

บทคัดย่อ

วิชา บธ.851 : วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: การสำรวจปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อและพฤติกรรมในการใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	: น.ส.วงศ์จันทร์ สีลานาแก
อาจารย์ที่ปรึกษา	: อาจารย์สะอาด ใจแก้ว
หลักสูตร	: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	: 3 กันยายน 2543
จำนวนหน้า	: 45 หน้า

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรของผู้บริโภค ศึกษาพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรของผู้บริโภค และปัญหาที่พบในการใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้บริโภคที่เคยใช้และกำลังใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร จากสถานบริการและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้ในการสุ่มตัวอย่างจำนวน 320 ราย และเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม แล้วนำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาคือ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ช่วงอายุ 20-30 ปี เป็นโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพนักเรียน นักศึกษาและพนักงานบริษัท รายได้อยู่ในช่วง 5,001-10,000 บาท

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง
สมุนไพรของผู้บริโภคระดับมาก คือ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านส่งเสริมการตลาด ส่วนด้านราคามีผล
ต่อการตัดสินใจในระดับปานกลาง และด้านสถานที่มีความสำคัญในระดับน้อย

การศึกษาพฤติกรรมในการใช้เครื่องสำอางพบว่า ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรที่ใช้มากที่สุด
คือ ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับเส้นผม ผลิตภัณฑ์ที่นิยมใช้น้อยที่สุด คือ ประเภทบำรุงผิวกายและแต่ง
หน้า เหตุผลที่ผู้บริโภคเลือกใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรคือ ความปลอดภัย ผู้บริโภคตัดสินใจ
เลือกใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรโดยได้รับคำแนะนำจากเพื่อนและญาติพี่น้อง ความถี่ในการ
ซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรไม่แน่นอน การจ่ายเงินซื้อสินค้าส่วนใหญ่ไม่เกิน 1,000 บาท

ผู้บริโภคส่วนใหญ่ไม่เคยพบปัญหาเกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง ปัญหาสำหรับผู้
ที่ เคยพบปัญหา คือ เกิดอาการคันทั่วใบหน้าและปวดแสบปวดร้อน

ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดีต้องมี
การปรับปรุงคุณภาพของสินค้า เน้นความสะอาดปลอดภัย มีการกำหนดราคาที่เหมาะสม กระจาย
สินค้าไปสู่ผู้บริโภคอย่างกว้างขวางเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบายในการหาซื้อสินค้า มีการ
ส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อเตือนความทรงจำผู้บริโภค