

## บทที่ 5

### สรุปการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ สามารถสรุปการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะได้ดังนี้

#### สรุปการศึกษา

กลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จำนวน 420 คน พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง จำนวน 307 คน คิดเป็นร้อยละ 73.10 และเป็นเพศชายจำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 26.90 มีอายุ 19 ปีมากที่สุด จำนวน 187 คน คิดเป็นร้อยละ 44.50 รองลงมามีอายุ 20 ปี จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 36.90 ศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 1 มากที่สุด จำนวน 217 คน คิดเป็นร้อยละ 51.70 และชั้นปีที่ 2 จำนวน 203 คน คิดเป็นร้อยละ 48.30 ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี จำนวน 251 คน คิดเป็นร้อยละ 59.80 รองลงมา คือ สาขาวิชาการตลาด จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 17.40 มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่มากที่สุด จำนวน 221 คน คิดเป็นร้อยละ 52.60 รองลงมา คือ จังหวัดลำปาง จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 9.50 ส่วนมากมีจำนวนพี่น้องในครอบครัวจำนวน 0-1 คน จำนวน 321 คน โดยเป็นบุตรคนที่ 1 มากที่สุด จำนวน 234 คน คิดเป็นร้อยละ 55.70 รองลงมาเป็นบุตรคนที่ 2 จำนวน 141 คน ส่วนมากอาศัยอยู่กับเพื่อน จำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 37.10 รองลงมาอยู่กับบิดาและมารดา จำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 23.60 อาศัยอยู่หอพักมากที่สุด จำนวน 238 คน คิดเป็นร้อยละ 56.70 รองลงมาประเภทบ้านเดี่ยว จำนวน 131 คน คิดเป็นร้อยละ 31.20 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 3,001 – 6,000 บาทมากที่สุด จำนวน 260 คน คิดเป็นร้อยละ 61.90 รองลงมามีรายได้ไม่เกิน 3,000 บาท จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 16.70 ส่วนมากแหล่งที่มาของรายได้จากบิดามารดา จำนวน 405 คน คิดเป็นร้อยละ 96.40 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไปมากที่สุด จำนวน 250 คน คิดเป็นร้อยละ 59.50 เดินทางโดยรถจักรยานยนต์มากที่สุด จำนวน 178 คน คิดเป็นร้อยละ 42.40 รองลงมาเดินทางโดยรถยนต์ จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 29.80 ส่วนมากมีโทรศัพท์มือถือ จำนวน 412 คน คิดเป็นร้อยละ 98.10 รองลงมา คือ คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก จำนวน 212 คน คิดเป็นร้อยละ 50.50 ไม่กู้ยืมเงิน จำนวน 341 คน คิดเป็นร้อยละ 81.20 และกู้เงิน จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 18.80 เข้า [www.google.com](http://www.google.com) มากที่สุด จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 36.90 รองลงมา คือ [www.hi5.com](http://www.hi5.com) จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 23.30

จากผลการศึกษาพบว่า ลักษณะรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยวิเคราะห์ตัวประกอบ (Factor Analysis) ได้กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิต 40 กลุ่ม โดยแยกจัดตามลักษณะกลุ่มตัวประกอบด้านกิจกรรม 15 กลุ่ม กลุ่มตัวประกอบด้านความสนใจ 13 กลุ่ม และกลุ่มตัวประกอบด้านความคิดเห็น 12 กลุ่ม ดังนี้

#### กลุ่มตัวประกอบด้านกิจกรรม

**กลุ่มที่ 1 นักกีฬา** ชอบเล่นกีฬาเป็นประจำ เป็นนักกีฬา ชอบติดตามข่าวสารด้านกีฬาเสมอ มีงานอดิเรก คือ ออกกำลังกาย มีอุปกรณ์กีฬาที่จะเล่นเป็นของตนเอง ชอบเล่นกีฬาตามสมัยนิยม เมื่อมีการแข่งขันกีฬามักมีการเติมพัน เป็นสมาชิกเว็บไซต์เกี่ยวกับกีฬา และเป็นสมาชิกชมรมที่เกี่ยวกับกีฬา

**กลุ่มที่ 2 นักรับข่าวสารทางดิจิทัล** เป็นสมาชิกข่าวกีฬา ข่าวดาราศาสตร์ และข่าวสถานการณ์ปัจจุบันผ่านทางSMSเสมอ ฉันทเป็นสมาชิกเว็บไซต์เกี่ยวกับความสวยความงามและสุขภาพ และสมาชิกเกมออนไลน์

**กลุ่มที่ 3 นักกิจกรรม** เป็นผู้นำในการทำกิจกรรมของชมรม เป็นสมาชิกชมรมช่วยเหลือสังคม เป็นกรรมการชมรมต่างๆของคณะ เป็นสมาชิกชมรมที่ได้ท่องเที่ยว เข้าร่วมกิจกรรมของคณะเสมอ โดยไม่ต้องบังคับ และมักเข้าร่วมกิจกรรมทางศาสนาอยู่เสมอ

**กลุ่มที่ 4 นักเที่ยวกลางคืน** ชอบดื่มเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์หรือสูบบุหรี่เวลาไปเที่ยวกลางคืน เที่ยวกลางคืนเป็นประจำ และชอบใช้เวลาว่างกับเพื่อนมากกว่ากับครอบครัว

**กลุ่มที่ 5 นักช้อปปิ้งไฮโซทันสมัย** ชอบซื้อสินค้าแบรนด์เนม ชอบไปช้อปปิ้งตามห้าง และเป็นผู้นำในการใช้สินค้าหรือบริการใหม่ๆ อยู่เสมอ

**กลุ่มที่ 6 ขยันเรียน** จะขาดเรียนเฉพาะเมื่อจำเป็นจริงๆเท่านั้น ชอบเข้าเรียนทุกครั้ง และส่งการบ้านและรายงานตามเวลาที่กำหนดเสมอ

**กลุ่มที่ 7 นักสะสม** ชอบความบันเทิง ชอบสะสมสิ่งของต่างๆเป็นงานอดิเรก ชอบไปงานเปิดตัวภาพยนตร์หรือสินค้าใหม่ๆ ชอบดูหมอลำหรือดูวง ชอบอ่านหนังสือการ์ตูน นวนิยายหรือนิตยสารเกี่ยวกับการ์ตูนเวลาว่าง และชอบประดิษฐ์สิ่งของเป็นงานอดิเรก

**กลุ่มที่ 8 นักท่องโลกโซเชียล** ชอบเล่นอินเทอร์เน็ตเป็นงานอดิเรก ชอบเล่นอินเทอร์เน็ตและแชทกับเพื่อนเวลาว่าง ใช้อินเทอร์เน็ตค้นหาข้อมูล และชอบเล่นเกมเป็นงานอดิเรก

**กลุ่มที่ 9 นักดูหนังและท่องเที่ยว** ชอบไปชมภาพยนตร์ในโรงภาพยนตร์ ชอบไปดูละครเวที ทอล์กโชว์ คอนเสิร์ต และชอบท่องเที่ยวตามแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติเวลาว่าง

**กลุ่มที่ 10 นักช้อปโลโซ** ชอบซื้อสินค้าหน้ามือ กาดหลวงและกาดรินค้าเป็นประจำ ชอบซื้อสินค้าราคาถูก ซื้อเสื้อผ้าและเครื่องประดับเป็นส่วนใหญ่เมื่อไปช้อปปิ้ง และนิยมอ่านนิตยสารประเภท Gossip ดารา

**กลุ่มที่ 11 ขอบนอนและดูทีวี** ชอบดูทีวีเวลาว่าง และเวลาว่างมักใช้ในการนอน

**กลุ่มที่ 12 ตั้งใจเรียน** ตั้งใจเรียนและทบทวนเนื้อหาที่เรียนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อผลการเรียนที่ดี จึงตั้งใจเรียน ทำการบ้าน ทำรายงานและสอบทุกครั้ง และชอบติวพิเศษเพิ่มเติม

**กลุ่มที่ 13 ทำงานพิเศษ** ทำงานพิเศษต่างๆ เพื่อหารายได้เสริม ชอบไปช้อปปิ้งคนเดียว และค้นคว้าหาข้อมูลจากห้องสมุดเป็นประจำ

**กลุ่มที่ 14 นิยมศึกษาหาความรู้** ชอบอบรมความรู้เพิ่มเติมโดยไม่ต้องบังคับ

**กลุ่มที่ 15 เรียนตามกฎเกณฑ์** ไม่เลือกหลงทะเลียบเรียนในตอนเช้าๆ เข้าเรียนตรงเวลาเมื่อมีการเช็ชชื่อเท่านั้น และเลือกซื้อสินค้าหรือบริการ โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของคุณภาพและราคา

**กลุ่มตัวประกอบด้านความสนใจ**

**กลุ่มที่ 1 สนใจข่าวสารทุกประเภท** สนใจติดตามข่าวกีฬา ข่าวบันเทิง และข่าวผ่านSMS และ MMS เป็นแฟนกีฬาด้วย สนใจสัก เจาะหรือพื้นที่ร่างกายตามแฟชั่น สนใจติดตามข่าวเศรษฐกิจบ้านเมืองทางโทรทัศน์

**กลุ่มที่ 2 รักครอบครัว** .ครอบครัวคือสิ่งที่สำคัญที่สุดในชีวิตฉัน ฉันสนใจและเอาใจใส่สุขภาพของคนในครอบครัว คำปรึกษาของคนในครอบครัวมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมากกว่าเพื่อนรักที่จะใช้ชีวิตในถิ่นฐานบ้านเกิด

**กลุ่มที่ 3 มุ่งเน้นความสำเร็จในชีวิต** ต้องประสบความสำเร็จในด้านการเรียน ความสำเร็จสูงสุดของฉันคือเกียรติยศชื่อเสียงและความร่ำรวย วางแผนการดำเนินชีวิตเพื่อไปสู่ความสำเร็จที่ตั้งไว้ สนใจกับผลการเรียนมาก และต้องประสบความสำเร็จในด้านการงาน

**กลุ่มที่ 4 ไม่สนใจกิจกรรม** ไม่สนใจในการเข้าร่วมงานประกวดที่เกี่ยวข้องกับสาขาวิชาที่เรียน ไม่สนใจที่จะเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่ทางมหาวิทยาลัยจัดขึ้น และไม่สนใจที่จะเข้าร่วมชมรมใดๆ

**กลุ่มที่ 5 รักการดูแลบ้าน** ชอบปรับปรุง ตกแต่งหรือซ่อมแซมที่พักอาศัยให้ดูดีอยู่เสมอ ชอบปลูกต้นไม้เพื่อสร้างความร่มรื่นให้กับที่พักอาศัย และทำความสะอาดและตกแต่งที่พักอาศัยอยู่เสมอ

**กลุ่มที่ 6 หัวนอกชอบธรรมชาติ** สนใจการใช้ชีวิตในต่างแดน สนใจที่จะเรียนรู้วัฒนธรรมต่างชาติ และการท่องเที่ยวทางธรรมชาติเป็นสิ่งที่ฉันสนใจ

**กลุ่มที่ 7 สนใจไอที** ใช้ his สื่อสารกับคนอื่น อินเทอร์เน็ตเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญที่สุดของฉัน โทรศัพท์มือถือเป็นส่วนสำคัญมากในชีวิต และชอบเที่ยวร้านอาหาร ผับ หรือเรค

**กลุ่มที่ 8 ใส่ใจในการกิน** ชอบลองเมนูอาหารใหม่ๆ ชอบอาหารเพื่อสุขภาพ ใส่ใจในคุณภาพและความสะอาดของอาหาร โปรดปรานอาหารภาคเหนือเป็นพิเศษ และมีสไตล์การแต่งตัวเป็นของตัวเองไม่ตามใคร

**กลุ่มที่ 9 รักสวยรักงามตามแฟชั่น** สนใจเรื่องรูปร่างและผิวพรรณ สนใจเรื่องแฟชั่น และสนใจติดตามข่าวดาราเสมอ

**กลุ่มที่ 10 รักการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ** เลือกเรียนวิชาที่นำไปใช้ได้จริงมากกว่าการได้เกรดง่าย พร้อมเรียนรู้และยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่นำมาใช้กับสิ่งที่ฉันสนใจ และชอบเรียนวิชาที่มีกิจกรรมมากกว่าการฟังบรรยายอย่างเดียว

**กลุ่มที่ 11 รักถิ่นฐาน** สนใจเลือกทำงานตามภูมิลำเนาของฉัน สนใจที่จะทำงานให้ตรงกับสาขาวิชาที่ฉันเรียน และสนใจหรืออยากมีส่วนร่วมในการเข้าชมรมที่เป็นประโยชน์แก่สังคม

**กลุ่มที่ 12 ชอบสันโดษ** ชอบพักผ่อนอยู่กับบ้านมากกว่าออกไปเที่ยวข้างนอก และรู้จักคนในละแวกบ้านน้อยมาก

**กลุ่มที่ 13 ชอบอาหารต่างชาติ** ฉันชอบอาหารฝรั่ง เช่น Fast food มากกว่าอาหารไทย

#### กลุ่มตัวประกอบด้านความคิดเห็น

**กลุ่มที่ 1 ไม่สนใจศีลธรรมจริยธรรม** คิดว่าการเล่นพนันไม่ใช่เรื่องผิด การสูบบุหรี่กินเหล้าเป็นเรื่องปกติ การอยู่ก่อนแต่งไม่ใช่เรื่องเสียหาย และการดูคลิปส่วนตัวของใครๆ ไม่ใช่เรื่องผิด

**กลุ่มที่ 2 ไม่สนใจการเมือง** คิดว่าการเมืองไม่เกี่ยวข้องกับฉัน การเลือกตั้งไม่สำคัญอะไรเลือกไปก็เท่านั้น การแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจรัฐบาลเท่านั้นที่จะทำได้ และการทุจริตในการสอบถ้าไม่ถูกจับได้ก็ไม่น่าจะเป็นไร

**กลุ่มที่ 3 ให้ความสำคัญกับการเป็นนักปฏิบัติ** คิดว่าการศึกษาในห้องเรียนเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง กิจกรรมรับน้องเป็นสิ่งที่ดีควรรักษาไว้ และอยากมีครอบครัวที่อบอุ่นมากกว่ามีเงินทอง

**กลุ่มที่ 4 นิยมไทยใช้จ่ายมีเหตุผล** คิดว่าชอบใช้สินค้าไทยเพื่อสนับสนุนคนไทยด้วยกัน สินค้าดีไม่จำเป็นต้องมีราคาแพงเสมอไป เปรียบเทียบราคาก่อนซื้อสินค้า นักแสดงมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้าของผู้ซื้อ

**กลุ่มที่ 5** เห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม คิดว่าคนในสังคมเริ่มเห็นแก่ตัวมากขึ้น ควรเริ่มต้นที่ตัวเราก่อนในการมีส่วนร่วมในการลดภาวะโลกร้อน ไม่ควรสูบบุหรี่ในที่สาธารณะ และระบบการศึกษาไทยยังไม่ดีพอ

**กลุ่มที่ 6** มั่นใจในตัวเองและห้วนอก คิดว่ามั่นใจในตนเอง การไปต่างประเทศเป็นการยกระดับของคนวิธีหนึ่ง วางแผนอนาคตอย่างเป็นขั้นตอน ภาวะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ในปัจจุบันกระทบกับพฤติกรรมการใช้จ่ายของฉันทันทีอย่างมาก เคารพความคิดเห็นของผู้อื่น การจัดระเบียบสังคมและเข้มงวดกับวัยรุ่นเป็นการละเมิดสิทธิส่วนบุคคล

**กลุ่มที่ 7** รักพวกพ้อง คิดว่าเพื่อนมีส่วนสำคัญมากในชีวิตฉัน ใส่ใจหรือให้ความสำคัญกับความรูสึกของผู้อื่น และเป็นคนที่ผู้อื่นมักมาขอคำปรึกษา

**กลุ่มที่ 8** นิยมวัฒนธรรมไทย คิดว่าสังคมไทยกำลังถูกวัฒนธรรมต่างชาติครอบงำ การรณรงค์เรื่องการใช้ภาษาไทยให้ถูกต้องเป็นเรื่องสำคัญมาก ผู้หญิงไทยควรแต่งกายให้มิดชิด ไม่ควรใช้แรงงานต่างชาติ และความเห็นของนักวิชาการ นักวิจารณ์หรือสื่อมีผลต่อความคิดเห็นทางการเมืองของฉัน

**กลุ่มที่ 9** หัวสมัยใหม่ คิดว่าเปิดควรโอกาสให้คนรุ่นใหม่มากกว่าอิงตามอาวุโส การแต่งกายเป็นสิทธิส่วนบุคคลจะแต่งอย่างไรก็ได้ จริยธรรมในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการเป็นเรื่องสำคัญมาก และการเมืองไทยปัจจุบันยังคงมีการซื้อสิทธิขายเสียงอยู่มาก

**กลุ่มที่ 10** พอใจในปัจจุบัน คิดว่าทำวันนี้ให้ดีที่สุดก็พอไม่ต้องคิดถึงอนาคต และสังคมธุรกิจรายใหญ่เท่านั้นที่จะอยู่ได้

**กลุ่มที่ 11** มัธยมแต่ใฝ่ศึกษา คิดว่าภาวะเศรษฐกิจไม่ดีทุกคนต้องประหยัดมากๆ และการศึกษาแค่ระดับปริญญาตรียังไม่เพียงพอในปัจจุบัน

**กลุ่มที่ 12** เสรีนิยม คิดว่าการเปลี่ยนค่าน้ำเชื้อของผู้หญิงเป็นการสร้างความเสมอภาคระหว่างเพศชายและเพศหญิง เพศที่สามไม่ใช่เรื่องแปลก และไม่ควรถกกันชาวต่างชาติในการทำธุรกิจในประเทศไทยไม่ว่าจะเป็นธุรกิจใดก็ตาม

**การแบ่งกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (Cluster Analysis) ตามรูปแบบการดำเนินชีวิต (Psychographic Profile)**  
ผลการศึกษาพบว่า การจัดกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ตามลักษณะรูปแบบการดำเนินชีวิต โดยการวิเคราะห์จัดกลุ่มตามลักษณะที่ คล้ายกัน (Cluster Analysis) สามารถจัดได้ 4 กลุ่ม และตั้งชื่อตามลักษณะรูปแบบการดำเนินชีวิต ของแต่ละกลุ่มได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 กลุ่มไม่สนใจอะไรเลย

กลุ่มที่ 2 กลุ่มนักท่องราตรี ติดตามข่าวสารแต่ไม่สนใจการเมือง

กลุ่มที่ 3 กลุ่มสนใจศิลปกรรม ชอบกิจกรรมและขยันเรียน

กลุ่มที่ 4 กลุ่มนักกีฬารักกิจกรรมไม่สนใจแฟชั่น

#### **กลุ่มที่ 1 กลุ่มไม่สนใจอะไรเลย**

เป็นกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่มี จำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 32.86 ส่วนมากเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 86.23) ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 1 จำนวน 59 คน (ร้อยละ 28.50 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 46 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 13 คน ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 จำนวน 79 คน (ร้อยละ 37.09 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 54 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 25 คน ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี (ร้อยละ 39.84 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) รองลงมาศึกษาอยู่ใน สาขาวิชาบริหาร (ร้อยละ 22.49 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) ส่วนมากภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ (ร้อยละ 51.45) รองลงมาภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ (ยกเว้นจังหวัดเชียงใหม่) (ร้อยละ 34.06) ส่วนมากเป็นลูกคนที่ 1 (ร้อยละ 55.07) รองลงมาเป็นลูกคนที่ 2 (ร้อยละ 38.41) มีแหล่งที่มาของ รายได้จากทุนการศึกษา (ร้อยละ 1.45) มีแหล่งที่มาของรายได้จากเงินกู้ (ร้อยละ 9.42) ส่วนมากมี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 63.04) รองลงมามีรายได้เฉลี่ยต่อ เดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาทขึ้นไป และ 20,001 – 25,000 บาทเท่ากัน (ร้อยละ 10.15) ส่วนมากมีคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก (ร้อยละ 40.58)

กลุ่มไม่สนใจอะไรเลย มีลักษณะเด่นดังต่อไปนี้ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวม ได้แก่ สนใจข่าวสาร ทุกประเภท นักกิจกรรม และนักกีฬา

### กลุ่มที่ 2 กลุ่มนักท่องราตรี ติดตามข่าวสารแต่ไม่สนใจการเมือง

เป็นกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีจำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 23.57 ส่วนมากเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 53.54) ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 1 จำนวน 65 คน (ร้อยละ 31.40 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 31 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 34 คน ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 จำนวน 34 คน (ร้อยละ 15.96 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 14 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 20 คน ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบริหาร (ร้อยละ 31.95 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) รองลงมาศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี (ร้อยละ 17.93 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) ส่วนมากภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ (ร้อยละ 54.55) รองลงมาภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ (ยกเว้นจังหวัดเชียงใหม่) (ร้อยละ 33.33) ส่วนมากเป็นลูกคนที่ 1 (ร้อยละ 55.07) รองลงมาเป็นลูกคนที่ 2 (ร้อยละ 32.26) มีแหล่งที่มาของรายได้จากทุนการศึกษา (ร้อยละ 4.04) มีแหล่งที่มาของรายได้จากเงินกู้ (ร้อยละ 1.61) ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 53.33) รองลงมามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 5,001 – 10,000 บาทขึ้นไป และ 10,001 – 15,000 บาท เท่ากัน (ร้อยละ 9.09) ส่วนมากมีคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก (ร้อยละ 66.13)

กลุ่มนักท่องราตรี ติดตามข่าวสารแต่ไม่สนใจการเมือง มีลักษณะเด่นดังต่อไปนี้สูงกว่าค่าเฉลี่ยรวม ได้แก่ สนใจข่าวสารทุกประเภท นักเที่ยวกลางคืน ไม่สนใจการเมือง นักรับข่าวสารทางดิจิทัล ไม่สนใจศีลธรรมจริยธรรม นักช้อปปิ้งโซเชียนาสมัย ไม่สนใจกิจกรรม และมีลักษณะเด่นดังต่อไปนี้ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวม ได้แก่ เห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม และรักครอบครัว

### กลุ่มที่ 3 กลุ่มสนใจศีลธรรม ชอบกิจกรรมและขยันเรียน

เป็นกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีจำนวน 120 คน คิดเป็นร้อยละ 28.57 ส่วนมากเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 84.17) ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 1 จำนวน 59 คน (ร้อยละ 28.50 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 44 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 15 คน ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 จำนวน 61 คน (ร้อยละ 28.64 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาศึกษาอยู่ในสาขาบัญชี จำนวน 36 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 25 คน ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี (ร้อยละ 31.87 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) รองลงมาศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบริหาร (ร้อยละ 23.67 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) ส่วนมากภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ (ร้อยละ 50.83) รองลงมาภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ (ยกเว้นจังหวัดเชียงใหม่) (ร้อยละ 30.00) ส่วนมากเป็นลูกคนที่ 1 (ร้อยละ 63.33) รองลงมาเป็นลูกคนที่ 2 (ร้อยละ 29.17) มีแหล่งที่มาของรายได้จากทุนการศึกษา (ร้อยละ 5.00) มีแหล่งที่มาของรายได้จากเงินกู้ (ร้อยละ 10.83)

ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 63.04) รองลงมามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 14.17) ส่วนมากมีคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก (ร้อยละ 55.83)

กลุ่มสนใจศิลปกรรม ชอบกิจกรรมและชั้นเรียน มีลักษณะเด่นดังต่อไปนี้ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวม ได้แก่ ไม่สนใจศิลปกรรมจริยธรรม นักเที่ยวกลางคืน และไม่สนใจกิจกรรม

#### กลุ่มที่ 4 กลุ่มนักกีฬารักกิจกรรมไม่สนใจแฟชั่น

เป็นกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่มีจำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 14.76 ส่วนมากเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 53.23) ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 1 จำนวน 24 คน (ร้อยละ 11.60 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาศึกษาอยู่ในสาขาบัญชี จำนวน 12 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 12 คน ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 จำนวน 38 คน (ร้อยละ 17.84 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาศึกษาอยู่ในสาขาบัญชี จำนวน 14 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 24 คน ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบริหาร (ร้อยละ 21.30 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) รองลงมาศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี (ร้อยละ 10.36 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) ส่วนมากภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ (ร้อยละ 56.45) รองลงมาภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ (ยกเว้นจังหวัดเชียงใหม่) และภาคกลางเท่ากัน (ร้อยละ 19.35) ส่วนมากเป็นลูกคนที่ 1 (ร้อยละ 48.39) รองลงมาเป็นลูกคนที่ 2 (ร้อยละ 29.17) มีแหล่งที่มาของรายได้จากทุนการศึกษา (ร้อยละ 3.23) มีแหล่งที่มาของรายได้จากเงินกู้ (ร้อยละ 10.83) ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 64.52) รองลงมามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาทขึ้นไป 15,001 – 20,000 บาท และ 20,001 – 25,000 บาท เท่ากัน (ร้อยละ 11.29) ส่วนมากมีคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก (ร้อยละ 55.83)

กลุ่มนักกีฬารักกิจกรรมไม่สนใจแฟชั่น มีลักษณะเด่นดังต่อไปนี้สูงกว่าค่าเฉลี่ยรวม ได้แก่ ไม่สนใจศิลปกรรมจริยธรรม ให้ความสำคัญกับการเป็นนักปฏิบัติ นักกีฬา และมีลักษณะเด่นดังต่อไปนี้ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวม ได้แก่ รักสวยรักงามตามแฟชั่น นักช้อปปิ้ง โซเชียลมีเดีย นักรับข่าวสารทางดิจิทัล และตั้งใจเรียน



### อภิปรายผลการศึกษา

การรูปแบบการดำเนินชีวิตนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยการนำคำถามด้านกิจกรรม ด้านความสนใจ และด้านความคิดเห็น และสามารถแบ่งกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ตามตัวประกอบของรูปแบบการดำเนินชีวิตได้ กลุ่มกิจกรรม 15 กลุ่ม กลุ่มความสนใจ 13 กลุ่ม และกลุ่มความคิดเห็น 12 กลุ่ม ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวทำให้เราทราบว่า นักศึกษาทุกคนมีความแตกต่างกันไปตามสิ่งแวดล้อมรอบตัว และสามารถจัดกลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่วิเคราะห์ด้วยวิธีการวิเคราะห์การจัดกลุ่ม (Cluster Analysis) ได้ 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 กลุ่มไม่สนใจอะไรเลย กลุ่มที่ 2 กลุ่มนักท่องราตรี ติดตามข่าวสารแต่ไม่สนใจการเมือง กลุ่มที่ 3 กลุ่มสนใจศิลปกรรม ชอบกิจกรรมและขยันเรียน กลุ่มที่ 4 กลุ่มนักกีฬารักกิจกรรมไม่สนใจแฟชั่น

เมื่อเปรียบเทียบผลการศึกษาเกี่ยวกับผลการศึกษาของอรณพ ชัยวุฒิ (2548) ที่ศึกษาพฤติกรรมของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พบว่าการศึกษานี้ สามารถจัดรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้ 4 กลุ่ม ในขณะที่อรณพ ชัยวุฒิ (2548) จัดรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้ 5 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 กลุ่มจริงจังกับการเรียน กลุ่มที่ 2 กลุ่มไม่สนใจอะไรทั้งนั้น กลุ่มที่ 3 กลุ่มชีวิตเรียบง่ายไม่คิดทำเรื่องเสื่อมเสีย กลุ่มที่ 4 กลุ่มรักสนุก กลุ่มที่ 5 กลุ่มสนใจแต่ตนเอง ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 แสดงการเปรียบเทียบกลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตตามขนาดกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่			
	กลุ่มไม่สนใจอะไรเลย	กลุ่มนักท่องเที่ยวติดตามข่าวสารแต่ไม่สนใจการเมือง	กลุ่มสนใจศิลปกรรม ชอบกิจกรรมและขยันเรียน	กลุ่มนักกีฬา รักกิจกรรมไม่สนใจแฟชั่น
กลุ่มจริงจังกับการเรียน			*	
กลุ่มไม่สนใจอะไรทั้งนั้น	*			
กลุ่มชีวิตเรียบง่ายไม่คิดทำเรื่องเลื่อมเสียด			**	
กลุ่มรักสนุก		*		**
กลุ่มสนใจแต่ตนเอง	**	**		*

หมายเหตุ : กลุ่มที่มีลักษณะเหมือนกัน (\*) มีลักษณะใกล้เคียงกัน (\*\*)

ในการศึกษานี้กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตที่มีขนาดตัวอย่างมากที่สุดเป็นอันดับแรก คือ กลุ่มไม่สนใจอะไรเลย โดยมีลักษณะเด่น คือ สนใจข่าวสารทุกประเภท นักกิจกรรม นักกีฬา โดยมีคะแนนตัวประกอบ -0.62 -0.54 และ -0.53 ตามลำดับ ซึ่งมีลักษณะสอดคล้องกับกลุ่มไม่สนใจอะไรทั้งนั้น ซึ่งมีลักษณะเด่น คือ ใฝ่ลาภยศสรรเสริญ มั่นใจในตัวเอง อนุรักษ์วัฒนธรรม นักกิจกรรม สนใจเครื่องยนต์ เทคโนโลยี กีฬา บันเทิง โดยมีคะแนนตัวประกอบ -1.02, -0.84, -0.75, -0.68 และ -0.61 ตามลำดับ และมีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มสนใจแต่ตนเอง ซึ่งมีลักษณะเด่น คือ นักกิจกรรม โดยมีคะแนนตัวประกอบ -0.71 ในการศึกษาของอรณพ ชัยวุฒิ (2548)

กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตที่มีขนาดตัวอย่างมากเป็นอันดับสอง คือ กลุ่มสนใจศิลปกรรม ชอบกิจกรรมและขยันเรียน โดยมีลักษณะเด่น คือ ไม่สนใจในศิลปกรรมจริยธรรม นักเที่ยวกลางคืน ไม่สนใจกิจกรรม โดยมีคะแนนตัวประกอบ -0.62, -0.61 และ -0.55 ซึ่งมีลักษณะสอดคล้องกับกลุ่มจริงจังกับการเรียน ซึ่งมีลักษณะเด่น คือ เพื่อพ่อแม่และอนาคต ขยันหมั่นเรียน ตระหนักคุณค่าเงินตรา ชอบบอบายมุขและเลื่องโจก โดยมีคะแนนตัวประกอบ 0.87, 0.73, 0.62 และ -0.60 และมี

ลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มชีวิตเรียบง่ายไม่คิดทำเรื่องเสื่อมเสีย ซึ่งมีลักษณะเด่น คือ เน้นสิทธิส่วนบุคคลไม่คำนึงถึงส่วนรวม โดยมีคะแนนตัวประกอบ -0.50 ในการศึกษาของอรณพ ชัยวุฒิ (2548)

กลุ่มที่มีขนาดกลุ่มรองลงมา ได้แก่ กลุ่มท่องราตรี ติดตามข่าวสารแต่ไม่สนการเมือง โดยมีลักษณะเด่น คือ สนใจข่าวสารทุกประเภท นักเที่ยวกลางคืน ไม่สนใจการเมือง เห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม นักรับข่าวสารทางดิจิทัล ไม่สนใจศีลธรรมจริยธรรม รักครอบครัว นักช้อปปิ้งไฮโซนำสมัย ไม่สนใจกิจกรรม โดยมีคะแนนตัวประกอบ 0.85, 0.76, 0.70, -0.62, 0.59, 0.53, -0.53, 0.52 และ 0.51 ซึ่งมีลักษณะสอดคล้องกับกลุ่มรักสนุก ซึ่งมีลักษณะเด่น คือ เน้นสิทธิส่วนบุคคลไม่คำนึงถึงส่วนรวม ชอบอบายมุขและเสียงไซค สนใจเกี่ยวกับรถยนต์ เทคโนโลยี กีฬา และบันเทิง นิยมอาหารนอกบ้าน ติดตามข่าวสารบ้านเมือง โดยมีคะแนนตัวประกอบ 1.12, 0.92, -0.76, 0.56, 0.55 และ -0.52 และมีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มสนใจแต่ตนเอง ซึ่งมีลักษณะเด่น คือ ชอบอบายมุขและเสียงไซค รักครอบครัวและการเรียน เน้นสิทธิส่วนบุคคลไม่คำนึงถึงส่วนรวม โดยมีคะแนนตัวประกอบ 0.75, -0.70 และ 0.55 ในการศึกษาของอรณพ ชัยวุฒิ (2548)

กลุ่มนักกีฬาออกกำลังกายไม่สนใจแฟชั่น โดยมีลักษณะเด่น คือ รักสวยรักงามตามแฟชั่น นักช้อปปิ้งไฮโซนำสมัย นักรับข่าวสารทางดิจิทัล ตั้งใจเรียน ไม่สนใจศีลธรรมจริยธรรม ให้ความสำคัญกับการเป็นนักปฏิบัติ นักกีฬา โดยมีคะแนนตัวประกอบ -0.64, -0.63, -0.61, -0.56, 0.55, 0.51 และ 0.50 ซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มสนใจแต่ตนเอง ซึ่งมีลักษณะเด่น คือ ชอบอบายมุขและเสียงไซค รักครอบครัวและการเรียน เน้นสิทธิส่วนบุคคลไม่คำนึงถึงส่วนรวม รักกีฬาและความสนุกสนาน โดยมีคะแนนตัวประกอบ 0.75, -0.70, 0.55 และ 0.52 และมีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มรักสนุก ซึ่งมีลักษณะเด่น คือ เน้นสิทธิส่วนบุคคลไม่คำนึงถึงส่วนรวม ขยันหมั่นเรียน โดยมีคะแนนตัวประกอบ 1.12 และ -0.76 ในการศึกษาของอรณพ ชัยวุฒิ (2548)

ซึ่งความแตกต่างของผลการศึกษานี้ และผลการศึกษาของอรณพ ชัยวุฒิ (2548) อาจเกิดจากการที่เรียนอยู่ในคณะและชั้นปีที่แตกต่างกัน โดยการศึกษาในครั้งนี้ศึกษาเฉพาะนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในขณะที่ของอรณพ ชัยวุฒิ (2548) ที่ทำการศึกษาในทุกคณะของมหาวิทยาลัย ซึ่งมีความแตกต่างกัน ดังนั้นจึงอาจส่งผลให้รูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาทั้งสองกลุ่มนี้แตกต่างกันด้วย

### ข้อค้นพบ

การศึกษารูปแบบในการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีข้อค้นพบที่น่าสนใจดังนี้

ข้อค้นพบที่เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ผู้ตอบแบบสอบถามมีแหล่งที่มาของรายได้มาจากบิดามารดาเกือบทุกคน
2. ผู้ตอบแบบสอบถามใช้รถไฟฟ้าของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เป็นยานพาหนะในการเดินทางน้อยที่สุด
3. ผู้ตอบแบบสอบถามมีอุปกรณ์สื่อสารและเทคโนโลยี ประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในครอบครองเกือบทุกคน

ข้อค้นพบที่เกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินชีวิตในแต่ละกลุ่ม

1. กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตกลุ่มไม่สนใจอะไรเลย ส่วนใหญ่ศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 2 ศึกษาอยู่ในสาขาบัญชีมากกว่ากลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตกลุ่มอื่นๆ
2. กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตนักท่องราตรีติดตามข่าวสารแต่ไม่สนใจการเมือง ส่วนใหญ่ศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 1 ศึกษาอยู่ในสาขาบริหารธุรกิจมากกว่ากลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตกลุ่มอื่น
3. กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตกลุ่มสนใจศิลปกรรม ชอบกิจกรรมและขยันเรียน มีส่วนร่วมการเป็นบุตรของครอบครัวลำดับที่ 1 มีแหล่งที่มาของรายได้มาจากทุนการศึกษาและเงินกู้ มากกว่ากลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตกลุ่มอื่น
4. กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตกลุ่มนักกีฬารักกิจกรรมไม่สนใจแฟชั่น มีสัดส่วนของผู้มีอุปกรณ์การสื่อสารและเทคโนโลยีประเภทคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊กมากกว่ากลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตกลุ่มอื่น

### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษารูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ นั้น พบว่ามีความแตกต่างกันอันส่งผลให้เกิดการแสดงออกทางพฤติกรรมที่แตกต่างกัน และมีการบริโภคสินค้าที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้นนักการตลาดสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาพร้อมทั้งข้อเสนอแนะทางการตลาดในครั้งนี้มาประยุกต์ใช้กับกลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยเรียงลำดับจากกลุ่มที่มีจำนวนคนในกลุ่มมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด โดย

นักการตลาดควรจะไปให้ความสำคัญกับกลุ่มสนใจศีลธรรม ชอบกิจกรรมละขยันเรียนและกลุ่มนักท่องเที่ยว คิดตามข่าวสารแต่ไม่สนใจการเมืองมากกว่า เนื่องจากมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่สามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่ากลุ่มไม่สนใจอะไรเลย อีกทั้งยังมีประชากรในกลุ่มไม่น้อยกว่ากลุ่มไม่สนใจอะไรเลยมากนัก

### กลุ่มไม่สนใจอะไรเลย

เป็นกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีจำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 32.86 ส่วนมากเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 86.23) ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 1 จำนวน 59 คน (ร้อยละ 28.50 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 46 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 13 คน ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 จำนวน 79 คน (ร้อยละ 37.09 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 54 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 25 คน ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี (ร้อยละ 39.84 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) รองลงมาศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบริหาร (ร้อยละ 22.49 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) ส่วนมากภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ (ร้อยละ 51.45) รองลงมาภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ (ยกเว้นจังหวัดเชียงใหม่) (ร้อยละ 34.06) ส่วนมากเป็นลูกคนที่ 1 (ร้อยละ 55.07) รองลงมาเป็นลูกคนที่ 2 (ร้อยละ 38.41) มีแหล่งที่มาของรายได้จากทุนการศึกษา (ร้อยละ 1.45) มีแหล่งที่มาของรายได้จากเงินกู้ (ร้อยละ 9.42) ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 63.04) รองลงมาได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาทขึ้นไป และ 20,001 – 25,000 บาทเท่ากัน (ร้อยละ 10.15) ส่วนมากมีคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก (ร้อยละ 40.58) กลุ่มนี้มีรูปแบบในการดำเนินชีวิตแบบไม่สนใจอะไรเลย กล่าวคือ ไม่สนใจข่าวสารทุกประเภท ไม่เป็นนักกิจกรรม ไม่เป็นนักกีฬา ไม่สนใจสังคม มัธยมศึกษาแต่ใฝ่ศึกษา ไม่รักการดูแลบ้าน ไม่มั่นใจในตัวเอง ไม่รักการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ ไม่นิยมรับข่าวสารทางดิจิทัล ดังนั้น นักการตลาดควรคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มนี้ดังนี้

สินค้าและบริการ เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้ไม่สนใจสิ่งต่างรอบตัวมากนักสินค้าและบริการที่เหมาะสมกับกลุ่มนี้ คือ กลุ่มสินค้าทั่วไปที่ใช้จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น ผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภค ได้แก่ สบู่ ยาสีฟัน ยาสระผม ของใช้ส่วนตัว โดยสินค้านี้ดังกล่าวควรมีความหลากหลาย ทั้งขนาด สี กลิ่น คุณภาพ ตรายี่ห้อ

ระดับราคา เนื่องจากผู้บริโภคในกลุ่มนี้มิให้ความสำคัญกับราคาสินค้า ซึ่งเห็นได้จากการที่เป็นคนมัชฌิมาใช้เงินอย่างประหยัดดังนั้นราคาจึงไม่ควรเป็นสินค้าที่มีราคาแพง มีความคุ้มค่ากับคุณภาพของสินค้าที่ได้รับ

ช่องทางการจัดจำหน่าย ควรมีการกระจายสินค้าเข้าสู่ Distributor ต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่าย โดยเฉพาะ Discount Store เช่น Carrefour Tesco Lotus และ Big C เนื่องจากเป็นแหล่งจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลาย และราคาไม่แพง ซึ่งตรงกับความต้องการของคนกลุ่มนี้

การส่งเสริมการตลาด จะเห็นได้ว่าลูกค้ากลุ่มนี้ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับการรับรู้ข่าวสาร ภายนอก ดังนั้นจึงควรหลีกเลี่ยงการโฆษณาผ่านสื่อทุกชนิด เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้ไม่ให้ความสำคัญ โดยควรหันมาให้ความสำคัญกับการโฆษณา ณ จุดขาย ทั้งจากตัวผลิตภัณฑ์เอง หรือการเชียร์ขายโดยพนักงานขายสินค้า เนื่องจากคนกลุ่มนี้มักจะเน้นถึงประโยชน์ที่ตนจะได้รับมากกว่าคนกลุ่มอื่น จึงมักชอบเปรียบเทียบราคาและคุณภาพของสินค้าที่ได้รับว่ามีความคุ้มค่ากับเงินที่เสียไปหรือไม่ รวมถึงมีความสนใจเกี่ยวกับสินค้าที่ได้รับการลดราคา หรือมีโปรโมชั่นต่างๆ ซึ่งเหมาะจะนำมาเป็นจุดขายของสินค้า

#### กลุ่มสนใจศิลปกรรม ชอบกิจกรรมและขยันเรียน

เป็นกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่มีจำนวน 120 คน คิดเป็นร้อยละ 28.57 ส่วนมากเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 84.17) ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 1 จำนวน 59 คน (ร้อยละ 28.50 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 44 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 15 คน ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 จำนวน 61 คน (ร้อยละ 28.64 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาศึกษาอยู่ในสาขาบัญชี จำนวน 36 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 25 คน ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี (ร้อยละ 31.87 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) รองลงมาศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบริหาร (ร้อยละ 23.67 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) ส่วนมากภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ (ร้อยละ 50.83) รองลงมาภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ (ยกเว้นจังหวัดเชียงใหม่) (ร้อยละ 30.00) ส่วนมากเป็นลูกคนที่ 1 (ร้อยละ 63.33) รองลงมาเป็นลูกคนที่ 2 (ร้อยละ 29.17) มีแหล่งที่มาของรายได้จากทุนการศึกษา (ร้อยละ 5.00) มีแหล่งที่มาของรายได้จากเงินกู้ (ร้อยละ 10.83) ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 63.04) รองลงมามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 - 15,000 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 14.17) ส่วนมากมีคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก (ร้อยละ 55.83) กลุ่มนี้มีรูปแบบในการดำเนินชีวิตแบบสนใจศิลปกรรม ชอบกิจกรรมและขยันเรียน จะเห็นได้จากการสนใจในศิลปกรรมจริยธรรม ไม่ชอบเที่ยวกลางคืน ให้ความสำคัญกับการเรียน สนใจการเมือง ไม่สนใจไอที ให้ความสำคัญกับการเป็นนักปฏิบัติ นิยมความเป็นไทยใช้จ่ายมีเหตุผล ดังนั้นนักการตลาดควรคำนึงถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้

สินค้าและบริการ สินค้าที่เหมาะสมกับกลุ่มนี้ควรเป็นสินค้าที่ไม่ทำให้เกิดผลเสียต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับศีลธรรม จริยธรรม และสังคม โดยควรเน้นการเป็นไทยในสินค้า อีกทั้งกลุ่มนี้ยังเป็นกลุ่มที่สนใจการเรียนรู้ ดังนั้นสินค้าประเภทส่งเสริมการเรียนรู้ หรือกิจกรรมต่างๆ ที่ให้ความรู้ จึงเหมาะสมกับกลุ่มนี้

ระดับราคา ควรมียุทธศาสตร์ผสมผสานกับคุณภาพสินค้า เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้ใช้เหตุผลในการซื้อสินค้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย ควรมีการกระจายสินค้าเข้าสู่ร้านโชห่วย หรือร้านค้าขนาดเล็ก เช่น ร้านค้าในหอพักและสถานศึกษา เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้มีลักษณะเด่น คือ นิยมความเป็นไทยใช้ง่ายมีเหตุผล จึงนิยมเข้าร้านค้าของคนไทยมากกว่า Discount Store ขนาดใหญ่ที่ถือหุ้นโดยชาวต่างชาติ

การส่งเสริมการตลาด การสร้างการมีส่วนร่วมใช้ได้ดีกับกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ เนื่องจากลักษณะการชอบทำกิจกรรม และให้ความสำคัญกับการเป็นนักปฏิบัติเป็นลักษณะเด่นของกลุ่มนี้ เช่น การส่งเสริมการตลาดโดยการจัดให้มีกิจกรรมทางสังคม

### กลุ่มนักท่องเที่ยวติดตามข่าวสารแต่ไม่สนใจการเมือง

เป็นกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่มีจำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 23.57 ส่วนมากเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 53.54) ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 1 จำนวน 65 คน (ร้อยละ 31.40 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 31 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 34 คน ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 จำนวน 34 คน (ร้อยละ 15.96 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาสาขาบัญชี จำนวน 14 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 20 คน ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบริหาร (ร้อยละ 31.95 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) รองลงมาศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี (ร้อยละ 17.93 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) ส่วนมากภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ (ร้อยละ 54.55) รองลงมาภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ (ยกเว้นจังหวัดเชียงใหม่) (ร้อยละ 33.33) ส่วนมากเป็นลูกคนที่ 1 (ร้อยละ 55.07) รองลงมาเป็นลูกคนที่ 2 (ร้อยละ 32.26) มีแหล่งที่มาของรายได้จากทุนการศึกษา (ร้อยละ 4.04) มีแหล่งที่มาของรายได้จากเงินกู้ (ร้อยละ 1.61) ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 53.33) รองลงมาได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 5,001 – 10,000 บาทขึ้นไป และ 10,001 – 15,000 บาทเท่ากัน (ร้อยละ 9.09) ส่วนมากมีคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก (ร้อยละ 66.13) โดยกลุ่มนี้มีรูปแบบในการดำเนินชีวิตแบบนักท่องเที่ยว ติดตามข่าวสาร กล่าวคือ ชอบติดตามข่าวสารทุกประเภท เป็นนักเที่ยวกลางคืน ไม่สนใจการเมือง ไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม ไม่สนใจศีลธรรม

จริยธรรม ไม่สนใจครอบครัว เป็นนักช้อปปิ้งไฮโซนำสมัย ไม่สนใจกิจกรรม ดังนั้นนักการตลาดควรคำนึงถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ดังนี้

**สินค้าและบริการ** สินค้าและบริการที่เหมาะสมกับกลุ่มนี้ ควรเป็นสินค้าประเภทแฟชั่นนำสมัย มีดีไซน์ มีตราสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมอยู่ในท้องตลาด สินค้าแบรนด์เนม และสินค้าที่สามารถสร้างภาพลักษณ์ให้กับผู้ใช้ เช่น ร้านอิทูดี (Etude) เป็นร้านเครื่องสำอางชั้นนำของเกาหลี ทำให้ผู้ใช้มีภาพลักษณ์ว่าเป็นสาวทันสมัย อินเทอร์เน็ตเกาหลี ซึ่งเป็นกระแสที่มาแรงในปัจจุบันเนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตแบบชอบเที่ยว สังสรรค์ ชอบแฟชั่น และเป็นนักช้อปปิ้งไฮโซนำสมัย

**ระดับราคา** ควรเป็นสินค้าราคาแพง เพราะผู้บริโภคกลุ่มนี้นิยมสินค้าที่มีระดับราคาค่อนข้างสูงซึ่งทำให้รู้สึกว่าเป็นสินค้าพรีเมียม

**ช่องทางการจัดจำหน่าย** ชอบซื้อสินค้าตามห้างสรรพสินค้า ร้านค้าชั้นนำที่สามารถสร้างภาพลักษณ์ให้กับผู้ที่เข้าไปซื้อสินค้า และร้านค้าต่างๆ ตามถนนนิมมานเหมินท์ที่ส่วนใหญ่นิยมการเน้นดีไซน์ของตัวสินค้าหรือร้านค้าตามสถานที่ท่องเที่ยวยามราตรี

**การส่งเสริมการตลาด** ควรเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้มาก ควรเน้นเรื่องความแตกต่างรวมทั้งคุณประโยชน์ที่ได้รับจากผลิตภัณฑ์ว่าเหนือกว่าตราสินค้าอื่นอย่างไร ซึ่งจะทำให้เกิดคุณค่าภายในจิตใจของลูกค้า อีกทั้งผู้บริโภคกลุ่มนี้ยังเปิดรับสื่อได้รวดเร็ว ดังนั้นจึงควรมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆทุกชนิด เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารสามารถเข้าสู่ผู้บริโภคได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

### กลุ่มนักกีฬารักกิจกรรมไม่สนใจแฟชั่น

เป็นกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีจำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 14.76 ส่วนมากเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 53.23) ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 1 จำนวน 24 คน (ร้อยละ 11.60 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาศึกษาอยู่ในสาขาบัญชี จำนวน 12 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 12 คน ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 จำนวน 38 คน (ร้อยละ 17.84 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) โดยเป็นนักศึกษาศึกษาอยู่ในสาขาบัญชี จำนวน 14 คน และสาขาบริหารธุรกิจ จำนวน 24 คน ส่วนมากศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบริหาร (ร้อยละ 21.30 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) รองลงมาศึกษาอยู่ในสาขาวิชาบัญชี (ร้อยละ 10.36 เมื่อเทียบกับทั้ง 4 กลุ่ม) ส่วนมากภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ (ร้อยละ 56.45) รองลงมาภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ (ยกเว้นจังหวัดเชียงใหม่) และภาคกลางเท่ากัน (ร้อยละ 19.35) ส่วนมากเป็นลูกคนที่ 1 (ร้อยละ 48.39) รองลงมา เป็นลูกคนที่ 2 (ร้อยละ 29.17) มีแหล่งที่มาของรายได้จากทุนการศึกษา (ร้อยละ 3.23) มีแหล่งที่มา



ของรายได้จากเงินกู้ (ร้อยละ 10.83) ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 64.52) รองลงมา มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาทขึ้นไป 15,001 – 20,000 บาท และ 20,001 – 25,000 บาท เท่ากัน (ร้อยละ 11.29) ส่วนมากมีคอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก (ร้อยละ 55.83)

กลุ่มนี้มีรูปแบบในการดำเนินชีวิตแบบนักกีฬารักกิจกรรมไม่สนใจแฟชั่น กล่าวคือ ไม่เป็นนักช้อปปิ้งไฮโซไฮชน ไม่รักสวยรักงามตามแฟชั่น ไม่นิยมรับข่าวสารทางดิจิทัลแต่สนใจไอที ไม่ตั้งใจเรียน ไม่สนใจกิจกรรมจริยธรรม ให้ความสำคัญกับการเป็นนักปฏิบัติ เป็นนักกีฬา ดังนั้น นักการตลาดควรคำนึงถึง ความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ดังนี้

**สินค้าและบริการ**                      คนกลุ่มนี้นิยมซื้อสินค้าที่มีความคุ้มค่าในการใช้งาน เน้นอายุการใช้งานของสินค้า ไม่สนใจกระแสแฟชั่น สินค้าควรเป็นสินค้าที่เกี่ยวกับสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวัน ปัจจัยที่จำเป็นของมนุษย์ นอกจากนี้ยังนิยมเล่นกีฬา คนกลุ่มนี้จึงเหมาะกับสินค้าเกี่ยวกับกีฬา และสินค้าประเภทความสุขภาพ

**ระดับราคา**                                      กลุ่มนี้เป็นชอบซื้อสินค้านำราคาไม่แพง คุ้มค่ากับเงินที่เสียไป

**ช่องทางการจัดจำหน่าย**                      ลูกค้ากลุ่มนี้ไม่ชอบซื้อสินค้าตามห้างสรรพสินค้าใหญ่ แต่ชอบซื้อสินค้าตาม Discount Store ที่มีการลดราคาของสินค้าบ่อยๆ หรือตามร้านค้าสะดวกซื้อ เนื่องจากการมีจำนวนสาขาที่มาก ทำให้เข้าถึงได้ง่าย

**การส่งเสริมการตลาด**                      การส่งเสริมการขายที่เกี่ยวกับการทำให้ราคาสินค้าต่ำลงใช้ได้ดีกับกลุ่มนี้ เช่น การลดราคาสินค้า การลด แลก แจก แถม ไม่ควรเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้ไม่นิยมเปิดรับข่าวสาร โดยเฉพาะทางดิจิทัล