

ชื่อเรื่องการค้าค้นคว้าแบบอิสระ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูป  
จากผ้าฝ้ายทอมือของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นางสาวเกษมณี ยานะโส

ปริญญา เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าค้นคว้าแบบอิสระ

อ.ดร.ประพัฒน์ จริยะพันธุ์

ประธานกรรมการ

ผ

ศ.ดร.นิสิต พันธมิตร กรรมการ

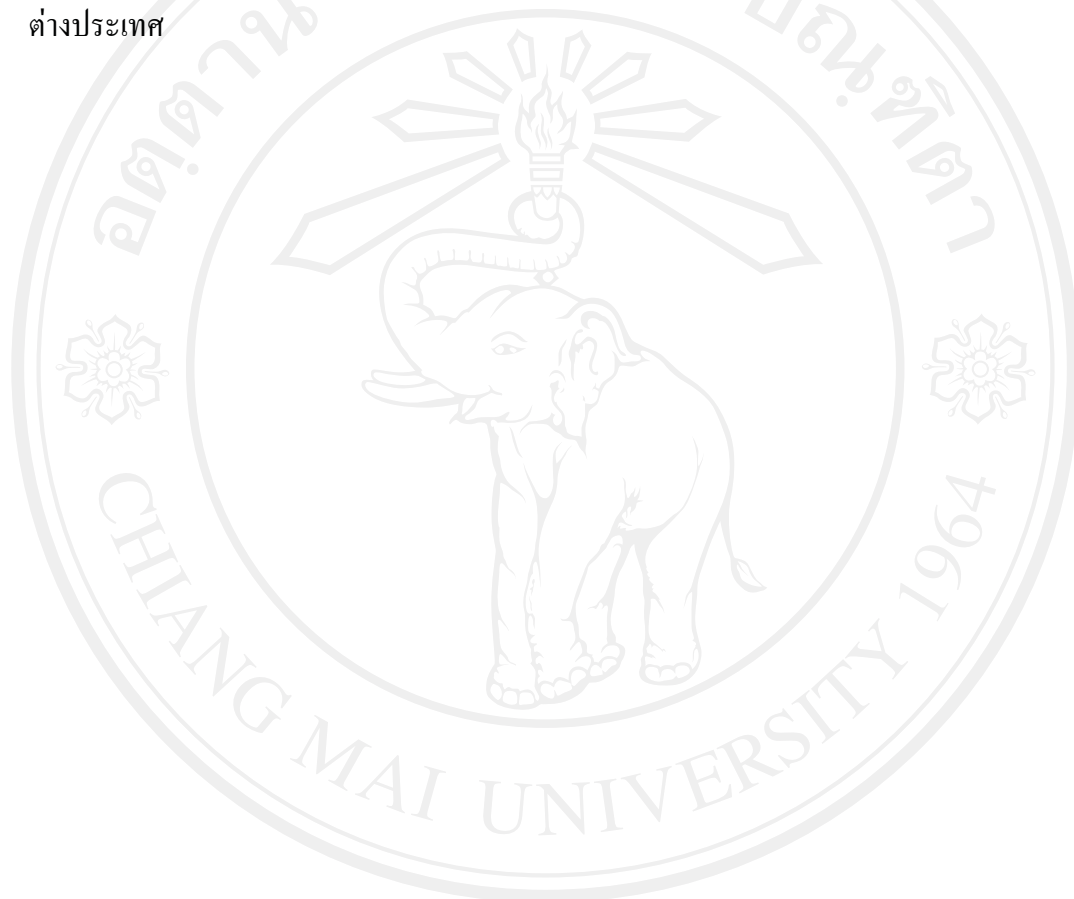
### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา พฤติกรรมและ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ ของผู้บริโภค รวมทั้งปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการค้าขายผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือในจังหวัดเชียงใหม่ โดยข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้จากการใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างของผู้บริโภคจำนวน 400 ราย และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 10 ราย ซึ่งทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา การจัดอันดับแบบ Likert Scale และแบบจำลองโลจิท (Logit Model)

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างของผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 20-30 ปี สถานภาพโสด มีอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,000 - 10,000 บาท จบการศึกษาระดับปริญญาตรี โดยระยะเวลาตั้งแต่ 1 ม.ค. 2552 - 10 พ.ค. 2553 กลุ่มตัวอย่างของผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเคยซื้อผลิตภัณฑ์ฯ ซึ่งผลิตภัณฑ์ฯที่เคยซื้อส่วนใหญ่คือ เสื้อผ้า มีค่าใช้จ่ายในการซื้อแต่ละครั้งประมาณ 100 - 500 บาท มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อนำไปใช้เอง มีความไม่แน่นอนในการเลือกซื้อหรือไม่เลือกซื้อตามแบรนด์ มีความถี่ในการซื้อน้อยกว่า 5 ครั้งต่อปี ช่วงเวลาที่มักจะมาซื้อคือวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ สถานที่ที่มักจะเดินทางไปซื้อคือ ร้านค้าขายปลีกทั่วไป แหล่งข้อมูลในการซื้อ คือ แบบปากต่อปาก ผลการศึกษาโดยใช้แบบจำลองโลจิทพบว่า ผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่มีโอกาสความน่าจะเป็นที่จะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ฯ สูงขึ้น ถ้าเป็นเพศ

หญิง มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน โดยจะพิจารณาปัจจัยด้าน  
การบริการเป็นอันดับแรก

สำหรับปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการคือ ปัญหาด้านการเงิน การสร้างตราสินค้า  
ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับ ราคาสินค้าที่แพงกว่าสินค้าชนิดเดียวกันจากคู่แข่งต่างประเทศ ความ  
ยุ่งยากของกฎระเบียบ มาตรการของรัฐ การบริหารจัดการเพื่อขยายตลาดทั้งในประเทศและ  
ต่างประเทศ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**Independent Study Title** Factors Affecting Consumers' Decisions in Buying  
Finished Products Made from Hand Woven Cotton  
in Chiang Mai Province

**Author** Miss Ketmanee Yanaso

**Degree** Master of Economics

**Independent Study Advisory Committee**

Lect. Dr. Prapatchon Jariyapan

Chairperson

Asst. Prof. Dr. Nisit Panthamit

Member

**ABSTRACT**

The objective of this work is to study the consumers' behavior in buying finished products made from hand woven cotton, and what are the factors affecting their buying decisions. The work also aims to study the problems and obstacles facing the entrepreneurs is selling these products in Chiang Mai province. Primary data were obtained from interviewing a sample of 400 consumers and 10 entrepreneurs. Descriptive statistics, Likert Scale method and Logit Model technique were used to analyze the data.

The results of the study reveal that most consumers of finished products made from hand woven cotton were females, were in the age range of 20-30 years, were not married, worked in the public sector, with average monthly income in the range of 5,000-10,000 baht, and were bachelor degree holders. During the time frame of study from January 1- May 10, 2010, most customers in the sample did buy some finished products of hand woven cotton. The average amount of spending for each purchase was in the range of 100-500 baht. Most purchases were for the customers' own use. No fixed pattern in buying was found in the study. The average frequency in buying was less than 5 times in one year. The time of purchase was normally during

weekends. Most customers bought the products from general retail shops. Source of information for most purchases was words of mouth. The results of Logit model technique reveal that consumers in Chiang Mai province would be more likely to buy finished products of hand woven cotton if they were female, with higher income, and worked for the private sector. Factors relating to sale services were found to be of primary importance in their decision to buy.

On the problems and obstacles facing the entrepreneurs selling finished products of hand woven cotton, most entrepreneurs expressed problems relating to financial situation, brand creation to be known and accepted among customers, higher prices for their products than similar products imported from other countries, difficulties with government 's rules and regulation, and market expansion both domestic and abroad.