

## สารบัญ

หน้า

กิตติกรรมประกาศ

ค

บทคัดย่อภาษาไทย

๑

บทคัดย่อภาษาอังกฤษ

๙

สารบัญตาราง

บู

สารบัญภาพ

ภู

**บทที่ 1 บทนำ**

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัจจุหานา

1

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

7

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

7

1.4 ขอบเขตของการศึกษา

7

**บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม**

2.1 ทฤษฎีอุปสงค์

2.1.2 แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค

12

2.1.3 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดสำหรับตลาดบริการ

13

2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

16

**บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษา**

3.1 กรอบแนวคิด

19

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

21

3.3 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

23

3.4 วิธีการศึกษาและการวิเคราะห์ข้อมูล

25

## บทที่ 4 ผลการศึกษา

4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่างลูกค้าที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบถือเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	27
4.2 พฤติกรรมของลูกค้าในการตัดสินใจเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบถือเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	35
4.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบถือเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	45
4.4 ข้อเสนอแนะของลูกค้าในการตัดสินใจเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบถือเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	55
<b>บทที่ 5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ</b>	
5.1 สรุปผลการศึกษา	56
5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	58
5.3 ข้อจำกัดในการศึกษา	60
<b>เอกสารอ้างอิง</b>	61

## ภาคผนวก

แบบสอบถาม	64
-----------	----

## ประวัติผู้เขียน

70

๕๖๙๗๐๓๖๒๔๘  
 Copyright © by Chiang Mai University  
 All rights reserved

## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
3.1 แสดงกลุ่มตัวอย่างของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่	22
3.2 แสดงกลุ่มนักศึกษาจำนวนและร้อยละของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่	22
4.1 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง ที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่นจำแนกตามเพศ	28
4.2 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่นจำแนกตามอายุ	29
4.3 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง ที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่นจำแนกตามภูมิศาสตร์ที่กำลังศึกษา	30
4.4 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่นจำแนกตามชั้นปีที่กำลังศึกษา	31
4.5 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่นจำแนกตามรายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง	32
4.6 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่นจำแนกตามแหล่งรายได้ต่อเดือน	33
4.7 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่นจำแนกตามอาชีพผู้ประกอบ	34
4.8 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่นจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ประกอบ	35
4.9 แสดงจำนวนและร้อยละของยี่ห้อโทรศัพท์ที่กลุ่มตัวอย่างถูกค้าที่เลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่	36
4.10 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่สำคัญในการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	38
4.11 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการใช้งานกับโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	40
4.12 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับราคาของโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	41

4.13 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ในการตัดสินใจซื้อกับโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	43
4.14 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นที่นิยมกับโทรศัพท์เคลื่อนที่เบล็คเบอร์กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ชนิดอื่น	44
4.15 แสดงลำดับความสำคัญของคะแนนปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่	46
4.16 แสดงลำดับความสำคัญของคะแนนปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่	48
4.17 แสดงลำดับความสำคัญของคะแนนปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่	49
4.18 แสดงลำดับความสำคัญของคะแนนปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่	51
4.19 แสดงลำดับความสำคัญของคะแนนปัจจัยด้านการให้บริการที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่	53
4.20 แสดงลำดับความสำคัญของคะแนนปัจจัยด้านภาพลักษณ์ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่	54

จิรศิริมหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright<sup>©</sup> by Chiang Mai University  
 All rights reserved

## สารบัญภาพ

รูป	หน้า	
1.1	แสดงการวิเคราะห์ส่วนแบ่งการตลาดของโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Smart Phone	4
2.1	แสดงสมการทฤษฎีอุปสงค์	9
2.2	แสดงขั้นตอนกระบวนการตัดสินใจซื้อ	12

**ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่**  
 Copyright<sup>©</sup> by Chiang Mai University  
 All rights reserved