

## สารบัญ

|   | หน้า |
|---|------|
| กิตติกรรมประกาศ   | ก    |
| บทคัดย่อภาษาไทย   | ข    |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ  | ฉ    |
| สารบัญตาราง   | ญ    |
| บทที่ 1 บทนำ  | 1    |
| หลักการและเหตุผล  | 1    |
| วัตถุประสงค์ของการศึกษา   | 2    |
| ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา  | 3    |
| นิยามศัพท์  | 3    |
| บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง   | 4    |
| แนวคิดและทฤษฎี  | 4    |
| แนวคิดพฤติกรรมของผู้บริโภค  | 5    |
| ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด  | 7    |
| งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง   | 9    |
| บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษา   | 11   |
| ขอบเขตการศึกษา  | 11   |
| วิธีการศึกษาและการเก็บรวบรวมข้อมูล  | 12   |
| เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา  | 12   |
| การวิเคราะห์ข้อมูล  | 13   |
| ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษา  | 14   |
| บทที่ 4 ผลการศึกษา  | 15   |
| ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ต้องแบบสอบถาม   | 16   |
| ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุรส<br>ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่                                       | 19   |
| ส่วนที่ 3 ข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุรสในอำเภอเมือง<br>จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน | 25   |

## สารบัญ (ต่อ)

|   | หน้า |
|---|------|
| ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลในการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุรสของผู้บริโภค                                    | 37   |
| ส่วนที่ 5 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริโภคในการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุรสของผู้บริโภค ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ | 44   |
| ส่วนที่ 6 ข้อมูลปัญหาที่พบในการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุรสในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่   | 82   |
| บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อกิจกรรม ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ   | 89   |
| สรุปผลการศึกษา  | 89   |
| อกิจกรรม  | 103  |
| ข้อค้นพบ  | 107  |
| ข้อเสนอแนะ  | 113  |
| บรรณานุกรม  | 115  |
| ภาคผนวก   | 116  |
| แบบสอบถาม   | 117  |
| ประวัติผู้เขียน   | 124  |

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

## สารบัญตาราง

| ตารางที่ |  | หน้า |
|----------|--|------|
| 1        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ   | 16   |
| 2        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ  | 16   |
| 3        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา   | 17   |
| 4        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ   | 17   |
| 5        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ต่อเดือน  | 18   |
| 6        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภท<br>ของผลิตภัณฑ์ปูรุงรสที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อ         | 19   |
| 7        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลในการซื้อ<br>ผลิตภัณฑ์ปูรุงรส                         | 19   |
| 8        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามบุคคลที่มีส่วนในการ<br>ตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุงรส         | 20   |
| 9        | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งที่รู้จัก<br>ผลิตภัณฑ์ปูรุงรส                          | 20   |
| 10       | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งการรับรู้ข้อมูล<br>ข่าวสารผลิตภัณฑ์ปูรุงรสจากสื่อโฆษณา | 21   |
| 11       | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรสชาติ<br>ผลิตภัณฑ์ปูรุงรสที่ซื้อ                           | 21   |
| 12       | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความถี่ในการซื้อ<br>ผลิตภัณฑ์ปูรุงรส                        | 22   |
| 13       | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามยี่ห้อของผลิตภัณฑ์<br>ปูรุงรสที่ซื้อ                        | 23   |
| 14       | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งที่ซื้อผลิตภัณฑ์<br>ปูรุงรส                            | 23   |
| 15       | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายการสิ่งเสริมภาระ<br>ที่ชอบมากที่สุด                      | 24   |
| 16       | แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามของแถมที่ซื้อ   | 24   |

## สารบัญตาราง (ต่อ)

| ตารางที่  | หน้า |
|---|------|
| 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับประเภทผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามเพศ  | 25   |
| 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับรสชาติผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามเพศ  | 26   |
| 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับความถี่ในการซื้อ<br>ผลิตภัณฑ์ปูรงรส จำแนกตามเพศ                             | 27   |
| 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับยี่ห้อของผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามเพศ                                     | 28   |
| 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับประเภทผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามอาชีพ                                      | 29   |
| 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับรสชาติผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามอาชีพ                                      | 30   |
| 23 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับความถี่ในการซื้อ<br>ผลิตภัณฑ์ปูรงรส จำแนกตามอาชีพ                           | 31   |
| 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับยี่ห้อของผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามอาชีพ                                   | 32   |
| 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับประเภทผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน                       | 33   |
| 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับรสชาติผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน                       | 34   |
| 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับความถี่ในการซื้อ<br>ผลิตภัณฑ์ปูรงรส จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน            | 35   |
| 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับยี่ห้อของผลิตภัณฑ์ปูรงรส<br>จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน                    | 36   |
| 29 แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อ<br>การซื้อผลิตภัณฑ์ปูรงรส จำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ | 37   |

## สารบัญตาราง (ต่อ)

| ตารางที่   | หน้า |
|--|------|
| 30 แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของปัจจัยส่วนประเมินทางการตลาดที่มีผลต่อ การซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุ่งรัศ จำแนกตามปัจจัยด้านราคา                 | 39   |
| 31 แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของปัจจัยส่วนประเมินทางการตลาดที่มีผลต่อ การซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุ่งรัศ จำแนกตามปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 40   |
| 32 แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของปัจจัยส่วนประเมินทางการตลาดที่มีผลต่อ การซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุ่งรัศ จำแนกตามปัจจัยด้านสิ่งเสริมการตลาด     | 41   |
| 33 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของปัจจัยส่วนประเมินทางการตลาด ใน การซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุ่งรัศของผู้ตอบแบบสอบถาม                   | 43   |
| 34 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามเพศ                      | 44   |
| 35 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามเพศ                           | 46   |
| 36 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามเพศ           | 47   |
| 37 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านสิ่งเสริมการตลาด จำแนกตามเพศ               | 48   |
| 38 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามอายุ                     | 50   |
| 39 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามอายุ                          | 52   |
| 40 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามอายุ          | 53   |
| 41 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านสิ่งเสริมการตลาด จำแนกตามอายุ              | 55   |
| 42 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย ส่วนประเมินทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามระดับการศึกษา            | 57   |

## สารบัญตาราง (ต่อ)

| ตารางที่   | หน้า |
|--|------|
| 43 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามระดับการศึกษา                        | 60   |
| 44 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามระดับการศึกษา        | 62   |
| 45 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด จำแนกตามระดับการศึกษา             | 64   |
| 46 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามอาชีพ                           | 66   |
| 47 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามอาชีพ                                | 68   |
| 48 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามอาชีพ                | 70   |
| 49 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอาชีพ                     | 72   |
| 50 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน            | 74   |
| 51 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน                 | 76   |
| 52 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน | 78   |
| 53 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาดด้านส่งเสริมการตลาด จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน      | 80   |
| 54 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัญหาที่พบในการซื้อผลิตภัณฑ์ปรุงรส<br>ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์                     | 82   |
| 55 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัญหาที่พบในการซื้อผลิตภัณฑ์ปรุงรส<br>ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านราคา                          | 84   |

## สารบัญตาราง (ต่อ)

| ตารางที่ |  | หน้า |
|----------|--|------|
| 56       | แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัญหาที่พบในการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุ้งรส<br>ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย   | 85   |
| 57       | แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัญหาที่พบในการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุ้งรส<br>ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมการตลาด   | 86   |
| 58       | แสดงค่าเฉลี่ยและระดับของปัญหาที่พบในการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุ้งรส   | 88   |
| 59       | แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์ปูรุ้งรสของผู้ตอบแบบสอบถาม<br>ที่มีค่าปัจจัยอยู่ ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด จากระดับที่มีผลต่อการซื้อมาก<br>ไปกระดับที่มีผลต่อการซื้อน้อย | 109  |
| 60       | แสดงค่าเฉลี่ยและระดับปัญหาของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัญหาที่พบของปัจจัย<br>ส่วนประสมทางการตลาด โดยเรียงจากระดับปัญหาที่พบมากไปกระดับปัญหา<br>ที่พบน้อย  | 111  |

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