

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา โดยเก็บข้อมูลจากผู้บริโภคที่เคยซื้อสินค้าจากพนักงานขายตรงและร้านค้าใน จังหวัดพะเยา จำนวน 150 ราย สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 24 – 35 ปี มีอาชีพข้าราชการ มีรายได้ที่ 5,000-10,000 บาท จำนวนสมาชิกครอบครัว 3-6 คน ส่วนใหญ่ใช้ระบบน้ำประปา โดยบริโภคน้ำที่ผ่านการกรอง และมีเครื่องกรองจำนวน 1 เครื่อง ที่ใช้มา 1-5 ปี เป็นชนิดเครื่องกรองน้ำแบบแบบธรรมดา โดยใช้ยี่ห้อลูคซั่มมากที่สุด ส่วนใหญ่เลือกซื้อเพราะเครื่องกรองน้ำมีคุณภาพกรองได้สะอาด โดยเลือกซื้อเครื่องกรองจากตัวแทนจำหน่าย โดยทราบข้อมูลจากตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยราคาของเครื่องกรองน้ำที่ซื้อต่ำกว่า 5,000 บาท ส่วนใหญ่ชำระเป็นเงินสด และโอกาสที่เลือกซื้อ คือ สินค้าลดราคาพิเศษ โดยส่วนใหญ่เลือกซื้อจากเนื่องจากต้องการบริโภคน้ำดื่มที่สะอาด โดยบุคคลที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อคือสามี ภรรยา และส่วนใหญ่มีความพอใจเครื่องกรองน้ำที่ใช้อยู่ในระดับพอใจปานกลาง โดยส่วนใหญ่การซื้อเครื่องกรองน้ำในอนาคตยังไม่แน่ใจ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากเรียงลำดับ คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือคุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น การรับประกันสินค้า สินค้าสามารถเปลี่ยนคืนได้ในระยะเวลาประกัน อะไหล่เครื่องกรองหาซื้อได้ง่ายสะดวก มีบริการหลังการขาย การตรวจเช็คสินค้า

มีความเรียบร้อย ความคงทนในการใช้งาน ใช้งานง่ายสะดวก ทรายี่ห่อที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก ทำความสะอาดง่าย รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีความทันสมัย และขนาดของผลิตภัณฑ์ที่มีความพอดี

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ราคาเครื่องกรองน้ำ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง ให้ส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด ให้ส่วนลดสำหรับสมาชิก ให้เวลาการผ่อนชำระ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย ใ้กรองหาซื้อง่าย ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ หาซื้อง่ายมีจำหน่ายทั่วไปห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า มีตัวแทนจำหน่ายทุกพื้นที่ สถานที่จ้อครรถร้านค้า ที่จำหน่ายเครื่องกรองน้ำมีความสะดวก ปลอดภัย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ มีการสาธิตสินค้า การบริการเปลี่ยนใ้กรองฟรีภายใน 1 ปี การจัดรายการส่งเสริมการขาย มีของแถม การขายโดยใช้พนักงานแนะนำสินค้า การประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เพิ่มเติม การจัดทำแผ่นพับ ใบปลิว การโฆษณาทางโทรทัศน์

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัญหาในการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำ

ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหา คือ ไม่มีบริการหลังการขาย รองลงมาคือ ไม่มีบริการเปลี่ยนใ้กรอง และไม่มีบริการติดตั้งฟรี

ด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหา คือ อะไหล่/ใ้กรองมีราคาแพง รองลงมาคือ ไม่มีส่วนลดเงินสด และเครื่องกรองมีราคาแพง

ด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหา คือ ใ้กรอง/อะไหล่ลำบาก รองลงมาคือ ไม่มีตัวแทนจำหน่ายลงพื้นที่ และสถานที่จ้อครรถร้านค้า ห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้าไม่เพียงพอ

ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหา คือ ไม่มีการให้ความรู้เพิ่มเติม รองลงมาคือ ไม่มีการประชาสัมพันธ์และไม่มีการจัดทำรายการส่งเสริมการขาย ลด แลก แจก แถม

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา จำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

4.1 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รongลงมา คือ การรับประกันสินค้า สินค้าสามารถเปลี่ยนคืนได้ในระยะเวลาประกัน มีบริการหลังการขาย อะไหล่เครื่องกรองน้ำที่ง่ายสะดวก เท่ากัน

เพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รongลงมา คือ การรับประกันสินค้า

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รongลงมา คือ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง

เพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รongลงมา คือ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ ใ้กรองน้ำที่ง่าย รongลงมา คือ เครื่องกรองน้ำที่ง่าย , ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ

เพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ เครื่องกรองน้ำที่ง่าย รongลงมา คือ ใ้กรองน้ำที่ง่าย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองฟรีภายใน 1 ปี รongลงมา คือ มีการสาธิตสินค้า

เพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ มีการสาธิตสินค้า รongลงมา คือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองฟรีภายใน 1 ปี

4.2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถาม อายุต่ำกว่า 24 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รongลงมา คือ การรับประกันสินค้า สินค้าสามารถเปลี่ยนคืนได้ในระยะเวลาประกัน

อายุ 24 – 35 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รongลงมาคือ การรับประกันสินค้า

อายุ 36 – 45 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ การรับประกันสินค้า รongลงมาคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น

อายุ 46 – 55 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รongลงมา คือ อะไหล่เครื่องกรองหาซื้อง่ายสะดวก

อายุ 55 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รongลงมาคือ การรับประกันสินค้า

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามอายุต่ำกว่า 24 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รongลงมาคือ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง

อายุ 24 – 35 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รongลงมาคือ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง

อายุ 36 – 45 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือราคาเครื่องกรองน้ำ รongลงมาคือ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง

อายุ 46 – 55 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง รongลงมาคือราคาเครื่องกรองน้ำ

อายุ 55 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รongลงมาคือ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง ให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด เท่ากัน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามอายุต่ำกว่า 24 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย รongลงมาคือ ใ้กรองหาซื้อง่าย หาซื้อง่ายมีจำหน่ายทั่วไป ห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า เท่ากัน

อายุ 24 – 35 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย ใ้กรองหาซื้อง่าย รongลงมาคือ ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ

อายุ 36 – 45 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ รongลงมาคือ ใ้กรองหาซื้อง่าย

อายุ 46 – 55 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ เครื่องกรองหาซึ่งง่าย รองลงมา คือ ใ้กรองหาซึ่งง่าย ส่งผลถึงทัศนคติตรงตามความต้องการ

อายุ 55 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ เครื่องกรองหาซึ่งง่าย รองลงมา คือ ใ้กรองหาซึ่งง่าย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามอายุต่ำกว่า 24 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองฟรีภายใน 1 ปี รองลงมาคือ มีการสาธิตสินค้า

อายุ 24 – 35 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองฟรีภายใน 1 ปี

อายุ 36 – 45 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ การจัดการการขาย มีของแถม

อายุ 46 – 55 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองฟรีภายใน 1 ปี

อายุ 55 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองฟรีภายใน 1 ปี

4.3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ การรับประกันสินค้า รองลงมาคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น

อาชีพรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ใช้งานง่ายสะดวก คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น การรับประกันสินค้า เท่ากัน รองลงมาคือ ความคงทนในการใช้งาน ทำความสะอาดง่าย การตรวจเช็คสินค้ามีความเรียบร้อย มีบริการหลังการขาย

อาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น มีบริการหลังการขาย อะไหล่เครื่องกรองหาซึ่งง่ายสะดวก รองลงมาคือ การรับประกันสินค้า สินค้าสามารถเปลี่ยนคืนได้ในระยะเวลาประกัน เท่ากัน

อาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รองลงมาคือ การรับประกันสินค้า

อาชีพเกษตรกร ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รองลงมาคือ ทำความสะอาดง่าย การรับประกันสินค้า สินค้าสามารถเปลี่ยนคืนได้ในระยะเวลาประกัน

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ บริการหลังการขาย รองลงมาคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น

ปัจจัยด้านราคา อาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รองลงมาคือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง

อาชีพรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รองลงมาคือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง

อาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ราคาเครื่องกรองน้ำ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง รองลงมาคือ ให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด

อาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รองลงมาคือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง

อาชีพเกษตรกร ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ราคาเครื่องกรองน้ำ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง ให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด เท่ากัน รองลงมา คือ ให้ส่วนลดสำหรับสมาชิก

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ให้เวลาการผ่อนชำระ , ให้ส่วนลดสำหรับสมาชิก รองลงมาคือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง , ให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามข้าราชการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ไส้กรองหาซื้อง่าย รองลงมาคือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย

อาชีพรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย ไส้กรองหาซื้อง่าย รองลงมาคือ ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ

อาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ รองลงมาคือ ไส้กรองหาซื้อง่าย

อาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ รองลงมาคือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย ไส้กรองหาซื้อง่าย

อาชีพเกษตรกร ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ หาซื้อง่ายมีจำหน่ายทั่วไปห้างสรรพสินค้าร้านขายเครื่องไฟฟ้า เท่ากัน รองลงมาคือ ได้แก่ เครื่องกรองหาซื้อง่าย ไส้กรองหาซื้อง่าย

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ เครื่องกรองน้ำที่ง่าย รongลงมาคือ ใ้กรองน้ำที่ง่าย , ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามข้าราชการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า รongลงมาคือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองน้ำฟรีภายใน 1 ปี

อาชีพรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ การจัดรายการส่งเสริมการขายมีของแถม การประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เพิ่มเติม มีการสาธิตสินค้า รongลงมาคือ การโฆษณาทางโทรทัศน์

อาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองน้ำฟรีภายใน 1 ปี รongลงมาคือ มีการสาธิตสินค้า

ธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า รongลงมาคือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองน้ำฟรีภายใน 1 ปี

อาชีพเกษตรกร ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า รongลงมาคือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองน้ำฟรีภายใน 1 ปี

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า รongลงมาคือ การบริการเปลี่ยนใ้กรองน้ำฟรีภายใน 1 ปี

4.4 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำ
ของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา จำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้น้อยกว่า 5,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ความคงทนในการใช้งาน ทำความสะอาดง่าย คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น การตรวจเช็คสินค้ามีความเรียบร้อย อะไหล่เครื่องกรองน้ำที่ง่ายสะดวก เท่ากัน รongลงมาคือ ใช้งานง่ายสะดวก การรับประกันสินค้า เท่ากัน

รายได้ 5,000-10,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรกคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น รongลงมาคือ การรับประกันสินค้า

รายได้ 10,001-20,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น รongลงมาคือ การรับประกันสินค้า

รายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รongลงมาคือ การรับประกันสินค้า

รายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น รองลงมาคือ การรับประกันสินค้า การตรวจเช็คสินค้ามีความเรียบร้อย

รายได้ 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ มีบริการหลังการขาย รองลงมาคือ ทรายหือที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก ความคงทนในการใช้งาน ขนาดของผลิตภัณฑ์มีความพอดี การรับประกันสินค้า การตรวจเช็คสินค้ามีความเรียบร้อย

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถาม รายได้น้อยกว่า 5,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง ให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด รองลงมาคือ ให้เวลาการผ่อนชำระ

รายได้ 5,000-10,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รองลงมาคือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง

รายได้ 10,001-20,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รองลงมาคือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง

รายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง รองลงมาคือ ราคาเครื่องกรองน้ำ

รายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รองลงมาคือ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง

รายได้ 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ รองลงมาคือ ให้เวลาการผ่อนชำระ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถาม รายได้น้อยกว่า 5,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย รองลงมาคือ ไส้กรองหาซื้อง่าย

รายได้ 5,000-10,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ รองลงมาคือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย

รายได้ 10,001-20,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ไส้กรองหาซื้อง่าย รองลงมาคือ ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ

รายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ไส้กรองหาซื้อง่าย รองลงมาคือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ

รายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย ไส้กรองหาซื้อง่าย รองลงมาคือ ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ

รายได้ 40,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ เครื่องกรองหาซื้อง่าย ได้เครื่องหาซื้อง่าย ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ หาซื้อง่ายมีจำหน่ายทั่วไป ห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องไฟฟ้า เท่ากัน รองลงมาคือ มีจำหน่ายทาง Internet มีตัวแทนจำหน่ายทุกพื้นที่

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ รายได้น้อยกว่า 5,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ ได้การขายโดยใช้พนักงานขายแนะนำสินค้า การบริการเปลี่ยนไส้กรองฟรีภายใน 1 ปี

รายได้ 5,000-10,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ การบริการเปลี่ยนไส้กรองฟรีภายใน 1 ปี

รายได้ 10,001-20,000 ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ การบริการเปลี่ยนไส้กรองฟรีภายใน 1 ปี

รายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ การบริการเปลี่ยนไส้กรองฟรีภายใน 1 ปี

รายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ การบริการเปลี่ยนไส้กรองฟรีภายใน 1 ปี รองลงมาคือ มีการสาธิตสินค้า

รายได้ 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ การขายโดยใช้พนักงานขายแนะนำสินค้า มีการสาธิตสินค้า รองลงมาคือ การจัดทำแผ่นพับ โบปลิ้ว การจัดรายการส่งเสริมการขาย มีของแถม การประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เพิ่มเติม

อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา สามารถอภิปรายผลการศึกษาตามทฤษฎีส่วนประสมการตลาดของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2543) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ดังนี้

ผลการศึกษาตามปัจจัยส่วนประสมการตลาดพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก เรียงลำดับ คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของณัฐกิจ เลิศศักดิ์เดช ที่ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ส่วนปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดให้ความสำคัญในระดับมาก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ หมายถึง สิ่งที่เสนอแก่ตลาด เพื่อการรู้จัก การเป็นเจ้าของ การใช้ หรือการบริโภคและสามารถสนองความจำเป็นและความต้องการของตลาดได้ จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำ ได้ดี ไม่มีสี กลิ่น การรับประกันสินค้า สินค้าสามารถเปลี่ยนคืนได้ในระยะเวลาประกัน อะไหล่ เครื่องกรองหาซื้อได้ง่ายสะดวก มีบริการหลังการขาย การตรวจเช็คสินค้ามีความเรียบร้อย ความคงทนในการใช้งาน ใช้งานง่ายสะดวก ทรายหือที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก ทำความสะอาดง่าย รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีความทันสมัย และขนาดของผลิตภัณฑ์มีความพอดี ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของณัฐกิจ เลิศศักดิ์คาเดช (2543) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อเครื่องไฟฟ้าในครัวแบบฝังของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก คือ การรับประกันสินค้า ความคงทนในการใช้งาน การบริการซ่อมแซม ความประหยัดไฟ การบริการตรวจเช็คสินค้าหลังการขาย ความเพียงพอของอะไหล่ ความง่ายในการใช้งาน ความง่ายในการทำมาสะอาด การใช้บรรจุภัณฑ์ที่แข็งแรง และการให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้า และสอดคล้องกับผลการศึกษาสุพัตรา จุฑาวิจิตรธรรม (2541) ที่ศึกษาพฤติกรรมการบริโภคสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือนของผู้บริโภคในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ คือ ทรายหือของสินค้า

ปัจจัยด้านราคา เป็นจำนวนเงินที่บุคคลจ่ายเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการ ซึ่งแสดงเป็นมูลค่า (Value) ที่ผู้บริโภคจ่ายเพื่อแลกเปลี่ยนกับผลประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้สินค้าหรือบริการ จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ราคาเครื่องกรองน้ำ อะไหล่ ใ้กรองไม่แพง ให้ส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด ให้ส่วนลดสำหรับสมาชิก ให้ความการผ่อนชำระ และสอดคล้องกับผลการศึกษาของสุพัตรา จุฑาวิจิตรธรรม (2541) ได้ศึกษาพฤติกรรมการบริโภคสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือนของผู้บริโภคในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ คือ ราคาของสินค้าลดลง ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของณัฐกิจ เลิศศักดิ์คาเดช (2543) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อเครื่องไฟฟ้าในครัวแบบฝังของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก คือ ระดับราคาของสินค้าทุกประเภท วิธีการชำระเงิน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย หมายถึงกระบวนการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ซึ่งอาจจะมีหลายขั้นตอนและมีส่วนร่วมจากหลายบริษัท จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ เครื่องกรองหาซื้อได้ง่าย ใ้กรองหาซื้อง่าย ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ หาซื้อง่ายมีจำหน่ายทั่วไปห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า มีตัวแทนจำหน่ายทุกพื้นที่ สถานที่จอร์ดร้านค้า ที่จำหน่ายเครื่องกรอง

นำมีความสะดวก ปลอดภัย ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ฌูเกิจ เลิศศักดิ์คาเดช (2543) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อเครื่องไฟฟ้าในครัวแบบฝังของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก คือ การจัดจำหน่ายผ่านร้านขายเฟอร์นิเจอร์ชุดครัว ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ห้างสรรพสินค้า ร้านขายเฟอร์นิเจอร์ทั่วไป ซูเปอร์มาร์เก็ต ในร้านอินเทอร์เน็ต นักออกแบบตกแต่งภายใน สถาปนิก ผู้รับเหมาก่อสร้าง และตัวแทนขายตามบ้าน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด เป็นการติดต่อสื่อสารข้อมูลระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพื่อให้ผู้ซื้อมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้าและบริการเป็นอย่างดีรวมทั้งเป็นการสร้างทัศนคติ และพฤติกรรมในการบริโภค จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ การสาธิตสินค้า การบริการเปลี่ยนไส้กรองฟรีภายใน 1 ปี การจัดรายการส่งเสริมการขาย มีของแถม การขายโดยใช้พนักงานแนะนำสินค้า การประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เพิ่มเติม การจัดทำแผ่นพับ ใบปลิว การโฆษณาทางโทรทัศน์ ซึ่งสอดคล้องกับของฌูเกิจ เลิศศักดิ์คาเดช (2543) ได้ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อเครื่องไฟฟ้าในครัวแบบฝังของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก คือ การขายโดยใช้พนักงานขาย และการประชาสัมพันธ์ และสอดคล้องกับผลการศึกษาของสุพัตรา จุฑาวิจิตรธรรม (2541) ที่ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือนของผู้บริโภคในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ คือ สื่อโทรทัศน์ เนื่องจากเป็นสื่อที่กระจายได้กว้างขวาง เข้าถึง และครอบคลุมผู้บริโภคทุกกลุ่ม

ข้อค้นพบ

การศึกษานี้ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมาก อายุ 24-35 ปี อาชีพข้าราชการ มีรายได้เฉลี่ย 5,000 – 10,000 บาท มีสมาชิกในครอบครัว 3-6 คน ใช้ระบบน้ำประปา บริโภคน้ำที่ผ่านการกรอง โดยมีจำนวนเครื่องกรอง 1 เครื่อง จำนวนปีที่ใช้เครื่องกรอง 1-5 ปี เป็นแบบกรองธรรมดา ยี่ห้อเครื่องกรองถูกซ์ เหตุผลที่เลือกซื้อยี่ห้อนี้เพราะเครื่องกรองน้ำมีคุณภาพกรองน้ำได้สะอาด การเลือกซื้อผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากซื้อจากตัวแทนจำหน่าย และทราบข้อมูลข่าวสารจากตัวแทนจำหน่าย ราคาเครื่องกรองน้ำที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกซื้อ คือราคาต่ำกว่า 5,000 บาท ชำระด้วยเงินสด โอกาสที่เลือกซื้อคือสินค้าลดราคาพิเศษ เลือกซื้อเครื่องกรองน้ำ

เพราะต้องการบริโภคน้ำดื่มที่สะอาด ไม่มีสี กลิ่น บุคคลที่ร่วมในการตัดสินใจ คือ สามี-ภรรยา การประเมินผลหลังการซื้อพบว่ามีความพอใจปานกลางและอนาคตยังไม่แน่ใจที่จะซื้อเครื่องใหม่

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยาพบว่า

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอันดับแรกคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น

เมื่อจำแนกตามอายุพบว่าอายุ 24-35 ปี ให้ความสำคัญในการเลือกซื้อในระดับ มากที่สุดคือ การรับประกันสินค้า สินค้าสามารถเปลี่ยนคืนได้ในระยะเวลาประกัน ในขณะที่กลุ่มอายุอื่นให้ความสำคัญในระดับมากกับทุกปัจจัยย่อย

เมื่อจำแนกตามอาชีพพบว่า อาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญมากที่สุดในเรื่องการรับประกันสินค้า ในขณะที่ อาชีพธุรกิจส่วนตัวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสีกลิ่น และการรับประกันสินค้า ส่วนกลุ่มอาชีพอื่นให้ความสำคัญทุกประเด็นปัจจัยย่อยในระดับมาก

เมื่อจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ในขณะที่รายได้อื่นให้ความสำคัญในระดับมาก ส่วนในประเด็นปัจจัยย่อยพบว่ารายได้ 10,001-20,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสีกลิ่น และ สินค้าสามารถเปลี่ยนคืนได้ในระยะเวลาประกัน รายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี การรับประกันสินค้า รายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำได้ดี ไม่มีสีกลิ่น การรับประกันสินค้า การตรวจเช็คสินค้ามีความเรียบร้อย รายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ด้านบริการหลังการขาย ส่วนความสำคัญในด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ใช้งานสะดวก และทำความสะอาดง่าย ให้ความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านราคา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอันดับแรกคือ ราคาเครื่องกรองน้ำ

เมื่อจำแนกตามเพศพบว่าเพศหญิงในความสำคัญทุกประเด็นปัจจัยย่อยในระดับมาก ส่วนเพศชายให้ความสำคัญประเด็นปัจจัยย่อยด้านการเลือกชำระเงินสดบัตรเครดิตในระดับปานกลาง และเมื่อจำแนกตามอายุพบว่าอายุต่ำกว่า 24 ปี ให้ความสำคัญในระดับปานกลางในประเด็นปัจจัยย่อยเหมือนกัน ส่วนอายุ 46-55 ปี และ 55 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญประเด็นปัจจัยย่อยด้านการเลือก

ชำระเงินสด บัตรเครดิต ให้เวลาการผ่อนชำระ และให้ส่วนลดสำหรับสมาชิกในระดับปานกลาง เช่นกัน

เมื่อจำแนกตามอาชีพพบว่าทุกอาชีพให้ความสำคัญในระดับมาก ส่วนในประเด็นย่อย อาชีพ พนักงานบริษัทให้ความสำคัญมากที่สุดประเด็นปัจจัยย่อยด้านอะไหล่ใส่กรองไม่แพง ในขณะที่กลุ่มอาชีพอื่นให้ความสำคัญในระดับมาก และระดับปานกลางกับทุกปัจจัยย่อย และเกือบทุกกลุ่มอาชีพให้ความสำคัญประเด็นปัจจัยย่อยด้านการเลือกชำระเงินสด บัตรเครดิตในระดับปานกลางเหมือนกัน ยกเว้น กลุ่มข้าราชการ และพ่อบ้านแม่บ้านให้ความสำคัญระดับมากในประเด็นย่อยดังกล่าว

เมื่อจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่าเกือบทุกกลุ่มรายได้ให้ความสำคัญระดับมากกับปัจจัยด้านราคา ยกเว้นผู้มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ส่วนในประเด็นปัจจัยย่อยกลุ่มรายได้ 5,000-10,000 บาท ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ด้านการเลือกชำระเงินสด และบัตรเครดิต ส่วนปัจจัยย่อยอื่น ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ส่วนกลุ่มรายได้ 20,000-40,000 บาท ให้ความสำคัญระดับปานกลางในเรื่องการชำระเงินสดและบัตรเครดิต การให้เวลาการผ่อนชำระ และระดับรายได้ 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ด้านอะไหล่ใส่กรองแพง และให้ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด และให้ส่วนลดสำหรับสมาชิก ส่วนด้านการเลือกชำระเงินสด บัตรเครดิต ให้ความสำคัญในระดับน้อย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ส่วนในด้านปัจจัยย่อย ได้รับความสำคัญระดับมากเกือบทุกปัจจัย ยกเว้น ด้านเวลาเปิด-ปิดร้าน/บริษัท และมีจำหน่ายทาง Internet ที่มีความสำคัญระดับปานกลาง

เมื่อจำแนกตามเพศพบว่าทั้งเพศชายและหญิงให้ความสำคัญระดับมาก ส่วนปัจจัยย่อยพบว่า เพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญระดับมากเกือบทุกปัจจัย ยกเว้น เพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญต่อ เวลาเปิด-ปิดร้าน/บริษัทและมีจำหน่ายทาง Internet ในระดับปานกลาง นอกจากนี้ เพศหญิงยังให้ความสำคัญระดับปานกลาง ด้าน

เมื่อจำแนกตามอายุ เกือบทุกกลุ่มอายุให้ความสำคัญระดับมาก ยกเว้น กลุ่มอายุ 55 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ส่วนในประเด็นย่อย ทุกกลุ่มอายุให้ความสำคัญระดับปานกลางกับ เวลาเปิด-ปิด/บริษัท และมีจำหน่ายทาง Internet นอกจากนี้กลุ่มอายุ 46 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในระดับปานกลางกับสถานที่จอดรถร้านค้าที่จำหน่ายเครื่องกรองน้ำมีความสะดวกปลอดภัย และกลุ่มอายุ 55 ปีขึ้นไป ยังให้ความสำคัญระดับปานกลางกับหาซื้อได้ง่าย มีจำหน่ายทั่วไป ห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องไฟฟ้า และมีตัวแทนจำหน่ายทุกพื้นที่

เมื่อจำแนกตามอาชีพ กลุ่มอาชีพ ข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัท และธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญระดับปานกลางด้าน เวลาเปิด-ปิดร้าน/บริษัท ในขณะที่อาชีพเกษตรกร ให้ความสำคัญในประเด็นนี้ระดับมาก ส่วนด้านการจำหน่ายทาง Internet ทุกกลุ่มอาชีพให้ความสำคัญระดับปานกลาง ยกเว้นพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญระดับน้อย ด้านการมีตัวแทนจำหน่ายทุกพื้นที่ กลุ่มอาชีพที่ให้ความสำคัญระดับมาก คือ ข้าราชการ พนักงานบริษัท และพ่อบ้านแม่บ้าน ด้านสถานที่จอร์จร้านค้าที่จำหน่ายเครื่องกรองน้ำมีความสะดวกปลอดภัย กลุ่มอาชีพ ข้าราชการ พนักงานบริษัท และธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญระดับมาก ในขณะที่กลุ่มอื่นให้ความสำคัญปานกลาง

เมื่อจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่า กลุ่มรายได้ 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญมากที่สุดด้าน เครื่องกรองน้ำที่ง่าย ใสกรองน้ำที่ง่าย ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ และหาซื้อได้ง่ายมีจำหน่ายทั่วไปห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องไฟฟ้า ส่วนด้านอื่นอยู่ในระดับมาก และปานกลาง กลุ่มที่มีรายได้น้อยกว่า 5,000 บาท ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดด้าน เครื่องกรองน้ำที่ง่าย ใสกรองน้ำที่ง่าย ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ และหาซื้อได้ง่ายมีจำหน่ายทั่วไปห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องไฟฟ้า ส่วนด้านอื่นอยู่ในระดับปานกลาง กลุ่มรายได้ 5,000-40,000 บาท ให้ความสำคัญระดับมากเกือบทุกปัจจัย ยกเว้นด้าน เวลาเปิด-ปิดร้าน/บริษัท และมีจำหน่ายทาง Internet ที่อยู่ในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ยกเว้นการโฆษณาทางวิทยุซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง และให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ มีการสาธิตสินค้า

เมื่อจำแนกตามอายุพบว่าทุกอายุให้ความสำคัญทุกประเด็นปัจจัยย่อยในระดับมาก ยกเว้น ด้านการโฆษณาทางวิทยุที่อยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นอายุ 55 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญประเด็นปัจจัยย่อยด้านการโฆษณาทางโทรทัศน์ และการขายโดยใช้พนักงานขายแนะนำสินค้าในระดับปานกลาง ในขณะที่กลุ่มอายุอื่นให้ความสำคัญในระดับมาก

เมื่อจำแนกตามอาชีพพบว่าทุกอาชีพให้ความสำคัญในระดับมาก ยกเว้นในประเด็นปัจจัยย่อยด้านการโฆษณาผ่านทางวิทยุ ที่ทุกอาชีพให้ความสำคัญในระดับปานกลางเหมือนกัน

เมื่อจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่าทุกรายได้ให้ความสำคัญประเด็นปัจจัยย่อยด้านการโฆษณาผ่านทางวิทยุ ในระดับปานกลางเหมือนกัน ยกเว้นรายได้ 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญระดับน้อย

เมื่อจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่า รายได้ 40,000 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การสาธิตสินค้า และการขายโดยพนักงานขายแนะนำสินค้า และให้ความสำคัญระดับน้อย ด้านการโฆษณาผ่านทางวิทยุ

สำหรับปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบจากการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำ มากที่สุดอันดับแรก ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ไม่มีบริการหลังการขาย ด้านราคา ได้แก่ อะไหล่/ไส้กรองมีราคาแพง ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ซื่อไส้กรอง/อะไหล่ลำบาก ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีการให้ความรู้เพิ่มเติม

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ย/เดือน ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญปัจจัยส่วนประสมการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ไม่แตกต่างกัน คืออยู่ในระดับความสำคัญมาก ยกเว้นผู้มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ในระดับมาก

จากผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา ที่ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก จำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มีข้อค้นพบ ดังแสดงในตารางที่ 51-54

ตารางที่ 51 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดอันดับแรก จำแนกตามเพศ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	เพศชาย	เพศหญิง
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำ ได้ดี ไม่มีสี กลิ่น (4.45)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์กรองน้ำ ได้ดี ไม่มีสี กลิ่น (4.46)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.38)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.17)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ใส่กรองหาซื้อง่าย (4.03)	เครื่องกรองหาซื้อง่าย (4.09)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	การบริการเปลี่ยนไส้กรองฟรี ภายใน 1 ปี (4.30)	มีการสาธิตสินค้า (4.31)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 52 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดอันดับแรก จำแนกตามอายุ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ต่ำกว่า 24 ปี	24-35 ปี	36-45 ปี	46-55 ปี	55 ปี ขึ้นไป
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น (4.21)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น (4.65)	การรับประกันสินค้า (4.45)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น (4.41)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดี ไม่มีสี กลิ่น (4.31)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.29)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.35)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.24)	อะไหล่ ใต้กรองไม่แพง (4.12)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.23)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	เครื่องกรองน้ำที่ง่าย (4.00)	เครื่องกรองน้ำที่ง่าย ใต้ กรองน้ำที่ง่าย (4.08)	ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตาม ความต้องการ (4.28)	เครื่องกรองน้ำที่ง่าย (4.09)	เครื่องกรองน้ำที่ง่าย (3.92)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	การบริการเปลี่ยนไส้กรอง ฟรีภายใน 1 ปี (4.17)	มีการสาธิตสินค้า (4.40)	มีการสาธิตสินค้า (4.41)	มีการสาธิตสินค้า (4.25)	มีการสาธิตสินค้า (4.00)

ตารางที่ 53 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดอันดับแรก จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	พจน.บริษัท	ธุรกิจส่วนตัว	เกษตรกร	พอบ้านแม่บ้าน
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	การรับประกันสินค้า (4.54)	ใช้ง่ายสะดวก คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น การรับประกัน สินค้า (4.29)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น มีบริการหลังการขาย อะไหล่เครื่อง กรองหาซื้อง่ายสะดวก (4.40)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น (4.68)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดีไม่มีสี กลิ่น (4.27)	มีบริการหลังการขาย (4.14)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.36)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.00)	ราคาเครื่องกรองน้ำ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง (4.60)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.29)	ราคาเครื่องกรองน้ำ อะไหล่ไส้กรองไม่แพง ให้ส่วนลดเมื่อชำระเงิน สด (4.09)	ให้เวลาการผ่อนชำระ ให้ส่วนลดถ้าได้รับ สมาชิก (4.00)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ใส่กรองหาซื้อง่าย (4.14)	เครื่องกรองหาซื้อง่าย ได้กรองหาซื้อง่าย (4.00)	ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตาม ความต้องการ (4.10)	ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตาม ความต้องการ (4.08)	ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตาม ความต้องการ หาซื้อง่าย มีจำหน่ายทั่วไป ห้างสรรพสินค้า ร้าน ขายเครื่องไฟฟ้า (4.09)	เครื่องกรองหาซื้อง่าย (4.00)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	มีการสาธิตสินค้า (4.46)	การจัดรายการส่งเสริม การขาย มีของแถม, การประชาสัมพันธ์ให้ ความรู้เพิ่มเติม, มีการ สาธิตสินค้า (3.86)	บริการเปลี่ยนไส้กรอง ฟรีภายใน 1 ปี (4.50)	มีการสาธิตสินค้า (4.41)	มีการสาธิตสินค้า (4.00)	การสาธิตสินค้า (4.29)

ตารางที่ 54 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดอันดับแรก จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	<5,000	5,000 – 10,000	10,001 – 20,000	20,001 – 30,000	30,001 – 40,000	>40,000
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ความคงทนในการใช้งาน ทำความสะอาดง่าย คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดีไม่มีกลิ่น, การตรวจเช็ค สินค้ามีความเรียบร้อย อะไหล่เครื่องกรองหา ซื้อง่ายสะดวก (4.00)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดีไม่มีกลิ่น (4.39)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดีไม่มีกลิ่น (4.61)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดี ไม่มีกลิ่น (4.59)	คุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรองน้ำได้ดี ไม่มีกลิ่น (4.70)	มีบริการหลังการขาย (5.00)
ปัจจัยด้านราคา	อะไหล่ได้กรองไม่แพง, ให้ส่วนลดเมื่อ ชำระเงินสด (4.00)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.31)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.37)	อะไหล่ได้กรองไม่แพง (4.18)	ราคาเครื่องกรองน้ำ (4.30)	ราคาเครื่องกรองน้ำ, ให้เวลาการผ่อนชำระ (4.00)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	เครื่องกรองหาซื้อง่าย (4.18)	ส่งผลิตภัณฑ์ตรงตาม ความต้องการ (4.08)	ได้กรองหาซื้อง่าย (4.06)	ได้กรองหาซื้อง่าย (4.09)	เครื่องกรองหาซื้อง่าย, ได้กรองหาซื้อง่าย (4.10)	เครื่องกรองหาซื้อง่าย, ได้กรองหาซื้อง่าย, ส่ง ผลิตภัณฑ์ตรงตามความ ต้องการ, หาซื้อง่ายมี จำหน่ายทั่วไป ห้างสรรพสินค้า ร้าน ขายเครื่องไฟฟ้า (5.00)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	การสาธิตสินค้า (3.82)	มีการสาธิตสินค้า (4.27)	มีการสาธิตสินค้า (4.45)	มีการสาธิตสินค้า (4.32)	การบริหารเปลี่ยนไส้ กรองฟรีภายใน 1 ปี (4.40)	การขายโดยใช้พนักงาน ขายแนะนำสินค้า, มี การสาธิตสินค้า (5.00)

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่องกรองน้ำของ
ผู้บริโภคในเทศบาลเมือง จังหวัดพะเยา

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

- ควรมีการตรวจเช็คสินค้าให้ถูกต้องตามรุ่นที่ลูกค้าต้องการและอยู่ในสภาพสมบูรณ์ พร้อมใช้งานทุกครั้งก่อนส่งมอบให้ลูกค้า
- ควรมีการติดตามการให้บริการหลังการขายอย่างสม่ำเสมอ เช่น มีการตรวจเยี่ยมบ้านลูกค้า
- ผู้ผลิตสินค้าควรให้ความสำคัญต่อการพัฒนาปรับปรุงและรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ให้ได้ตามมาตรฐานและความต้องการของผู้บริโภคเป้าหมายอยู่เสมอ
- ควรเน้นถึงการรับประกันสินค้าและอะไหล่ ใ้กรอง ให้ผู้บริโภคประทับใจ
- ควรมีอะไหล่เครื่องกรองน้ำสำรองที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ แม้สินค้าได้เลิกผลิตไปแล้ว

ปัจจัยด้านราคา

- ผู้จำหน่ายสินค้าควรปรับปรุงการกำหนดราคาของไส้กรองน้ำให้มีความเหมาะสม และอยู่ในระดับราคาที่เป็นที่ยอมรับของลูกค้า
- กำหนดเงื่อนไขด้านราคา เช่น การให้ส่วนลดพิเศษ ในกรณีที่ลูกค้าชำระด้วยเงินสด และการเสนอเงื่อนไขที่ทำให้ลูกค้าสามารถผ่อนชำระได้
- มีวิธีการชำระเงินค่าสินค้าได้หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

- ควรมีกิจกรรมการจัดจำหน่ายอะไหล่เครื่องกรองน้ำเพื่อให้สามารถกระจายอะไหล่ไปถึงมือลูกค้าได้อย่างทั่วถึง จะสร้างความสะดวกในการหาซื้ออะไหล่ให้แก่ลูกค้า
- ควรมีสินค้าและอะไหล่ครบทุกรุ่นวางจำหน่ายในร้านค้าที่ลูกค้านิยมเข้าไปเลือกซื้อสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ
- ในการจำหน่ายแก่ลูกค้ากลุ่มข้าราชการ และตามกลุ่มรายได้สูง ผู้จำหน่ายควรต้องเน้นการใช้ พนักงานขายในการนำเสนอสินค้าแก่ลูกค้าเป้าหมายโดยตรงเพื่อสร้างความสะดวก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

- การขายโดยพนักงานขายควรเน้นการสาธิตวิธีการใช้สินค้า และการนำเสนอประโยชน์ของสินค้า อย่างชัดเจนในช่วงการสาธิต เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเข้าใจในตัวสินค้า
- ควรเน้นเรื่องการสร้างความเข้าใจแก่ลูกค้าในเรื่องใจการรับประกันสินค้า
- ควรมีกิจกรรมด้านการส่งเสริมการขาย ในบางช่วงเวลาเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้รวดเร็วขึ้น โดยเสนอเงื่อนไข เช่น ส่วนลดพิเศษ ของแถม หรือรางวัลต่าง ๆ เป็นการจูงใจลูกค้าเป้าหมาย
- ความมุ่งการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับตราสินค้า และตัวผลิตภัณฑ์ผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้า อาทิเช่น การมีแผ่นพับ หรือประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ในร้านค้าที่วางจำหน่าย นอกจากนั้นยัง ควรเน้นวิธีการสื่อสารที่สามารถให้ผู้บริโภคจำนวนมากในตลาดรับรู้ข้อมูลได้ เช่น การส่งแผ่นพับ ไปปลิว หรือเอกสารผ่านทางไปรษณีย์เพื่อประชาสัมพันธ์ไปยังลูกค้าเป้าหมายโดยตรง หรืออาจใช้ป้ายโฆษณาในท้องถิ่นประกอบการสื่อสาร