

บทคัดย่อ

บท.851 การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	:	พฤติกรรมกรรมการบริโภค เคเอฟซี ของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	:	นาย ศุภกร โอภาสพันธ์
อาจารย์ที่ปรึกษา	:	ดร.ทวีวรรณ พรหมกันธา
หลักสูตร	:	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	:	มกราคม 2545
จำนวนหน้า	:	45 หน้า

การศึกษา เรื่องพฤติกรรมกรรมการบริโภค เคเอฟซี ของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการบริโภคเคเอฟซีของกลุ่มวัยรุ่นในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ การศึกษานี้เลือกกลุ่มตัวอย่างวัยรุ่นอายุ ระหว่าง 15-18 ปี ที่ศึกษาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประชากรที่ศึกษาวิจัยในครั้งนี้ คือ นักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียน ยูพราซวิทาลัย เป็นตัวแทนจากโรงเรียนรัฐบาลจำนวน 236 คนและโรงเรียน ปรีณัสร้อยแผลวิทาลัย เป็นตัวแทนจากโรงเรียนเอกชนจำนวน 164 คน ทำการเก็บข้อมูลโดยแจกแบบสอบถาม โดยทำการคัดเลือกโรงเรียนที่มีความคล้ายคลึงกัน โดยเป็นโรงเรียนที่มีชื่อเสียง เป็นโรงเรียนสหศึกษา และเป็นโรงเรียนขนาดใหญ่ ใช้ค่าสถิติทดสอบค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-test) และการรายงานวิจัยใช้ วิธีบรรยายความเชิงพรรณนา ผลวิเคราะห์สรุปดังนี้

การศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ ระหว่าง 15-16 ปี พฤติกรรมการบริโภคอาหารฟาสต์ฟู้ดประเภทไก่ เคเอฟซี ส่วนใหญ่มาใช้บริการ 1-2 ครั้งต่อเดือน ช่วงเวลาที่เข้ามาใช้บริการไม่แน่นอน ค่าใช้จ่ายต่อครั้ง 100-199 บาท มีความคิดเห็นด้านราคาอาหารค่อนข้างแพง ชอบซื้อแบบแยกชิ้น เคยสั่งไก่เคเอฟซีไปทานที่บ้านเดือนละ 1 ครั้ง และชอบไก่ไม่มีกระดูก ปัจจัยด้านสื่อ โทรทัศน์ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ได้รับชมและแสดงความคิดเห็นว่ามีผลต่อการซื้อไก่เคเอฟซี ไม่นิยมสะสมของแถม มีการจดจำชื่อเคเอฟซีเป็นอันดับแรก ผู้บริโภคให้ความสำคัญด้านระดับมาตรฐานรสชาติของอาหาร สภาพร้านดูสะอาด อาหารชุดประหยัด การจัดโปร โมชั่น และ สินค้าออกใหม่

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไปกลุ่มตัวอย่างควรการมีผู้เลือกทำการแจกแบบสอบถามในบริเวณหน้าร้านเคเอฟซี กระจายช่วงอายุเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องมาตรฐานมากขึ้น การศึกษาถึงความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อร้านที่เข้าใช้ว่าทางร้าน สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านต่างๆ ได้มากน้อยเพียงใด ส่วนปัจจัยด้านสื่อโทรทัศน์ ควรทำแบบสอบถามหาข้อมูลเพิ่มเติมเช่น รับชมจากช่องใด ช่วงเวลาใด จดจำโฆษณาที่รับชมเรื่องใดเป็นต้น

ข้อเสนอแนะจากลูกค้าสำหรับการวิจัยด้านผลิตภัณฑ์ควรนำเสนอสินค้าใหม่อยู่เสมอเพื่อสร้างแรงกระตุ้นให้แก่ลูกค้า ด้านราคาหากมีการปรับลดลงบ้าง สามารถเพิ่มยอดขายให้กับทางร้านได้มากขึ้น ด้านบริการหากมีการนำบริการด้วยใจและรอยยิ้มมาช่วยจะทำให้พนักงานพัฒนาศักยภาพในการบริการแก่ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ด้านการส่งเสริมการตลาด การโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ และนิตยสาร เพื่อส่งเสริมการขาย การให้ส่วนลดสมาชิก การแจกคู่มือโดยจับสลากใช้เป็นส่วนลดครั้งต่อไป การจัดกิจกรรมในช่วงเทศกาล และ กิจกรรมเพื่อสังคม