

บทคัดย่อ

วิชา บช. 851 วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: การสำรวจพฤติกรรมและปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อขายห้องผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	: นางสาวสิริกาญจน์ เหลืองวนิช
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ดร. ทวีวรรณ พรมกันธา
หลักสูตร	: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	: สิงหาคม 2546
จำนวนหน้า	: 61 หน้า

การศึกษาวิจัยนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อขายห้องผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ศึกษาจากผู้บริโภคจำนวน 150 ราย โดยสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นชาย อายุ 20 – 30 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพนักเรียนและนักศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 บาท

พฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่นิยมซื้อขายห้องที่ต้องการแต่งบ้านใหม่ตามสถานการณ์ โดยในรอบปีที่ผ่านมาซื้อขายห้องที่ต้องการมากที่สุด ครั้งสุดท้ายที่ซื้อขายห้องที่นานกว่า 1 ปี เป็นคราวที่แสดงหารายได้ของคนจะซื้อขายห้องที่ การเลือกซื้อขายห้องที่ต้องการแต่งบ้านใหม่ตามสถานการณ์ โดยให้มีการจัดแสดงในช่วงเวลาเข้มของวันเสาร์ – อาทิตย์ ที่โรงรถก่อสร้างแสดง

ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อความต้องการเลือกซื้อขายห้องผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีปัจจัยด้านกระบวนการจัดการแสดง มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาเป็นปัจจัยด้านช่องทางการจัดการแสดง ปัจจัยด้านราคากำลังซื้อขายห้องที่ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และห้องที่ รวมถึงปัจจัยด้านบุคลากร ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะต่อการจัดแสดงผลกระทบที่ในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้บริโภคเห็นว่าควรมีการจัดแสดงผลกระทบที่จะให้เหมาะสมกับสถานที่ สังคม วัฒนธรรมในปัจจุบัน และสอดแทรกแนวคิดคติสอนใจต่าง ๆ ควรจัดแสดงให้ต่อเนื่องเพื่อให้เกิดกระแสความนิยมการแสดงผลกระทบที่ และควรมีการประชาสัมพันธ์ที่เพียงพอ