

## วิชา บธ. 851 วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	การศึกษาเรื่องพฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์ร้านผึ่งน้อยเบเกอร์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	นางสาวพิมพ์ใจ อุ่นใจคำ
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผศ.ดร.พิชาภพ พันธุ์แพ
หลักสูตร	หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติงาน	พฤษภาคม 2554
จำนวนหน้า	49 หน้า
คำสำคัญ	การศึกษาพฤติกรรม , ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

### บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา พฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์ร้านผึ่งน้อยเบเกอร์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ทำการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น จากกลุ่มผู้บริโภคเบเกอร์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 300 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้ค่าสถิติค่าความถี่ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสถิติวิเคราะห์ความแตกต่าง (t-test)

การศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชายและหญิงในจำนวนที่เท่ากัน และมีอายุระหว่าง 31 – 30 ปี สถานภาพโสด การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยที่ 10,001-15,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่ที่บ้านตนเอง/ บิดา มารดา

การศึกษาข้อมูลด้านพฤติกรรมการซื้อ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ นิยมรับประทานขนมปังเป็นส่วนใหญ่ และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์ของร้านผึ่งน้อยเบเกอร์ครั้งละ 50 - 100 บาท มีจำนวนการซื้อเฉลี่ยมากกว่า 6 ครั้งต่อเดือน สาเหตุที่เลือกซื้อเพราะรสชาติอร่อย และตัดสินใจซื้อ

สินค้าด้วยตนเอง โดยเลือกซื้อร้านใดก็ได้ที่สะดวกซื้อ และซื้อในช่วงเวลา 18.00 น. ซึ่งซื้อไปรับประทานเอง และส่วนใหญ่ไม่ได้ซื้อจากร้านประจำ

การศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์ร้านผึ่งน้อยเบเกอรี่ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าอยู่ในระดับ มากในปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา และด้านการจัดจำหน่าย โดยกลุ่มตัวอย่างให้ระดับความสำคัญในปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ในระดับปานกลาง

ผลการทดสอบสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ในภาพรวมของปัจจัยทางการตลาดด้านต่างๆ พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลการซื้อผลิตภัณฑ์ร้านผึ่งน้อยเบเกอรี่ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ไม่แตกต่างกันตามเพศ