและซื้อสินค้าที่ตลาดน้ำรวม โฉคเป็นประจำ โดยมีความถี่ในการซื้อสินค้าในตลาดน้ำ 2 – 3 ครั้ง/เดือน สำหรับเหตุผลในการไป ตลาดน้ำที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ เพราะมีสินค้าให้เลือกหลากหลายและราคาประหยัด ส่วนใหญ่ เดินทางด้วยรถจักรยานยนต์ เพื่อนมีส่วนในการตัดสินใจเลือกตลาดน้ำ ในกรณีไปตลาดน้ำแต่ละ ครั้งมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนอยู่ระหว่าง 100 – 200 บาท สื่อที่ได้รับข้อมูลข่าวสารของตลาดน้ำเป็นคำ บอกเล่าจากคนรู้จัก สำหรับกระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าในตลาดน้ำ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ก่อน ไปตลาดน้ำ ได้ศึกษาข้อมูลของตลาดก่อนไป สอบถามข้อมูลจากผู้ที่เคยไปตลาดน้ำ มีการ เปรียบเทียบข้อมูลราคาสินค้าก่อนไปเลือกซื้อสินค้าที่ตลาดน้ำ มีการวางแผนในตัวสินค้าหรือ บริการที่จะซื้อลงหน้า ในการซื้อสินค้าในตลาดน้ำ และเกิดความประทับใจในสินค้าหรือบริการ แล้วไปซื้อซ้ำ และแนะนำให้ผู้อื่นไปใช้บริการตลาดน้ำที่ประทับใจ ส่วนข้อมูลที่ผู้วิจัยศึกษา เพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้าที่กลุ่มตัวอย่างเลือกซื้อ พบร่วมกับกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ซื้อสินค้าที่เป็นเสื้อผ้า อาหาร เครื่องดื่ม และเครื่องประดับ เพื่อนมีส่วนในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าในตลาดน้ำ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าในตลาดน้ำ กลุ่ม ตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคาเป็นอันดับแรก ในเรื่องสามารถต่อรองราคาสินค้าและ บริการ ได้ รองลงมาเป็นปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ในเรื่องสินค้าและบริการมีให้เลือกหลากหลาย ปัจจัย ด้านสถานที่ ในเรื่องความสะดวกในการเดินทางไปตลาดน้ำ และปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ใน เรื่องการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ของตลาดน้ำในช่วงเทศกาล

การศึกษาความแตกต่างระหว่างระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด) พบร่วมกับเฉลี่ยของการเลือก ซื้อสินค้าในตลาดน้ำของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ด้านในเรื่องมีบริการให้เลือกหลากหลาย และปัจจัย ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ในเรื่องใกล้สถานที่พักอาศัย มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทาง สถิติระหว่างกลุ่มที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ส่วนปัจจัยอื่น ๆ ไม่แตกต่างกันเมื่อจำแนก ตามตลาดน้ำที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 หรือยอมรับสมมติฐาน

ข้อเสนอแนะของผลการวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการมีสินค้าและ บริการที่หลากหลาย ซึ่งผู้ประกอบการรายใหม่ควรสำรวจสินค้าที่มีขายในตลาดน้ำนั้น ๆ แล้วสร้าง หางานสินค้าและบริการที่แปลงใหม่ นำเสนอบททันยุคทันเหตุการณ์ ไม่ซ้ำแบบ เพื่อเพิ่มความหลากหลาย ของสินค้าและบริการที่มีขายในตลาดน้ำ และยังสามารถเพิ่มทางเลือกใหม่ให้กับผู้บริโภคอีกด้วย