

## บทคัดย่อ

วิชา บธ.851 : วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง : ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าทอยกดอกของ  
ข้าราชการครูสังกัดสถาบันการศึกษาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

ผู้จัดทำ : นางสาวนพวรรณ วัฒนนรานาม

อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.ทวีวรรณ พรหมกันธา

หลักสูตร : หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ

วันที่อนุมัติผลงาน : กุมภาพันธ์ 2546

จำนวนหน้า : 50 หน้า

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เรื่อง ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าทอยกดอกของข้าราชการครูสังกัดสถาบันการศึกษาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน มีวัตถุประสงค์คือ เพื่อศึกษาพฤติ-กรรมการซื้อผ้าทอยกดอก และปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าทอยกดอก ของผู้บริโภค โดยใช้แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูล จากข้าราชการครูสังกัดสถาบันการศึกษาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน จำนวน 300 ตัวอย่าง จาก 6 โรงเรียนตามสัดส่วน

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นหญิง อายุระหว่าง 50 – 60 ปี ตัดสินใจซื้อผ้าทอยกดอก เพราะความชอบส่วนตัว เนื่องจากผ้าทอยกดอกมีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์และสวยงาม และนอกจากนี้ยังต้องการร่วมอนุรักษ์วัฒนธรรมประเพณีในการใช้ผ้าทอยกดอกของจังหวัดลำพูน กลุ่มตัวอย่างซื้อที่ร้านค้าตามแหล่งผลิต โดยนำไปตกแต่งเสื้อผ้า

ปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าทอยกดอก พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญในระดับมากต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด เมื่อวิเคราะห์รายละเอียดของแต่ละปัจจัยพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ความสวยงามของลวดลาย สินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่น ความหลากหลายในการนำไปประดิษฐ์ และมีหลายเจดสีให้เลือกซื้อ ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการพัฒนาสินค้าให้มีรูปแบบที่ทันสมัย โดยยังคงความเป็นเอกลักษณ์ของลวดลาย มีหลายขนาด หลายสีให้เลือกซื้อ เพื่อเป็นการดึงดูดให้ผู้บริโภคเข้ามาเลือกซื้อสินค้า ปัจจัยด้านสถานที่ ผู้บริโภคให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ มีการตกแต่งร้านค้าและจัดสินค้าเป็นระเบียบและสะอาด และสถานที่ตั้งอยู่ในแหล่งผลิตที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ ดังนั้นผู้ประกอบการ ควรมีการจัดร้านค้าให้สวยงาม มีการนำสินค้าแบบต่าง ๆ โชว์หน้าร้าน เพื่อ

เป็นการสร้างสิ่งกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดการซื้อ ปัจจัยด้านราคา ผู้บริโภคให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ดังนั้นผู้ประกอบการควรตั้งราคาสมเหตุสมผล มีหลายระดับราคาตามคุณภาพของสินค้า และควรมีการคิดป้ายราคาที่สินค้า เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความสะดวกในการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้บริโภคให้ความสำคัญเพียงระดับมาก ดังนั้นผู้ประกอบการ ควรมีการคิดป้ายโฆษณาตามจุดต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดการรับรู้และรู้จักร้านค้า มีการให้ส่วนลดการค้าสำหรับผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก และเมื่อมีเทศกาลต่าง ๆ ก็ทำการแจกของสมนาคุณให้ผู้บริโภค เพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคมาซื้อสินค้า

PAYAP UNIVERSITY