

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ในช่วงเดือนพฤษภาคมของทุกปี ซึ่งเป็นช่วงเปิดภาคเรียนแรกของแต่ละปีการศึกษาของโรงเรียนทั่วประเทศ ผู้ปกครองซึ่งมีบุตรหลานที่กำลังศึกษาอยู่ หรือกำลังจะเข้าสู่ระบบการศึกษาภาคบังคับจำเป็นต้องรับภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เพิ่มขึ้นจากช่วงปกติอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นค่าธรรมเนียมการศึกษา ค่าเครื่องแบบ อุปกรณ์การเรียน ฯลฯ จากข้อมูลศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ได้ทำการสำรวจในปี พ.ศ. 2544 พบว่า เฉพาะในช่วงเปิดเทอมมีเงินสะพัดทั้งสิ้น 50,000 ล้านบาท (ศูนย์วิจัยกสิกร, 2545: ออนไลน์) โดยผู้ปกครองในกรุงเทพฯ มีค่าใช้จ่ายสูงกว่าผู้ปกครองในต่างจังหวัดประมาณ 3 เท่า (ศูนย์วิจัยกสิกร, 2544 : ออนไลน์) และจากการที่โรงเรียนแต่ละแห่งมีกฎระเบียบเกี่ยวกับเครื่องแบบและการแต่งกายของนักเรียน จึงทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเครื่องแบบนักเรียนมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง พบว่าในส่วนของเครื่องแบบนักเรียนมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 10 – 20 ต่อปี และปัจจุบันตลาดเสื้อผ้านักเรียนมีมูลค่าตลาดรวมปีละประมาณ 10,000 ล้านบาท เป็นส่วนหนึ่งของเสื้อผ้านักเรียนตลาดบนประมาณ 1,000 ล้านบาท ตรายี่ห้อหลัก ในตลาดกลุ่มนี้ ได้แก่ ทรามอ น้อมจิตต์ มาสเตอร์และสมใจนึก โดยมีชุดนักเรียน ทรามอของบริษัทสมอทองคำร่มเกล้า ครอบคลุมแบ่งการตลาดสูงสุด คือ ประมาณร้อยละ 33 – 35 และในปี พ.ศ.2547 แนวโน้มของการแข่งขันจะมีความรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะในตลาดเสื้อผ้านักเรียน ระดับล่างซึ่งมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว สาเหตุจากมีตรายี่ห้อใหม่เข้ามาในตลาดมากขึ้น รวมทั้งมีการทุ่มจัดกิจกรรมการตลาด และอาศัยกลยุทธ์การตลาด ๆ เพื่อจูงใจลูกค้าและกระตุ้นยอดขาย จึงทำให้ผู้ประกอบการตลาดบนบางราย เริ่มหันมาสนใจที่จะขยายฐานลูกค้าระดับล่างเพิ่มขึ้น (เทอมใหม่ดัชนีชุดนักเรียนหมื่นล้าน, 2547 : ออนไลน์)

จังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดที่มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่รวดเร็ว มีการเพิ่มจำนวนของธุรกิจต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง จึงถือว่าเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญแห่งหนึ่งของภาคเหนือ นอกจากนั้นยังเป็นศูนย์รวมของสถาบันการศึกษาในระดับต่าง ๆ ทั้งของภาครัฐ และเอกชน โดยพบว่า เฉพาะในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีจำนวนโรงเรียนทั้งสิ้น 95 แห่ง เป็นโรงเรียนในสายสามัญ 85 แห่ง โดยแบ่งเป็นโรงเรียนของรัฐบาล 35 แห่ง โรงเรียนของเอกชน 50 แห่ง (สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาเชียงใหม่ เขต 1, 2546) ขณะที่ผู้ประกอบการจำหน่ายชุดนักเรียนในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีทั้งที่เป็นร้านค้า ห้างสรรพสินค้า เช่นร้านสุทธิพร

ร้านไพลอย ร้านรวีวัฒน์ ร้าน ศ.การค้า รวมไปถึงจนถึงห้างสรรพสินค้าสมัยใหม่หรือดีสคาน์ สโตร์ต่าง ๆ เช่น ห้างแมคโคร ห้างเทสโกโลดส์ ห้างคาร์ฟูร์ ซึ่งได้นำเอาชุดนักเรียนเข้ามาจำหน่ายในช่วงก่อนเปิดเทอม โดยอาศัยความได้เปรียบด้านอำนาจต่อรองกับผู้ผลิต เพื่อให้ได้สินค้าที่มีราคาต่ำ พร้อมกับใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการจูงใจผู้บริโภค ซึ่งก็เริ่มมีการตอบรับจากผู้บริโภคมากขึ้น

โดยปกติแล้ว ผู้ปกครองนักเรียนสามารถเลือกซื้อชุดนักเรียนได้จาก 2 ช่องทาง คือ ซื้อภายในโรงเรียน และซื้อจากห้างหรือร้านค้าทั่วไป สำหรับผู้ปกครองนักเรียนเด็กเล็กระดับอนุบาลส่วนใหญ่นิยมซื้อภายในโรงเรียน เนื่องจากเป็นช่วงที่เพิ่งเริ่มนำบุตรหลานเข้ามาศึกษาในโรงเรียน ผู้ปกครองส่วนใหญ่จะยังไม่ทราบเรื่องระเบียบการแต่งกายของโรงเรียน ดังนั้นการซื้อโดยให้ทางโรงเรียนเป็นผู้จัดให้จึงเป็นวิธีการที่สะดวกที่สุด ส่วนนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ทางผู้ปกครองมักยอมให้บุตรหลานออกไปเลือกซื้อชุดนักเรียนด้วยตัวเอง โดยผู้ปกครองอาจกำหนดจำนวนเงิน หรือจำนวนชุดที่ต้องการซื้อ ขณะที่ผู้ปกครองของนักเรียนในระดับประถมศึกษาจนถึงมัธยมศึกษาตอนต้น ส่วนใหญ่มักจะจัดหาและเลือกซื้อชุดนักเรียนจากห้างร้านและร้านค้าต่างๆ ให้กับบุตรหลานด้วยตัวเอง เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ และราคาที่ตรงกับความต้องการมากที่สุด ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้ประกอบการจำหน่ายชุดนักเรียนก็คือกลุ่มผู้ปกครองของนักเรียนที่กำลังศึกษาในระดับประถมศึกษาจนถึงมัธยมศึกษาตอนต้น และเนื่องจากผู้ประกอบการค้าปลีกชุดนักเรียนได้เพิ่มจำนวนขึ้นอย่างมาก ตลอดจนจนสถานะการแข่งขันที่สูงขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนพัฒนาห้างร้านของตน รวมถึงการเลือกใช้กลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาดให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดให้ได้มากที่สุด

ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชุดนักเรียนของผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้อง และโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายชุดนักเรียนในการนำผลการศึกษาไปใช้ประกอบการตัดสินใจในการวางแผนกลยุทธ์และจัดกิจกรรมทางการตลาดให้เหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1) เพื่อศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ
 ชุมนักเรียนของผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
- 2) เพื่อศึกษาปัญหาที่พบในการตัดสินใจซื้อชุมนักเรียนของผู้ปกครองในอำเภอ
 เมือง จังหวัดเชียงใหม่

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

- 1) ทราบถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชุมนักเรียน
 ของผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
- 2) ทราบถึงปัญหาของผู้ปกครองในการตัดสินใจซื้อชุมนักเรียนจากห้างหรือร้านค้าที่
 จำหน่ายชุมนักเรียน ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
- 3) เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการค้าปลีกชุมนักเรียน ในการนำไปเป็น
 แนวทางในการพัฒนาปรับปรุงแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

นิยามศัพท์

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชุมนักเรียน ได้แก่ ปัจจัย
 ทางด้านการจัดหมวดหมู่สินค้า การบริการและบรรยากาศในร้าน ราคา การส่งเสริมการตลาด
 และช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชุมนักเรียน

ชุมนักเรียน หมายถึง เครื่องแต่งกายสำหรับนักเรียน อันได้แก่ เสื้อ กางเกงหรือ
 กระโปรงตามระเบียบข้อบังคับของทางโรงเรียน โดยไม่รวมถึงเครื่องแต่งกายที่เป็นองค์ประกอบ
 อื่น ๆ เช่น รองเท้า และถุงเท้า

ผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ หมายถึง ผู้เป็นบิดา มารดาหรือผู้ที่มี
 หน้าที่ดูแลรับผิดชอบนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ ตั้งแต่ระดับประถมศึกษาจนถึงมัธยมศึกษาตอนต้น
 ในโรงเรียนแห่งใดแห่งหนึ่งในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในอำเภอเมือง
 จังหวัดเชียงใหม่