

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ค
บทคัดย่อภาษาไทย	๔
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	๕
สารบัญตาราง	๖
สารบัญภาพ	๗
บทที่ ๑ บทนำ	๘
หลักการและเหตุผล	๑
วัตถุประสงค์	๓
ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา	๓
นิยามศัพท์	๓
บทที่ ๒ แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	๔
แนวคิดและทฤษฎี	๔
ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	๗
บทที่ ๓ ระเบียบวิธีการศึกษา	๑๒
ขอบเขตการศึกษา	๑๒
วิธีการศึกษา	๑๔
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	๑๔
การวิเคราะห์ข้อมูล	๑๕
ระยะเวลาในการดำเนินการศึกษา	๑๕

*Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved*

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	16
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	17
ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อผ้าสกัดแต่ง ในร้านค้าปลีกสมัยใหม่	20
ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยที่พนักในการตัดสินใจซื้อ ผ้าสกัดแต่งในร้านค้าปลีกสมัยใหม่	27
ส่วนที่ 4 พฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อผ้าสกัดแต่ง ในร้านค้าปลีกสมัยใหม่จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล	34
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ	94
สรุปผลการศึกษา	94
อภิปรายผลการศึกษา	102
ข้อค้นพบ	106
ข้อเสนอแนะ	107
บรรณานุกรม	110
ภาคผนวก	112
ภาคผนวก ก ตัวอย่างแบบสอบถาม	113
ภาคผนวก ข คู่มือการลงรหัส	120
ประวัติผู้เขียน	135

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 แสดงคำอ่าน 7 ประการ(6Ws และ 1H) เพื่อหาคำตอบ 7 ประการ เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (7Os)	5
2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ	17
3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล	17
4 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยอย่าง 10 ลำดับแรกที่มีผลต่อ การตัดสินใจซื้อผ้าสกดตัดแต่งในร้านค้าปลีกสมัยใหม่	32
5 แสดงการซื้อผ้าสกดตัดแต่งรายห้อต่างๆ จำแนกตามเพศ	34
6 แสดงเหตุผลในการซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามเพศ	35
7 แสดงความนิยมในการเลือกร้านค้าปลีกสมัยใหม่จำแนกตามเพศ	36
8 แสดงวันที่มักจะซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามเพศ	36
9 แสดงช่วงเวลาในการซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามเพศ	37
10 แสดงความถี่ในการซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามเพศ	37
11 แสดงบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามเพศ	38
12 แสดงจำนวนชนิดผ้าสกดตัดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามเพศ	39
13 แสดงปริมาณผ้าสกดตัดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามเพศ	39
14 แสดงค่าใช้จ่ายในการซื้อผ้าสกดตัดแต่งในแต่ละครั้งจำแนกตามเพศ	40
15 แสดงการซื้อผ้าสกดตัดแต่งรายห้อต่างๆ จำแนกตามอายุ	41
16 แสดงเหตุผลในการซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามอายุ	43
17 แสดงความนิยมในการเลือกร้านค้าปลีกสมัยใหม่จำแนกตามอายุ	45
18 แสดงวันที่มักจะซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามอายุ	45
19 แสดงช่วงเวลาในการซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามอายุ	47
20 แสดงความถี่ในการซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามอายุ	49
21 แสดงบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าสกดตัดแต่งจำแนกตามอายุ	51

สารนัยตาราง (ต่อ)

ตารางที่

หน้า

22 แสดงจำนวนชนิดผักสดตัดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามอายุ	53
23 แสดงปริมาณผักสดตัดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามอายุ	53
24 แสดงค่าใช้จ่ายในการซื้อผักสดตัดแต่งในแต่ละครั้งจำแนกตามอายุ	55
25 แสดงการซื้อผักสดตัดแต่งรายที่ห้อต่างๆ จำแนกตามระดับการศึกษา	57
26 แสดงเหตุผลในการซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามระดับการศึกษา	58
27 แสดงความนิยมในการเลือกร้านค้าปลีกสมัยใหม่จำแนกตามระดับการศึกษา	59
28 แสดงวันที่มักจะซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามระดับการศึกษา	60
29 แสดงช่วงเวลาในการซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามระดับการศึกษา	60
30 แสดงความถี่ในการซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามระดับการศึกษา	61
31 แสดงบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามระดับการศึกษา	62
32 แสดงจำนวนชนิดผักสดตัดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามระดับการศึกษา	62
33 แสดงปริมาณผักสดตัดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามระดับการศึกษา	63
34 แสดงค่าใช้จ่ายในการซื้อผักสดตัดแต่งในแต่ละครั้งจำแนกตามระดับการศึกษา	63
35 แสดงการซื้อผักสดตัดแต่งรายที่ห้อต่างๆ จำแนกตามรายได้	65
36 แสดงเหตุผลในการซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามรายได้	67
37 แสดงความนิยมในการเลือกร้านค้าปลีกสมัยใหม่จำแนกตามรายได้	69
38 แสดงวันที่มักจะซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามรายได้	69
39 แสดงช่วงเวลาในการซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามรายได้	71
40 แสดงความถี่ในการซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามรายได้	73
41 แสดงบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผักสดตัดแต่งจำแนกตามรายได้	75
42 แสดงจำนวนชนิดผักสดตัดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามรายได้	75
43 แสดงปริมาณผักสดตัดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามรายได้	77
44 แสดงค่าใช้จ่ายในการซื้อผักสดตัดแต่งในแต่ละครั้งจำแนกตามรายได้	77
45 แสดงการซื้อผักสดตัดแต่งรายที่ห้อต่างๆ จำแนกตาม จำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	79

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
46 แสดงเหตุผลในการซื้อผ้าสคตดแต่งจำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	81
47 แสดงความนิยมในการเลือกร้านค้าปลีกสมัยใหม่จำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	83
48 แสดงวันที่มักจะซื้อผ้าสคตดแต่งจำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	85
49 แสดงช่วงเวลาในการซื้อผ้าสคตดแต่งจำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	85
50 แสดงความถี่ในการซื้อผ้าสคตดแต่งจำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	87
51 แสดงบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าสคตดแต่งจำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	89
52 แสดงจำนวนชนิดผ้าสคตดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	89
53 แสดงปริมาณผ้าสคตดแต่งในการซื้อในแต่ละครั้งจำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	91
54 แสดงค่าใช้จ่ายในการซื้อผ้าสคตดแต่งในแต่ละครั้งจำแนกตามจำนวนผู้ที่พกอยู่อาศัยด้วยในปัจจุบัน	91
พ1 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	118
พ2 แสดงการลงทะเบียนแบบสอบถาม	120

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 แสดงร้อยละของรายีห้อผักสดตัดแต่งในการซื้อผักสดตัดแต่ง	20
2 แสดงร้อยละของเหตุผลในการซื้อผักสดตัดแต่ง	21
3 แสดงร้อยละของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ในการซื้อผักสดตัดแต่ง	22
4 แสดงร้อยละของเหตุผลในการเลือกร้านค้าปลีกสมัยใหม่	22
5 แสดงร้อยละของวันในการซื้อผักสดตัดแต่ง	23
6 แสดงร้อยละของช่วงเวลาในการซื้อผักสดตัดแต่ง	23
7 แสดงร้อยละของความถี่ในการซื้อผักสดตัดแต่ง	24
8 แสดงร้อยละของบุคคลที่มีอาชีพลดต่อการตัดสินใจซื้อผักสดตัด	24
9 แสดงร้อยละของจำนวนชนิดผักสดตัดแต่งในการซื้อผักสดตัดแต่งในแต่ละครั้ง	25
10 แสดงร้อยละของปริมาณผักสดตัดแต่งในการซื้อผักสดตัดแต่งในแต่ละครั้ง	25
11 แสดงร้อยละของค่าใช้จ่ายในการซื้อผักสดตัดแต่งในแต่ละครั้ง	25
12 แสดงร้อยละของการรับทราบข้อมูลในการซื้อผักสดตัดแต่งในแต่ละครั้ง	26
13 แสดงร้อยละของการรับทราบข้อมูลความแตกต่างระหว่างผักสดตัดแต่งกับผักสดในตลาดสดทั่วไป	26
14 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	27
15 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา	28
16 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	29
17 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมทางการตลาด	30
18 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสานทางการตลาดโดยภาพรวม	31
19 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยย่อย 10 อันดับแรกของปัจจัยส่วนประสานทางการตลาด	32
20 แสดงร้อยละของปัญหาในการซื้อผักสดตัดแต่งในร้านค้าปลีกสมัยใหม่	33