

ชื่อวิชา : การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
ชื่อหัวเรื่อง : พฤติกรรมการซื้อสินค้าจากการเปิดทำยรถยนต์ของของผู้บริโภค
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ชื่อผู้จัดทำ : นางสาวปรานี กล่อมธง รหัส 9550 99 39
อาจารย์ที่ปรึกษาวิชา: ดร.วิไลพร ถิมะสวัสดิ์
ปีการศึกษา : 2541

บทคัดย่อ

การศึกษารื่อง พฤติกรรมการซื้อสินค้าจากการเปิดทำยรถยนต์ของของผู้บริโภค
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการซื้อสินค้าจากการ
เปิดทำยรถยนต์ของของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อศึกษาถึงความคิด
เห็นของผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจากการเปิดทำยรถยนต์ของในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้บริโภคที่สนใจซื้อสินค้าจากการเปิดทำยรถยนต์ของในเขต
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และเป็นผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
จำนวน 200 ตัวอย่าง ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบกำหนดสัดส่วน (Quota Sampling) เพื่อให้การ
กระจายกลุ่มตัวอย่างเป็นไปอย่างทั่วถึง จึงกระจายแบบสอบถามเพื่อทำการสุ่มตัวอย่างตามสถานที่
ต่างๆ ที่มีการให้เช่าพื้นที่จัดจำหน่ายสินค้าโดยการเปิดทำยรถยนต์ของในเขตอำเภอเมือง จังหวัด
เชียงใหม่ เนื่องจากเป็นสถานที่ ที่มีประชากรกลุ่มตัวอย่างอยู่ในพื้นที่ดังกล่าว ตามที่ได้กำหนดไว้
6 แห่ง เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสอบถาม และทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดย
ใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS/PC สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ การ
กระจายร้อยละ และตารางแจกแจงความถี่

จากผลการศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลพบว่าผู้ซื้อสินค้า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ
ระหว่าง 19-29 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี, เทียบเท่า อาชีพนักเรียน, นักศึกษา
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 บาท ผู้บริโภคส่วนใหญ่ไปเลือกซื้อเลือกชมสินค้าจากการเปิด
ทำยรถยนต์ของช่วงวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ และไป 1 ครั้ง/เดือน ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อสินค้าของผู้
บริโภคจากการเปิดทำยรถยนต์ของคือ ปัจจัยด้านการตลาด ผลการศึกษาปัจจัยด้านการตลาดพบ
ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าจากการเปิดทำยรถยนต์ของมากที่สุดคือ ราคา จากส่วน
ประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ผู้บริโภคส่วนใหญ่สนใจเลือกซื้อเลือกชมสินค้าประเภทเสื้อผ้า
มากที่สุด รองลงมาได้แก่ของสะสม (เช่น การ์ดโฟน แสตมป์ เป็นต้น) โดยใช้คุณภาพเป็น
เกณฑ์ในการพิจารณาเลือกซื้อเลือกชมสินค้าจากการเปิดทำยรถยนต์ของ และเห็นว่าสินค้าจากการ

เปิดทำรถยนต์ของมีคุณภาพปานกลาง ด้านราคาผู้บริโภคเห็นว่าสินค้าจากการเปิดทำรถยนต์ของมีราคาปานกลาง และใช้คุณภาพเป็นเกณฑ์ในการต่อรองราคาของสินค้าเพื่อความเหมาะสม ผู้บริโภคสามารถต่อรองราคาสินค้าได้ปานกลาง ด้านสถานที่, ช่องทางการจัดจำหน่ายผู้บริโภคเห็นว่าควรมีสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าเพิ่ม เพราะทำให้มีสถานที่ไปเลือกซื้อเลือกชมสินค้าได้มากขึ้น และสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าควรอยู่ใกล้บริเวณห้างสรรพสินค้ามากที่สุด สถานที่ที่ผู้บริโภคสนใจไปเลือกซื้อเลือกชมสินค้า คือสถานที่ที่มีสินค้าให้เลือกมาก ด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผู้บริโภคส่วนใหญ่รับทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าจากเพื่อน และเห็นว่าในปัจจุบันมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทราบข้อมูลข่าวสารการจัดจำหน่ายสินค้าปานกลาง สื่อที่ควรใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์คือ แผ่นพับ ใบปลิว โบว์ชัวร์ ผลการศึกษาด้านปัจจัยทางสังคม พบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยตนเอง ส่วนกลุ่มเพื่อนมีความคิดเห็น เห็นด้วยต่อการซื้อสินค้า และครอบครัว (พ่อ แม่ พี่ น้อง) มีความคิดเห็น เฉย ๆ ต่อการซื้อสินค้า ดังนั้นกลุ่มทางสังคมจึงไม่มีผลต่อการซื้อสินค้า ผลการศึกษาปัจจัยทางเศรษฐกิจ พบว่าสถานะเศรษฐกิจที่ตกต่ำในปัจจุบันมีผลต่อการซื้อสินค้าปานกลาง ด้านความคิดเห็นผู้บริโภคส่วนใหญ่คิดว่า จะไปซื้อสินค้าอีก เพราะต้องการไปเลือกซื้อเลือกชมสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาถูกเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายและ ผู้บริโภคเห็นว่าในปัจจุบันธุรกิจเปิดทำรถยนต์ของควรมีสินค้าที่หลากหลายขึ้น และไม่จำเป็นต้องเป็นของเก่าที่ใช้แล้วเท่านั้น ส่วนแนวโน้มในอนาคตของธุรกิจเปิดทำรถยนต์ของควรมีสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าจากการเปิดทำรถยนต์ของมากขึ้นและควรมีการปรับปรุงสถานที่จัดจำหน่ายให้ดีขึ้น เพราะได้รับการยอมรับและมีผู้ให้ความสนใจมากขึ้น และธุรกิจเปิดทำรถยนต์ของมีแนวโน้มจะไปได้ดีในอนาคตเพราะเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจ