

บทคัดย่อ

วิชา บธ.851 : การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: พฤติกรรมและปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกร้านอุปกรณ์กอล์ฟ ของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	: นายชนะ ผุงพิทักษ์
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ผศ. จิระ บุรีคำ
หลักสูตร	: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	: กันยายน 2545
จำนวนหน้า	: 68 หน้า

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเรื่อง “พฤติกรรมและปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกร้านอุปกรณ์กอล์ฟ ของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อ, การใช้อุปกรณ์กอล์ฟ และปัจจัยทางการตลาดที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ สมมุติฐานในการศึกษา คือ ปัจจัยทางการตลาดที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ ไม่มีความแตกต่างกันจำแนกตามรายได้ของผู้เล่นกอล์ฟ ประชากรในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ ผู้ที่เข้ามาใช้บริการของสนามกอล์ฟจังหวัดเชียงใหม่

ผลการศึกษาพบว่าผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 30 – 39 ปี สถานภาพสมรส วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท อาศัยอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เล่นกอล์ฟมาประมาณ 1 – 2 ปี มีอัตราแค้นต่อ (Handy cap) ประมาณ 20 – 24 มีชุดเหล็กและพัตเตอร์จำนวน 1 ชุด ชุดหัวไม้จำนวน 1 ชุด ลูกกอล์ฟจำนวน 1 ลูก มีรองเท้ากอล์ฟจำนวน 2 คู่ แวนตาไล้เล่นกอล์ฟจำนวน 2 อัน ลูกมือกอล์ฟจำนวน 2 ชุด เครื่องแต่งกายใส่เล่นกอล์ฟจำนวน 5 ชุด ลูกกอล์ฟจำนวน 16 - 20 ลูก ส่วนระยะเวลาที่คาดว่าจะเปลี่ยนอุปกรณ์กอล์ฟใหม่ ชุดเหล็กและพัตเตอร์ประมาณ 1 – 2 ปี ชุดหัวไม้ประมาณ 3 – 5 ปี ลูกกอล์ฟประมาณ 3 – 5 ปี รองเท้ากอล์ฟประมาณ 1 – 2 ปี แวนตาไล้เล่นกอล์ฟประมาณ 1 – 2 ปี ลูกมือกอล์ฟประมาณ 3 – 5 เดือน เครื่องแต่งกายที่ใช้เล่นกอล์ฟประมาณ 3 – 5 เดือน ลูกกอล์ฟน้อยกว่า 3 เดือน ส่วนมูลค่าของอุปกรณ์กอล์ฟที่มี ส่วนใหญ่มีมูลค่า 10,001 – 30,000 บาท นิยมไปร้านอุปกรณ์กอล์ฟประมาณ เดือนละ 1 ครั้ง การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟจะปรึกษา ผู้มีความรู้เรื่องอุปกรณ์กอล์ฟ และใช้เวลาน้อยกว่า 1 เดือน ในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ส่วนมากซื้ออุปกรณ์กอล์ฟจากจังหวัดเชียงใหม่ ใช้บริการสนามกอล์ฟประมาณ 1 – 5 ครั้งต่อเดือน ส่วนมากเป็นสมาชิก

ของสนามกอล์ฟ แหล่งข่าวสารที่ทำให้ทราบข่าวสารเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟของร้านอุปกรณ์กอล์ฟมาจาก ผู้ขาย, เพื่อนฝูง, ญาติ เหตุผลที่จะทำให้เปลี่ยนอุปกรณ์กอล์ฟใหม่ คือ อุปกรณ์เดิมชำรุด เหตุผลสำคัญที่ใช้ในการเลือกซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ คือ ใช้ง่าย เหมาะสมกับตัวเองที่สุด นิยมซื้อชุดเหล็ก, หัวไม้ และพัตเตอร์ จากร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟโดยตรง นิยมซื้อลูกกอล์ฟจากร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟโดยตรง นิยมซื้ออุปกรณ์สวมใส่เล่นกอล์ฟ และอุปกรณ์อื่น ๆ จากร้านอุปกรณ์กีฬาตามห้างสรรพสินค้า, ศูนย์การค้าต่าง ๆ

ส่วนผลการศึกษา ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในการเลือกร้านอุปกรณ์กอล์ฟ ของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยทางการตลาดทุกตัวมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกร้านอุปกรณ์กอล์ฟ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับมาก ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การทดสอบความแตกต่าง ของการทดสอบสมมุติฐานเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกร้านอุปกรณ์กอล์ฟ กับ ช่วงระดับรายได้ต่าง ๆ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ปัจจัยด้านราคา, ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ไม่มีความแตกต่างกัน ตามช่วงระดับรายได้ต่าง ๆ ส่วนปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ มีความแตกต่างกัน ตามช่วงระดับรายได้ต่าง ๆ คือ ช่วงระดับรายได้ มากกว่า 50,000 บาท แตกต่างจากช่วงระดับรายได้ น้อยกว่า 10,000 บาท, รายได้ 40,001 – 50,000 บาท, รายได้ 20,001 – 30,000 บาท และรายได้ 30,001 – 40,000 บาท ตามลำดับ