

## บทที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จ ชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร ได้ทำการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม จำนวน 250 ชุด และนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลออกเป็น 6 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ วุฒิการศึกษา อาชีพ รายได้

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร

ส่วนที่ 4 พฤติกรรมการซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตาม เพศ อายุ และรายได้

ส่วนที่ 5 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามเพศ อายุ และรายได้

ส่วนที่ 6 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามความต้องการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง

ส่วนที่ 7 ปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ชาย	94	37.6
หญิง	156	62.4
รวม	250	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 156 ราย กิดเป็นร้อยละ 62.4 และเป็นเพศชาย จำนวน 94 ราย กิดเป็นร้อยละ 37.6

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามระดับอายุ

อายุ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
15-19 ปี	13	5.2
20-29 ปี	85	34.0
30-39 ปี	82	32.8
40-49 ปี	57	22.8
50 ปี ขึ้นไป	13	5.2
รวม	250	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20-29 ปี จำนวน 85 ราย กิดเป็นร้อยละ 34.0 รองลงมา มีอายุระหว่าง 30-39 ปี จำนวน 82 ราย กิดเป็นร้อยละ 32.8 อายุระหว่าง 40-49 ปี จำนวน 57 ราย กิดเป็นร้อยละ 22.8 และอายุระหว่าง 15-19 ปี จำนวน 13 ราย กิดเป็นร้อยละ 5.2 เท่ากับอายุ 50 ปี ขึ้นไป จำนวน 13 ราย กิดเป็นร้อยละ 5.2

**ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวุฒิการศึกษา**

วุฒิการศึกษา	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	39	15.6
ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า	159	63.6
สูงกว่าปริญญาตรี	52	20.8
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า จำนวน 159 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.6 รองลงมา มีวุฒิการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 52 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.8 และ วุฒิการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 39 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.6 ตามลำดับ

**ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพ**

อาชีพ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
นักเรียน / นักศึกษา	27	10.8
ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ	46	18.4
พนักงานบริษัทเอกชน	147	58.8
ธุรกิจส่วนตัว	16	6.4
แม่บ้าน / พ่อบ้าน	10	4.0
อื่นๆ	4	1.6
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 147 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.8 รองลงมา เป็นข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ จำนวน 46 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.4 เป็นนักเรียน / นักศึกษา จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.8 ทำธุรกิจส่วนตัว จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.4 เป็นแม่บ้าน / พ่อบ้าน จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.0 และอาชีพอื่นๆ ได้แก่ รับจ้างทั่วไปและ อาชีพอิสระ จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.6 ตามลำดับ

**ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้**

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	45	18.0
10,001 – 20,000 บาท	92	36.8
20,001 – 30,000 บาท	40	16.0
30,001 บาท ขึ้นไป	73	29.2
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท จำนวน 92 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.8 รองลงมา มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 บาท ขึ้นไป จำนวน 73 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.2 ไม่เกิน 10,000 บาท จำนวน 45 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.0 และ 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.0 ตามลำดับ

## ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร

### ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามความถี่ในการดื่มกาแฟ

ความถี่ในการดื่มกาแฟ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ทุกวัน วันละมากกว่า 3 แก้ว	15	6.0
ทุกวัน วันละ 2-3 แก้ว	51	20.4
ทุกวัน วันละ 1 แก้ว	94	37.6
สัปดาห์ละ 4-6 แก้ว	17	6.8
สัปดาห์ละ 1-3 แก้ว	32	12.8
มากกว่า 1 สัปดาห์ต่อ 1 แก้ว	41	16.4
รวม	250	100.0

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความถี่ในการดื่มกาแฟทุกวัน วันละ 1 แก้ว จำนวน 94 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.6 รองลงมา ดื่มกาแฟทุกวัน วันละ 2-3 แก้ว จำนวน 51 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.4 ดื่มมากกว่า 1 สัปดาห์ต่อ 1 แก้ว จำนวน 41 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.4 ดื่มสัปดาห์ละ 1-3 แก้ว จำนวน 32 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.8 ดื่มสัปดาห์ละ 4-6 แก้ว จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.8 และ ดื่มทุกวัน วันละมากกว่า 3 แก้ว จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.0 ตามลำดับ

### ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามประเภทของการดื่มบ่อยที่สุด

ประเภทของการดื่ม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
กาแฟสด	69	27.6
กาแฟผงสำเร็จรูป	94	37.6
กาแฟกระป๋อง / UHT	12	4.8
กาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง	75	30.0
รวม	250	100.0

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด จำนวน 94 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.6 รองลงมา ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง จำนวน 75 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.0 กาแฟสด จำนวน 69 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.6 และ กาแฟกระป๋อง หรือ UHT จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.8 ตามลำดับ

**ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามความถี่ในการดื่มกาแฟปัจจุบันสำเร็จชั้นนิค滂**

ความถี่ในการดื่มกาแฟ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ทุกวัน วันละมากกว่า 3 แก้ว	7	2.8
ทุกวัน วันละ 2-3 แก้ว	28	11.2
ทุกวัน วันละ 1 แก้ว	82	32.8
สัปดาห์ละ 4-6 แก้ว	20	8.0
สัปดาห์ละ 1-3 แก้ว	50	20.0
มากกว่า 1 สัปดาห์ต่อ 1 แก้ว	63	25.2
รวม	250	100.0

จากตารางที่ 8 พบร่วม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความถี่ในการดื่มกาแฟปัจจุบันสำเร็จชั้นนิค滂 ทุกวัน วันละ 1 แก้ว มากรีดสุด จำนวน 82 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.8 รองลงมาคือมากกว่า 1 สัปดาห์ต่อ 1 แก้ว จำนวน 63 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.2 ดื่มสัปดาห์ละ 1-3 แก้ว จำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.0 ดื่มทุกวัน วันละ 2-3 แก้ว จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.2 ดื่มสัปดาห์ละ 4-6 แก้ว จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.0 และ ดื่มทุกวัน วันละมากกว่า 3 แก้ว จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.8 ตามลำดับ

**ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามประเภทของการแฟปปุ่งสำเร็จชนิด พงที่คั่มบ่อຍทีสุด**

ประเภทของการแฟ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ประเภทธรรมดा	209	83.6
ประเภทสมสารหรือสมุนไพรเพื่อลด/ควบคุมนำหนัก	22	8.8
ประเภทสมสารหรือสมุนไพรเพื่อความงาม	5	2.0
ประเภทสมสารหรือสมุนไพรเพื่อสุขภาพ/ความแข็งแรง	14	5.6
รวม	250	100.0

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คั่มการแฟปปุ่งสำเร็จชนิดพง ประเภทธรรมดาน่อบยทีสุด จำนวน 209 ราย กิตเป็นร้อยละ 83.6 รองลงมาประเภทสมสารหรือสมุนไพร เพื่อลดหรือควบคุมนำหนัก จำนวน 22 ราย กิตเป็นร้อยละ 8.8 ประเภทสมสารหรือสมุนไพรเพื่อ สุขภาพหรือความแข็งแรง จำนวน 14 ราย กิตเป็นร้อยละ 5.6 และประเภทสมสารหรือสมุนไพร เพื่อความงาม จำนวน 5 ราย กิตเป็นร้อยละ 2.0 ตามลำดับ

**ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามรสชาติของการแฟปปุ่งสำเร็จชนิด พงที่คั่มบ่อຍทีสุด**

รสชาติของการแฟ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
รสอกรวินอล/รสกลมกล่อม	109	43.6
รสอีกเพรสโซ/รสเข้มข้น	46	18.4
รสคาปูชิโน่	39	15.6
รสลาเต้	15	6.0
รส mocaccino	16	6.4
รสหวานน้อย	25	10.0
รวม	250	100.0

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คือมาตราฐานนิค滂รสาตรีส ออริจินอล/รากลมกล่อมปอยที่สุด จำนวน 109 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.6 รองลงมาดีมรสເອັກພຣສ ໂ້າຍ/ຮສເບັນຫຸ້ນ จำนวน 46 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.4 ຮສຄາມຟູ້ໂນ່ຈຳນວນ 39 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.6 ຮສຫວານນ້ອຍ ຈຳນວນ 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.0 ຮສມອຄຄ່າ ຈຳນວນ 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.4 ແລະ ຮສລາເຕີ້ ຈຳນວນ 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.0 ตามลำดับ

**ตารางที่ 11** ແສດງຈຳນວນແລະ ຮ້ອຍລະຂອງຜູ້ຕອນແບບສອນດາມຕາມຂາດບຣາຈຸຂອງກາແປປຣຸງສໍາເຮົາ ຜົນດັບທີ່ຂຶ້ອບປ່ອຍທີ່ສຸດ

ຂາດບຣາຈຸ	ຈຳນວນ (ຮາຍ)	ຮ້ອຍລະ
ນ້ອຍກວ່າ 10 ຊອງ/ຖຸງ	68	27.2
10 ຊອງ/ຖຸງ	50	20.0
11-20 ຊອງ/ຖຸງ	41	16.4
21-30 ຊອງ/ຖຸງ	67	26.8
มากກວ່າ 30 ຊອງ/ຖຸງ	24	9.6
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ຂຶ້ອກາແປປຣຸງສໍາເຮົາ ຜົນດັບທີ່ນ້ອຍກວ່າ 10 ຊອງ/ຖຸງ ບໍ່ຍິ່ງທີ່ສຸດ ຈຳນວນ 68 ຮາຍ คิดເປັນຮ້ອຍລະ 27.2 ຮອງລົງມານາດ 21-30 ຊອງ/ຖຸງ ຈຳນວນ 67 ຮາຍ คิดເປັນຮ້ອຍລະ 26.8 ພາດ 10 ຊອງ/ຖຸງ ຈຳນວນ 50 ຮາຍ คิดເປັນຮ້ອຍລະ 20.0 ພາດ 11-20 ຊອງ/ຖຸງ ຈຳນວນ 41 ຮາຍ คิดເປັນຮ້ອຍລະ 16.4 ແລະ ພາດมากກວ່າ 30 ຊອງ/ຖຸງ ຈຳນວນ 24 ຮາຍ คิดເປັນຮ້ອຍລະ 9.6 ตามลำดับ

**ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามความถี่ในการซื้อกาแฟปัจุบันสำเร็จชั่วคราว**

ความถี่ในการซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
สัปดาห์ละมากกว่า 1 ครั้ง	19	7.6
สัปดาห์ละ 1 ครั้ง	34	13.6
เดือนละ 2-3 ครั้ง	34	13.6
เดือนละ 1 ครั้ง	105	42.0
2-3 เดือน ต่อ 1 ครั้ง	58	23.2
รวม	250	100.0

จากตารางที่ 12 พบร่วมกันว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้อกาแฟปัจุบันสำเร็จชั่วคราว เดือนละ 1 ครั้ง จำนวน 105 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.0 รองลงมาซื้อ 2-3 เดือน ต่อ 1 ครั้ง จำนวน 58 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.2 ซื้อสัปดาห์ละ 1 ครั้งและเดือนละ 2-3 ครั้ง จำนวนเท่ากัน

**ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามเหตุผลในการซื้อกาแฟปัจุบันสำเร็จชั่วคราว**

เหตุผลในการซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
รสชาติอร่อย	106	42.4
ความสะดวกในการบริโภค	175	70.0
มีรสชาติให้เลือกหลากหลาย	59	23.6
เพื่อทดลองชิม	22	8.8
มีสรรพคุณพิเศษ เช่น เพื่อสุขภาพ / ความงาม / ควบคุมน้ำหนัก เป็นต้น	35	14.0
ประทัยดกว่า	51	20.4
อื่นๆ	4	1.6

จากตารางที่ 13 พบร่วมกันว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อกาแฟปัจุบันสำเร็จชั่วคราวเนื่องจากความสะดวกในการบริโภคมากที่สุด จำนวน 175 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.0 รองลงมาเนื่องจากรสชาติอร่อย จำนวน 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.4 มีรสชาติให้เลือกหลากหลาย จำนวน 59 ราย คิดเป็นร้อย

ละ 23.6 ประayahดกว่า จำนวน 51 ราย กิดเป็นร้อยละ 20.4 มีสรรพคุณพิเศษ เช่น เพื่อสุขภาพ / ความงาม / ควบคุมน้ำหนัก จำนวน 35 ราย กิดเป็นร้อยละ 14.0 ทดลองชิม จำนวน 22 ราย กิดเป็นร้อยละ 8.8 และ อื่น ๆ จำนวน 5 ราย กิดเป็นร้อยละ 2.0 ได้แก่ ต้องการสาขาติ่ห์เมื่อนเดินทางทุกครั้งที่ค้ม ซื้อสำรองไว้ด้วย และ เพื่อพกพาเวลาเดินทาง

**ตารางที่ 14** แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง

ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ตัวเอง	160	64.0
สมาชิกในครอบครัว	45	18.0
เพื่อน	4	1.6
สื่อโฆษณา	39	15.6
พนักงานขาย	2	0.8
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 14 พบร่วมกันว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงด้วยตัวเองมากที่สุด จำนวน 160 ราย กิดเป็นร้อยละ 64.0 รองลงมาเป็นสมาชิกในครอบครัว จำนวน 45 ราย กิดเป็นร้อยละ 18.0 สื่อโฆษณา จำนวน 39 ราย กิดเป็นร้อยละ 15.6 เพื่อน จำนวน 4 ราย กิดเป็นร้อยละ 1.6 และพนักงานขาย จำนวน 2 ราย กิดเป็นร้อยละ 0.8 ตามลำดับ

**ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามสถานที่ซื้อการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค**

สถานที่ซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ร้านค้าปลีกทั่วไป	29	11.6
ร้านค้าสะดวกซื้อ เช่น 7-11 แฟมิลี่มาร์ท มินิมาร์ทตามปั้มน้ำมัน เป็นต้น	67	26.8
ร้านค้าส่วนลด, ชูปเปอร์เซ็นเตอร์ เช่น เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี คาร์ฟู ท็อปส์ เป็นต้น	151	60.4
ร้านขายยา	2	0.8
อื่นๆ	1	0.4
<b>รวม</b>	<b>250</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้อการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจากร้านค้าส่วนลดและ ชูปเปอร์เซ็นเตอร์ จำนวน 151 ราย กิตติเป็นร้อยละ 60.4 รองลงมาซื้อจากร้านค้าสะดวกซื้อ จำนวน 67 ราย กิตติเป็นร้อยละ 26.8 ร้านค้าปลีกทั่วไป จำนวน 29 ราย กิตติเป็นร้อยละ 11.6 ร้านขายยา จำนวน 2 ราย กิตติเป็นร้อยละ 0.8 และอื่นๆ จำนวน 1 ราย กิตติเป็นร้อยละ 0.4 จากธุรกิจขายตรง ตามลำดับ

**ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร**

**ตารางที่ 16** แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่สำคัญ		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
คุณภาพของกาแฟ	116 (46.4)	115 (46.0)	18 (7.2)	-	1 (0.4)	4.38 (มาก)	4
กลิ่นหอมของกาแฟ	100 (40.0)	112 (44.8)	36 (14.4)	-	2 (0.8)	4.23 (มาก)	6
ระดับความเข้มข้นของกาแฟ	63 (25.2)	116 (46.4)	68 (27.2)	2 (0.8)	1 (0.4)	3.95 (มาก)	7
ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค	146 (58.4)	86 (34.3)	17 (6.8)	-	1 (0.4)	4.50 (มากที่สุด)	1
ปริมาณของส่วนผสมแต่ละชนิดต่อช่อง	61 (24.4)	116 (46.4)	62 (24.8)	8 (3.2)	3 (1.2)	3.90 (มาก)	8
ส่วนผสมพิเศษ เช่น สมุนไพร	27 (10.8)	53 (21.2)	87 (34.8)	48 (19.2)	35 (14.0)	2.96 (ปานกลาง)	13
รสชาติความอร่อย	135 (54.0)	95 (38.0)	17 (6.8)	1 (0.4)	2 (0.8)	4.44 (มาก)	3
ชื่อเสียงของ ตรา ยี่ห้อ	56 (22.4)	122 (48.8)	61 (24.4)	4 (1.6)	7 (2.8)	3.86 (มาก)	9
มีเครื่องหมายรับรอง จาก อย.	137 (54.8)	91 (36.4)	21 (8.4)	-	1 (0.4)	4.45 (มาก)	2
ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์	29 (11.6)	84 (33.6)	106 (42.4)	19 (7.6)	12 (4.8)	3.40 (ปานกลาง)	12
มีการนำเสนอข้อมูลคุณค่า โภชนาการที่บรรจุภัณฑ์	45 (18.0)	118 (47.2)	72 (28.8)	13 (5.2)	2 (0.8)	3.76 (มาก)	10

ตารางที่ 16 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่สำคัญ		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ระบบทุนหมู่อายุ	133 (53.2)	70 (28.0)	39 (15.6)	7 (2.8)	1 (0.4)	4.31 (มาก)	5
มีให้เลือกหลายขนาดบรรจุ	53 (21.2)	103 (41.2)	73 (29.2)	15 (6.0)	6 (2.4)	3.73 (มาก)	11
ค่าเฉลี่ยรวม						3.99 (มาก)	

จากตารางที่ 16 พนว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 3.99

ค่าเฉลี่ยของแต่ละปัจจัยอยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด คือ ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค (4.50)

ค่าเฉลี่ยของแต่ละปัจจัยอยู่ในระดับความสำคัญมาก คือ มีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. (4.45) รสชาติความอร่อย (4.44) คุณภาพของกาแฟ (4.38) ระบบทุนหมู่อายุ (4.31) กลิ่นหอมของกาแฟ (4.23) ระดับความเข้มข้นของกาแฟ (3.95) ปริมาณของส่วนผสมแต่ละชนิดต่อช่อง (3.90) ชื่อเสียงของตรายีห้อ (3.86) มีการนำเสนอข้อมูลคุณค่าโภชนาการที่บรรจุภัณฑ์ (3.76) และมีให้เลือกหลายขนาดบรรจุ (3.73)

ค่าเฉลี่ยของแต่ละปัจจัยอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง คือ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ (3.40) และมีส่วนผสมพิเศษ เช่น สมุนไพร (2.96)

ตารางที่ 17 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่สำคัญ		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ราคายอดรวม	77 (30.8)	96 (38.4)	69 (27.6)	5 (2.0)	3 (1.2)	3.96 (มาก)	2
ราคามาตรฐานกับคุณภาพ	107 (42.8)	98 (39.2)	41 (16.4)	-	4 (1.6)	4.23 (มาก)	1
มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข	63 (25.2)	77 (30.8)	82 (32.8)	18 (7.2)	10 (4.0)	3.66 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม						3.95 (มาก)	

จากตารางที่ 17 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 3.95

ค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างทุกปัจจัยอยู่ในระดับความสำคัญมาก คือ ราคามาตรฐานกับคุณภาพ (4.23) ราคายอดรวม (3.96) และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข (3.66)

ตารางที่ 18 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำเร็จชนิดพง

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่สำคัญ		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก	105 (42.0)	97 (38.8)	39 (15.6)	6 (2.4)	3 (1.2)	4.18 (มาก)	2
สินค้าไม่ขาดตลาด	71 (28.4)	110 (44.0)	55 (22.0)	10 (4.0)	4 (1.6)	3.94 (มาก)	4
หาซื้อสินค้าได้ง่าย	99 (39.6)	109 (43.6)	34 (13.6)	6 (2.4)	2 (0.8)	4.19 (มาก)	1
การจัดวางสินค้ามีสินค้าให้เลือกอย่างครบถ้วน	51 (20.4)	118 (47.2)	64 (25.6)	13 (5.2)	4 (1.6)	3.80 (มาก)	6
การจัดวางสินค้าในตำแหน่งที่มองเห็นชัดเจน	49 (19.6)	122 (48.8)	64 (25.6)	12 (4.8)	3 (1.2)	3.81 (มาก)	5
ความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า	79 (31.6)	112 (44.8)	48 (19.2)	8 (3.2)	3 (1.2)	4.02 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม						3.99 (มาก)	

จากตารางที่ 18 พบร่วมกันว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำเร็จชนิดพงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.99

ค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างทุกปัจจัยอยู่ในระดับความสำคัญมาก คือ หาซื้อสินค้าได้ง่าย (4.19) ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก (4.18) ความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า (4.02) สินค้าไม่ขาดตลาด (3.94) การจัดวางสินค้าในตำแหน่งที่มองเห็นชัดเจน (3.81) และการจัดวางสินค้ามีสินค้าให้เลือกอย่างครบถ้วน (3.80)

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำหรับชนิดพง

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่สำคัญ		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางสิ่งพิมพ์	28 (11.2)	91 (36.4)	101 (40.4)	16 (6.4)	14 (5.6)	3.41 (ปานกลาง)	7
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางวิทยุ	17 (6.8)	76 (30.4)	108 (43.2)	27 (10.8)	22 (8.8)	3.16 (ปานกลาง)	9
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์	52 (20.8)	119 (47.6)	64 (25.6)	9 (3.6)	6 (2.4)	3.81 (มาก)	2
มีผู้นำเสนอสินค้าเป็น ดารา นักร้อง	22 (8.8)	60 (24.0)	112 (44.8)	34 (13.6)	22 (8.8)	3.10 (ปานกลาง)	10
มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม	50 (20.0)	96 (38.4)	73 (29.2)	21 (8.4)	10 (4.0)	3.62 (มาก)	3
มีพนักงานแนะนำให้ รายละเอียด	33 (13.2)	92 (36.8)	94 (37.6)	21 (8.4)	10 (4.0)	3.47 (ปานกลาง)	5
มีการแจกเอกสารให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า	29 (11.6)	93 (37.2)	99 (39.6)	20 (8.0)	9 (3.6)	3.45 (ปานกลาง)	6
มีการลดราคาสินค้า	69 (27.6)	96 (38.4)	59 (23.6)	22 (8.8)	4 (1.6)	3.82 (มาก)	1
มีการซิงโซค แกร่งวัสดุ	42 (16.8)	70 (28.0)	90 (36.0)	31 (12.4)	17 (6.8)	3.36 (ปานกลาง)	8
มีของแถม	53 (21.2)	83 (33.2)	87 (34.8)	17 (6.8)	10 (4.0)	3.61 (มาก)	4
มีกิจกรรมช่วยเหลือสังคม	40 (16.0)	84 (33.6)	92 (36.8)	21 (8.4)	13 (5.2)	3.47 (ปานกลาง)	5
ค่าเฉลี่ยรวม						3.48 (ปานกลาง)	

จากตารางที่ 19 พนบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟปฐุร์สำเร็ชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง เท่ากับ 3.48

ค่าเฉลี่ยของแต่ละปัจจัยอยู่ในระดับความสำคัญมาก คือ มีการลดราคาสินค้า (3.82) มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ (3.81) มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม (3.62) และมีของแถม (3.61)

ค่าเฉลี่ยของแต่ละปัจจัยอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง คือ มีพนักงานแนะนำให้รายละเอียด (3.47) มีกิจกรรมช่วยเหลือลังกม (3.47) มีการแจกเอกสารให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า (3.45) มีการโฆษณาผ่านสื่อทางสื่อพิมพ์ (3.41) มีการชิงโชค แจกรางวัล (3.36) มีการโฆษณาผ่านสื่อทางวิทยุ (3.16) และมีผู้นำเสนอสินค้าเป็น ดาวราน ก้าว (3.10)

**ส่วนที่ 4 พฤติกรรมการซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตาม เพศ อายุ และรายได้**

ตารางที่ 20 แสดงจำนวน และ ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามตามจำแนกตามประเภทกาแฟที่ดื่มนบ่อย ที่สุด และเพศ

ประเภทของกาแฟ	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
กาแฟสด	25 (26.6)	44 (28.2)	69 (27.6)
กาแฟผงสำเร็จรูป	37 (39.4)	57 (36.5)	94 (37.6)
กาแฟกระป่อง / UHT	9 (9.6)	3 (1.9)	12 (4.0)
กาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง	23 (24.5)	52 (33.3)	75 (30.0)
รวม	94 (100.0)	156 (100.0)	250 (100.0)

จากตารางที่ 20 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศชายดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 39.4 รองลงมา คือ กาแฟสด คิดเป็นร้อยละ 26.6 กาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง คิดเป็นร้อยละ 24.5 และกาแฟกระป่อง / UHT คิดเป็นร้อยละ 9.6 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศหญิงดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.5 รองลงมา คือ กาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง คิดเป็นร้อยละ 33.3 กาแฟสด คิดเป็นร้อยละ 28.2 และกาแฟกระป่อง / UHT คิดเป็นร้อยละ 1.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 21 แสดงจำนวน และ ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามตามจำแนกตามประเภทกาแฟที่ดื่มน้ำอย่างสุด และอายุ

ประเภทของกาแฟ	อายุ					รวม
	15-19 ปี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปี ขึ้นไป	
กาแฟสด	3 (23.1)	32 (37.6)	26 (31.7)	6 (10.5)	2 (15.4)	69 (27.6)
กาแฟผงสำเร็จรูป	5 (38.5)	24 (28.2)	29 (35.4)	30 (52.6)	6 (46.2)	94 (37.6)
กาแฟกระป๋อง / UHT	2 (15.4)	7 (8.2)	1 (1.2)	2 (3.5)	-	12 (4.0)
กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง	3 (23.1)	22 (25.9)	26 (31.7)	19 (33.3)	5 (38.5)	75 (30.0)
รวม	13 (100.0)	85 (100.0)	82 (100.0)	57 (100.0)	13 (100.0)	250 (100.0)

จากตารางที่ 21 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด กิดเป็นร้อยละ 38.5 รองลงมา คือ กาแฟสดและกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง ในจำนวนที่เท่ากัน กิดเป็นร้อยละ 23.1 และกาแฟกระป๋อง / UHT กิดเป็นร้อยละ 15.4 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปี ดื่มกาแฟสดบ่อยที่สุด กิดเป็นร้อยละ 37.6 รองลงมา คือ กาแฟผงสำเร็จรูป กิดเป็นร้อยละ 28.2 กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง กิดเป็นร้อยละ 25.9 และกาแฟกระป๋อง / UHT กิดเป็นร้อยละ 8.2 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปี ดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด กิดเป็นร้อยละ 35.4 รองลงมา คือ กาแฟสดและกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง ในจำนวนที่เท่ากัน กิดเป็นร้อยละ 31.7 และกาแฟกระป๋อง / UHT กิดเป็นร้อยละ 1.2 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปี ดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด กิดเป็นร้อยละ 52.6 รองลงมา คือ กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง กิดเป็นร้อยละ 33.3 กาแฟสด กิดเป็นร้อยละ 10.5 และกาแฟกระป๋อง / UHT กิดเป็นร้อยละ 3.5 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.2 รองลงมา คือ กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง คิดเป็นร้อยละ 38.5 และกาแฟสด คิดเป็นร้อยละ 15.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 22 แสดงจำนวน และ ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนตามประเภทกาแฟที่ดื่มน้อยที่สุด และรายได้ต่อเดือน

ประเภทของกาแฟ	รายได้ต่อเดือน				รวม
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาท ขึ้นไป	
กาแฟสด	10 (22.2)	25 (27.2)	13 (32.5)	21 (28.8)	69 (27.6)
กาแฟผงสำเร็จรูป	19 (42.2)	35 (38.0)	13 (32.5)	27 (37.0)	94 (37.6)
กาแฟกระป๋อง / UHT	4 (8.9)	3 (3.3)	2 (5.0)	3 (4.1)	12 (4.0)
กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง	12 (26.7)	29 (31.5)	12 (30.0)	22 (30.1)	75 (30.0)
รวม	45 (100.0)	92 (100.0)	40 (100.0)	73 (100.0)	250 (100.0)

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 10,000 บาท ดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.2 รองลงมา คือ กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง คิดเป็นร้อยละ 26.7 กาแฟสด คิดเป็นร้อยละ 22.2 และกาแฟกระป๋อง / UHT คิดเป็นร้อยละ 8.9 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท ดื่มกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.0 รองลงมา คือ กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง คิดเป็นร้อยละ 31.5 กาแฟสด คิดเป็นร้อยละ 27.2 และกาแฟกระป๋อง / UHT คิดเป็นร้อยละ 3.3 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือน 20,001 – 30,000 บาท ดื่มกาแฟสดและกาแฟผงสำเร็จรูปบ่อยที่สุด จำนวนเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 32.5 รองลงมา คือ กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง คิดเป็นร้อยละ 30.0 และกาแฟกระป๋อง / UHT คิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือน 30,001 บาท ขึ้นไป คุ้มกันไฟฟังสำเร็จรูปบ่อบที่สุด  
คิดเป็นร้อยละ 37.0 รองลงมา คือ การไฟฟ้าแรงสั่นนิค滂 คิดเป็นร้อยละ 30.1 การไฟสค คิดเป็นร้อย  
ละ 28.8 และการไฟกระป่อง / UHT คิดเป็นร้อยละ 4.1 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

**ส่วนที่ 5 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตาม เพศ อายุ และรายได้**

**ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามเพศ**

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ		ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
คุณภาพของกาแฟ	4.33 (มาก)	4.41 (มาก)	4.38 (มาก)
กลิ่นหอมของกาแฟ	4.28 (มาก)	4.21 (มาก)	4.23 (มาก)
ระดับความเข้มข้นของกาแฟ	3.96 (มาก)	3.95 (มาก)	3.95 (มาก)
ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค	4.43 (มาก)	4.55 (มากที่สุด)	4.50 (มากที่สุด)
ปริมาณของส่วนผสมแต่ละชนิดต่อช่อง	3.74 (มาก)	3.99 (มาก)	3.90 (มาก)
ส่วนผสมพิเศษ เช่น สมุนไพร	2.79 (ปานกลาง)	3.06 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)
รสชาติความอร่อย	4.31 (มาก)	4.52 (มากที่สุด)	4.44 (มาก)
ชื่อเสียงของ ตรา ยี่ห้อ	3.69 (มาก)	3.97 (มาก)	3.86 (มาก)
มีเครื่องหมายรับรอง จาก อย.	4.35 (มาก)	4.51 (มากที่สุด)	4.45 (มาก)
ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์	3.29 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)
มีการนำเสนอข้อมูลคุณค่าโภชนาการที่บรรจุภัณฑ์	3.65 (มาก)	3.83 (มาก)	3.76 (มาก)

ตารางที่ 23 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ		ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ชาย	หญิง	
ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)		
ระบุวันหมดอายุ	4.29 (มาก)	4.32 (มาก)	4.31 (มาก)
มีให้เลือกหลายขนาดบรรจุ	3.61 (มาก)	3.80 (มาก)	3.73 (มาก)
รวม	<b>3.90</b> (มาก)	<b>4.04</b> (มาก)	<b>3.99</b> (มาก)

จากตารางที่ 23 พบร่วมกับผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศชายให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.48 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศชายให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และคุณภาพของกาแฟ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศหญิงให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.04 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศหญิงให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด รสชาติความอร่อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด และมีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด ตามลำดับ

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ  
กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านราคา	เพศ		ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
ราคายอดต่อช่อง	3.86 (มาก)	4.01 (มาก)	3.96 (มาก)
ราคายาเหมาะสมกับคุณภาพ	4.12 (มาก)	4.30 (มาก)	4.23 (มาก)
มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข	3.51 (มาก)	3.75 (มาก)	3.66 (มาก)
รวม	3.83 (มาก)	4.02 (มาก)	3.95 (มาก)

จากตารางที่ 24 พบร่วมกันแบบสอบถามตามเพศชายให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสม การตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถาม มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.83 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยยอดที่ผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศชายให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายาเหมาะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคายอดต่อช่องมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.51 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.02 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยยอดที่ผู้ตอบแบบสอบถามตามเพศหญิงให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายาเหมาะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคายอดต่อช่องมีค่าเฉลี่ย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟบรุ่งสำเร็จชนิดผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	เพศ		ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก	4.06 (มาก)	4.25 (มาก)	4.18 (มาก)
สินค้าไม่ขาดตลาด	3.86 (มาก)	3.98 (มาก)	3.94 (มาก)
หาซื้อสินค้าได้ง่าย	4.04 (มาก)	4.28 (มาก)	4.19 (มาก)
การจัดวางสินค้ามีสินค้าให้เลือกอย่างครบถ้วน	3.73 (มาก)	3.83 (มาก)	3.80 (มาก)
การจัดวางสินค้าในตำแหน่งที่มองเห็นชัดเจน	3.74 (มาก)	3.85 (มาก)	3.81 (มาก)
ความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า	3.87 (มาก)	4.12 (มาก)	4.02 (มาก)
รวม	<b>3.88 (มาก)</b>	<b>4.05 (มาก)</b>	<b>3.99 (มาก)</b>

จากตารางที่ 25 พบร่วมกับค่าเฉลี่ยรวมของปัจจัยส่วนประสม การตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟบรุ่งสำเร็จชนิดผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.88 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 อยู่ในระดับความสำคัญมาก หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟบรุ่งสำเร็จชนิดผู้ตอบแบบสอบถาม มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.05 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบ

แบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำเร็จนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ		ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางสื่อพิมพ์	3.24 (ปานกลาง)	3.51 (มาก)	3.41 (ปานกลาง)
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางวิทยุ	3.07 (ปานกลาง)	3.21 (ปานกลาง)	3.16 (ปานกลาง)
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์	3.61 (มาก)	3.93 (มาก)	3.81 (มาก)
มีผู้นำเสนอสินค้าเป็น ดารา นักร้อง	2.87 (ปานกลาง)	3.24 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)
มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม	3.35 (ปานกลาง)	3.78 (มาก)	3.62 (มาก)
มีพนักงานแนะนำให้รายละเอียด	3.33 (ปานกลาง)	3.55 (มาก)	3.47 (ปานกลาง)
มีการแจกเอกสารให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า	3.36 (ปานกลาง)	3.51 (มาก)	3.45 (ปานกลาง)
มีการลดราคาสินค้า	3.61 (มาก)	3.94 (มาก)	3.82 (มาก)
มีการซื้อโชค แจกรางวัล	3.11 (ปานกลาง)	3.51 (มาก)	3.36 (ปานกลาง)
มีของแถม	3.32 (ปานกลาง)	3.78 (มาก)	3.61 (มาก)

ตารางที่ 26 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ		ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
มีกิจกรรมช่วยเหลือสังคม	3.45 (ปานกลาง)	3.48 (ปานกลาง)	3.47 (ปานกลาง)
รวม	3.30 (ปานกลาง)	3.59 (มาก)	3.48 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 26 พบร่วมกันว่าผู้ตอบแบบสอบถามความเพศชายให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง เท่ากับ 3.30 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามความเพศชายให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ และมีการลดราคาสินค้า ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 3.61 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีกิจกรรมช่วยเหลือสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45 อยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามความเพศหญิงให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.59 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีการลดราคาสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 อยู่ในระดับความสำคัญมีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ มีของแถม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

**ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามอายุ**

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ					ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	15-19 ปี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปี ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
คุณภาพของกาแฟ	4.54 (มากที่สุด)	4.25 (มาก)	4.54 (มากที่สุด)	4.33 (มาก)	4.31 (มาก)	4.38 (มาก)
กลิ่นหอมของกาแฟ	4.15 (มาก)	4.08 (มาก)	4.32 (มาก)	4.33 (มาก)	4.31 (มาก)	4.23 (มาก)
ระดับความเข้มข้นของกาแฟ	3.54 (มาก)	3.86 (มาก)	4.13 (มาก)	3.86 (มาก)	4.23 (มาก)	3.95 (มาก)
ความสะอาดและความปลодภัยในการบริโภค	4.77 (มากที่สุด)	4.46 (มาก)	4.54 (มากที่สุด)	4.49 (มาก)	4.38 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)
ปริมาณของส่วนผสมแต่ละชนิดต่อช่อง	3.85 (มาก)	3.85 (มาก)	4.05 (มาก)	3.74 (มาก)	4.00 (มาก)	3.90 (มาก)
ส่วนผสมพิเศษ เช่น สมุนไพร	2.54 (ปานกลาง)	2.91 (ปานกลาง)	3.06 (ปานกลาง)	3.02 (ปานกลาง)	2.77 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)
รสชาติความอร่อย	4.46 (มาก)	4.41 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)	4.35 (มาก)	4.62 (มากที่สุด)	4.44 (มาก)
ชื่อเสียงของ ตรา ยี่ห้อ	3.54 (มาก)	3.84 (มาก)	3.90 (มาก)	3.89 (มาก)	4.00 (มาก)	3.86 (มาก)
มีเครื่องหมายรับรอง จาก อย.	4.77 (มากที่สุด)	4.36 (มาก)	4.51 (มากที่สุด)	4.40 (มาก)	4.54 (มากที่สุด)	4.45 (มาก)
ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์	3.00 (ปานกลาง)	3.39 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)	3.42 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)	3.40 (ปานกลาง)
มีการนำเสนอข้อมูลคุณค่า โภชนาการที่บรรจุภัณฑ์	3.54 (มาก)	3.72 (มาก)	3.88 (มาก)	3.77 (มาก)	3.54 (มาก)	3.76 (มาก)
ระบุวันหมดอายุ	4.38 (มาก)	4.22 (มาก)	4.38 (มาก)	4.28 (มาก)	4.46 (มาก)	4.31 (มาก)
มีให้เลือกหลายขนาดบรรจุ	3.46 (ปานกลาง)	3.66 (มาก)	3.91 (มาก)	3.61 (มาก)	3.77 (มาก)	3.73 (มาก)

ตารางที่ 27 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ					ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	15-19 ปี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปี ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)					
รวม	3.89 (มาก)	3.92 (มาก)	4.09 (มาก)	3.96 (มาก)	4.04 (มาก)	3.99 (มาก)

จากตารางที่ 27 พบร่วมกับแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 3.89 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค และมีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 4.77 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด และคุณภาพของกาแฟ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 3.92 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 อยู่ในระดับความสำคัญมาก รสชาตior่อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.36 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 4.09 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือคุณภาพของกาแฟ และความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 4.54 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด และมีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ย

รวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 3.96 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือคุณภาพของกาแฟและความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีเครื่องหมายรับรองจาก อย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และรสชาติความอร่อยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 อยู่ในระดับความสำคัญมากตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 4.04 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือรสชาติความอร่อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.62 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด มีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด และระบุวันหมดอายุเท่ากับ 4.46 อยู่ในระดับความสำคัญมากตามลำดับ

**ตารางที่ 28** แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านราคา	อายุ					ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	15-19 ปี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปี ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)					
ราคายอดซื้อ	3.62 (มาก)	3.95 (มาก)	4.09 (มาก)	3.91 (มาก)	3.69 (มาก)	3.96 (มาก)
ราคายาหาระบายน้ำคุณภาพ	4.00 (มาก)	4.24 (มาก)	4.33 (มาก)	4.19 (มาก)	4.00 (มาก)	4.23 (มาก)
มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข	3.15 (ปานกลาง)	3.73 (มาก)	3.76 (มาก)	3.54 (มาก)	3.62 (มาก)	3.66 (มาก)
รวม	3.59 (มาก)	3.97 (มาก)	4.06 (มาก)	3.88 (มาก)	3.77 (มาก)	3.95 (มาก)

จากตารางที่ 28 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 3.59 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคาย่อมเยา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.15 อยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคานี้ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาหารปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.97 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคาย่อมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษ เมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.73 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคานี้ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาหารปรุงสำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.06 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือราคาน้ำมะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคาน้ำอัดลม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษ เมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.76 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคานี้ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟประงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.88 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือราคาน้ำมะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคาน้ำอัดซอง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษ เมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.54 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพถ่ายสำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.77 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคายต่อช่อง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.69 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟบรุ่งสำเร็จชนิดผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	อายุ					ค่าเฉลี่ยรวม(แปลผล)
	15-19 ปี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปี ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย(แปลผล)	ค่าเฉลี่ย(แปลผล)	ค่าเฉลี่ย(แปลผล)	ค่าเฉลี่ย(แปลผล)	ค่าเฉลี่ย(แปลผล)	
ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก	3.77 (มาก)	4.28 (มาก)	4.26 (มาก)	4.00 (มาก)	4.23 (มาก)	4.18 (มาก)
สินค้าไม่ขาดตลาด	3.46 (ปานกลาง)	3.87 (มาก)	4.13 (มาก)	3.82 (มาก)	4.08 (มาก)	3.94 (มาก)
หาซื้อสินค้าได้ง่าย	4.00 (มาก)	4.16 (มาก)	4.32 (มาก)	4.07 (มาก)	4.23 (มาก)	4.19 (มาก)
การจัดวางสินค้ามีสินค้าให้เลือกอย่างครบถ้วน	3.69 (มาก)	3.68 (มาก)	3.93 (มาก)	3.82 (มาก)	3.69 (มาก)	3.80 (มาก)
การจัดวางสินค้าในตำแหน่งที่มองเห็นชัดเจน	3.69 (มาก)	3.61 (มาก)	3.99 (มาก)	3.86 (มาก)	3.85 (มาก)	3.81 (มาก)
ความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า	4.08 (มาก)	4.02 (มาก)	4.10 (มาก)	3.96 (มาก)	3.77 (มาก)	4.02 (มาก)
รวม	3.78 (มาก)	3.94 (มาก)	4.12 (มาก)	3.92 (มาก)	3.97 (มาก)	3.99 (มาก)

จากตารางที่ 29 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟบรุ่งสำเร็จชนิดผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.78 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอยู่ที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 อยู่ในระดับความสำคัญมาก หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟบรุ่งสำเร็จชนิดผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.94 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอยู่ที่ผู้ตอบ

แบบสอบถามอายุ 20-29 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 อยู่ในระดับความสำคัญมาก หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านซ่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาหารปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถาม มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.12 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอยู่ที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และสินค้าไม่ขาดตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านซ่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาหารปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถาม มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.92 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอยู่ที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านซ่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาหารปรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถาม มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.97 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอยู่ที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวกและหาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และสินค้าไม่ขาดตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำเร็จชนิดผงผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	อายุ					ค่าเฉลี่ย รวม (แปลผล)
	15-19 ปี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปี ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางสิ่งพิมพ์	3.62 (มาก)	3.34 (ปานกลาง)	3.49 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางวิทยุ	3.23 (ปานกลาง)	3.09 (ปานกลาง)	3.30 (ปานกลาง)	3.16 (ปานกลาง)	2.54 (ปานกลาง)	3.16 (ปานกลาง)
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์	3.92 (มาก)	3.68 (มาก)	3.95 (มาก)	3.74 (มาก)	3.92 (มาก)	3.81 (มาก)
มีผู้นำเสนอสินค้าเป็นดารา นักร้อง	3.00 (ปานกลาง)	3.08 (ปานกลาง)	3.24 (ปานกลาง)	3.07 (ปานกลาง)	2.62 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)
มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม	3.54 (มาก)	3.55 (มาก)	3.66 (มาก)	3.61 (มาก)	3.92 (มาก)	3.62 (มาก)
มีพนักงานแนะนำให้ รายละเอียด	3.31 (ปานกลาง)	3.39 (ปานกลาง)	3.57 (มาก)	3.40 (ปานกลาง)	3.77 (มาก)	3.47 (ปานกลาง)
มีการแจกเอกสารให้ข้อมูล เกี่ยวกับสินค้า	3.31 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.57 (มาก)	3.47 (ปานกลาง)	3.23 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)
มีการลดราคาสินค้า	3.54 (มาก)	3.80 (มาก)	3.78 (มาก)	3.93 (มาก)	3.92 (มาก)	3.82 (มาก)
มีการซิงโซค แจกรางวัล	3.38 (ปานกลาง)	3.42 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)	3.16 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.36 (ปานกลาง)
มีของแถม	3.31 (ปานกลาง)	3.73 (มาก)	3.62 (มาก)	3.53 (มาก)	3.38 (ปานกลาง)	3.61 (มาก)
มีกิจกรรมช่วยเหลือสังคม	3.00 (ปานกลาง)	3.52 (มาก)	3.48 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)	3.47 (ปานกลาง)
รวม	3.38 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)	3.55 (มาก)	3.45 (ปานกลาง)	3.42 (ปานกลาง)	3.48 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 30 พนว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาหารปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง เท่ากับ 3.38 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอื่นที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 15-19 ปี ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม และมีการลดราคาสินค้า ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 3.54 อยู่ในระดับความสำคัญมากตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุสสำเร็จรูทนิดองของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง เท่ากับ 3.45 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยบ่งชี้ที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการลดราคาสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.80 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีของแถม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.73 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.68 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปีให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุสสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.55 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 30-39 ปีให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการลดราคาสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปีให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง เท่ากับ 3.45 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยบ่งชี้ที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 40-49 ปีให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการลดราคาสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีการแจกสินค้าให้ทดลองเชิญมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.61 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟร์รูร์ชนิคของผู้ตอบ

แบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง เท่ากับ 3.42 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัย ยอดที่ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 50 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม และมีการลดราคาสินค้า ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากันทั้ง 3 ปัจจัยอย่าง เท่ากับ 3.92 อยู่ในระดับความสำคัญมาก

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รายได้ต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาท ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
คุณภาพของกาแฟ	4.16 (มาก)	4.35 (มาก)	4.43 (มาก)	4.53 (มากที่สุด)	4.38 (มาก)
กลิ่นหอมของกาแฟ	3.84 (มาก)	4.20 (มาก)	4.25 (มาก)	4.51 (มากที่สุด)	4.23 (มาก)
ระดับความเข้มข้นของกาแฟ	3.53 (มาก)	3.93 (มาก)	4.10 (มาก)	4.15 (มาก)	3.95 (มาก)
ความสะอาดและความ ปลอดภัยในการบริโภค	4.40 (มาก)	4.46 (มาก)	4.60 (มากที่สุด)	4.58 (มากที่สุด)	4.50 (มากที่สุด)
ปริมาณของส่วนผสมแต่ละ ชนิดต่อซอง	3.62 (มาก)	3.88 (มาก)	4.08 (มาก)	3.99 (มาก)	3.90 (มาก)
ส่วนผสมพิเศษ เช่น สมุนไพร	2.96 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)	2.88 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)
รสชาติความอร่อย	4.13 (มาก)	4.45 (มาก)	4.53 (มากที่สุด)	4.58 (มากที่สุด)	4.44 (มาก)
ชื่อเสียงของ ตรา ยี่ห้อ	3.64 (มาก)	3.88 (มาก)	3.78 (มาก)	4.03 (มาก)	3.86 (มาก)
มีเครื่องหมายรับรอง จาก อย.	4.53 (มากที่สุด)	4.40 (มาก)	4.43 (มาก)	4.48 (มาก)	4.45 (มาก)
ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์	3.00 (ปานกลาง)	3.47 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.49 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)

ตารางที่ 31 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รายได้ต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาท ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
มีการนำเสนอข้อมูลคุณค่า โฆษณาการที่บรรจุภัณฑ์	3.62 (มาก)	3.78 (มาก)	3.88 (มาก)	3.77 (มาก)	3.76 (มาก)
ระบุวันหมดอายุ	4.29 (มาก)	4.29 (มาก)	4.28 (มาก)	4.36 (มาก)	4.31 (มาก)
มีให้เลือกหลายขนาดบรรจุ	3.47 (ปานกลาง)	3.73 (มาก)	3.93 (มาก)	3.78 (มาก)	3.73 (ปานกลาง)
รวม	<b>3.78</b> (มาก)	<b>3.98</b> (มาก)	<b>4.07</b> (มาก)	<b>4.09</b> (มาก)	<b>3.99</b> (มาก)

จากตารางที่ 31 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่ง สำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.78 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.53 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 อยู่ในระดับความสำคัญและระบุวันหมดอายุ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่ง สำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.98 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีรสชาติความอร่อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และคุณภาพของการกาแฟ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.07 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด มีรสชาติความอร่อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.53 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด และคุณภาพของกาแฟและมีเครื่องหมายรับรอง จาก อย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 อยู่ในระดับความสำคัญมากตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 30,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.09 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 30,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภคและรสชาติความอร่อย ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 4.58 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด และคุณภาพของกาแฟ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.53 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด ตามลำดับ

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ  
กาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านราคา	รายได้ต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาท ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
ราคาต่อช่อง	3.82 (มาก)	4.02 (มาก)	3.98 (มาก)	3.95 (มาก)	3.96 (มาก)
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	4.20 (มาก)	4.22 (มาก)	4.20 (มาก)	4.29 (มาก)	4.23 (มาก)
มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตาม เงื่อนไข	3.38 (ปานกลาง)	3.75 (มาก)	3.70 (มาก)	3.70 (มาก)	3.66 (มาก)
รวม	<b>3.80</b> (มาก)	<b>4.00</b> (มาก)	<b>3.96</b> (มาก)	<b>3.98</b> (มาก)	<b>3.95</b> (มาก)

จากตารางที่ 32 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.80 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคายต่อช่อง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.82 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 อยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.00 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคายต่อช่อง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.96 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคายอดของ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.70 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 30,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.98 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 30,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายอดของ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคายอดของ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.70 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	รายได้ต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาท ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก	4.07 (มาก)	4.26 (มาก)	4.18 (มาก)	4.15 (มาก)	4.18 (มาก)
สินค้าไม่ขาดตลาด	3.64 (มาก)	4.05 (มาก)	3.90 (มาก)	3.99 (มาก)	3.94 (มาก)
หาซื้อสินค้าได่ง่าย	4.07 (มาก)	4.29 (มาก)	4.13 (มาก)	4.16 (มาก)	4.19 (มาก)
การจัดวางสินค้ามีสินค้าให้เลือกอย่างครบถ้วน	3.58 (มาก)	3.82 (มาก)	3.85 (มาก)	3.88 (มาก)	3.80 (มาก)

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ปัจจัยด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	รายได้ต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาท ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
การขัดความสินค้าในตำแหน่งที่ มองเห็นชัดเจน	3.51 (มาก)	3.87 (มาก)	3.78 (มาก)	3.93 (มาก)	3.81 (มาก)
ความสะอาดของชั้นจัดวาง สินค้า	3.96 (มาก)	4.09 (มาก)	4.05 (มาก)	3.97 (มาก)	4.02 (มาก)
รวม	<b>3.80</b> (มาก)	<b>4.06</b> (มาก)	<b>3.98</b> (มาก)	<b>4.01</b> (มาก)	<b>3.99</b> (มาก)

จากตารางที่ 33 พบร่วมกับแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟรงฯ สำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามตามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 3.80 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือนให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก และหาซื้อสินค้าได้ง่าย ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 4.07 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟรงฯ สำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามตามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.06 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการแฟรงฯ สำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.98 โดยค่าเฉลี่ยของ

ปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 อยู่ในระดับความสำคัญมาก หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 30,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านซ่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อแฟรุ่งสำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.01 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 30,001 บาทขึ้นไปต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และสินค้าไม่ขาดตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

**ตารางที่ 34** แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อแฟรุ่งสำเร็จชนิดของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	รายได้ต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาท ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางสิ่งพิมพ์	3.16 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.53 (มาก)	3.45 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางวิทยุ	2.98 (ปานกลาง)	3.13 (ปานกลาง)	3.33 (ปานกลาง)	3.21 (ปานกลาง)	3.16 (ปานกลาง)
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์	3.67 (มาก)	3.80 (มาก)	3.90 (มาก)	3.85 (มาก)	3.81 (มาก)
มีผู้นำเสนอดินสอสินค้าเป็น ควรนักร้อง	2.98 (ปานกลาง)	3.25 (ปานกลาง)	3.18 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)
มีการแจกสินค้าให้ทดลองซื้อ	3.27 (ปานกลาง)	3.79 (มาก)	3.63 (มาก)	3.62 (มาก)	3.62 (มาก)
มีพนักงานแนะนำให้รายละเอียด	3.04 (ปานกลาง)	3.58 (มาก)	3.53 (มาก)	3.56 (มาก)	3.47 (ปานกลาง)

ตารางที่ 34 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	รายได้ต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 – 20,000 บาท	20,001 – 30,000 บาท	30,001 บาท ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
มีการแจกเอกสารให้ข้อมูล เกี่ยวกับสินค้า	3.04 (ปานกลาง)	3.58 (มาก)	3.55 (มาก)	3.49 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)
มีการลดราคาสินค้า	3.62 (มาก)	3.90 (มาก)	3.75 (มาก)	3.86 (มาก)	3.82 (มาก)
มีการซิงโซน แจกรางวัล	3.27 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.55 (มาก)	3.12 (ปานกลาง)	3.36 (ปานกลาง)
มีของแถม	3.40 (ปานกลาง)	3.80 (มาก)	3.73 (มาก)	3.42 (ปานกลาง)	3.61 (มาก)
มีกิจกรรมช่วยเหลือสังคม	3.27 (ปานกลาง)	3.64 (มาก)	3.45 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.47 (ปานกลาง)
รวม	<b>3.24</b> (ปานกลาง)	<b>3.58</b> (มาก)	<b>3.55</b> (มาก)	<b>3.45</b> (ปานกลาง)	<b>3.48</b> (ปานกลาง)

จากตารางที่ 34 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อค้าแฟปปุรงสำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลางเท่ากับ 3.24 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือนให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการ โฆษณาผ่านสื่อทาง โทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการลดราคาสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 อยู่ในระดับความสำคัญมากและมีของแถม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.40 อยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อค้าแฟปปุรงสำเร็จชนิดของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.58 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการลดราคาสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการ โฆษณา

ผ่านสื่อทางโทรทัศน์และมีข้องแคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 3.80 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.55 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการลดราคาสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีข้องแคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 3.73 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 30,001 บาท ขึ้นไป ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุงสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง เท่ากับ 3.45 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 30,001 บาท ขึ้นไป ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือมีการลดราคาสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีการแจกสินค้าให้ทดลองเชิญมีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 3.62 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

## ส่วนที่ 6 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง

จากความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงซึ่งได้แบ่งออกเป็น 6 ระดับ ได้แก่ ดื่มทุกวัน วันละมากกว่า 3 แก้ว, ดื่มทุกวัน วันละ 2-3 แก้ว, ดื่มทุกวัน วันละ 1 แก้ว, ดื่มสักคราห์ละ 4-6 แก้ว ดื่มสักคราห์ละ 1-3 แก้ว และดื่มน้อยกว่า 1 สักคราห์ต่อ 1 แก้ว นั้น จะถูกจัดแบ่งกลุ่มใหม่ โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

ดื่มประจำทุกวัน = ทุกวัน วันละมากกว่า 3 แก้ว, ทุกวัน วันละ 2-3 แก้ว และ ทุกวัน วันละ 1 แก้ว,

ดื่มเกือบทุกวัน = สักคราห์ละ 4-6 แก้ว และ สักคราห์ละ 1-3 แก้ว

ดื่มนานๆครั้ง = มากกว่า 1 สักคราห์ต่อ 1 แก้ว

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง			ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ดื่มประจำทุกวัน	ดื่มเกือบทุกวัน	ดื่มนานๆครั้ง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
คุณภาพของกาแฟ	4.40 (มาก)	4.27 (มาก)	4.46 (มาก)	4.38 (มาก)
กลิ่นหอมของกาแฟ	4.32 (มาก)	3.99 (มาก)	4.35 (มาก)	4.23 (มาก)
ระดับความเข้มข้นของกาแฟ	4.11 (มาก)	3.81 (มาก)	3.81 (มาก)	3.95 (มาก)
ความสะอาดและความปลодภัยในการบริโภค	4.49 (มาก)	4.47 (มาก)	4.57 (มากที่สุด)	4.50 (มากที่สุด)
ปริมาณของส่วนผสมแต่ละชนิดต่อซอง	4.04 (มาก)	3.59 (มาก)	3.97 (มาก)	3.90 (มาก)
ส่วนผสมพิเศษ เช่น สมุนไพร	3.21 (ปานกลาง)	2.57 (ปานกลาง)	2.90 (ปานกลาง)	2.96 (ปานกลาง)

ตารางที่ 35 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ความถี่ในการคิดมากแฟบปูรงสำเร็ชนิดผง			ค่าเฉลี่ยรวม (ແປລຜລ)
	คิดประจำทุกวัน	คิดเกือบทุกวัน	คิดนานๆครั้ง	
	ค่าเฉลี่ย (ແປລຜລ)	ค่าเฉลี่ย (ແປລຜລ)	ค่าเฉลี่ย (ແປລຜລ)	
รสชาติความอร่อย	4.49 (มาก)	4.40 (มาก)	4.40 (มาก)	4.44 (มาก)
ชื่อเสียงของ ตรา ยี่ห้อ	3.92 (มาก)	3.83 (มาก)	3.79 (มาก)	3.86 (มาก)
มีเครื่องหมายรับรอง จาก อย.	4.43 (มาก)	4.37 (มาก)	4.59 (มากที่สุด)	4.45 (มาก)
ความสวยงามของ บรรจุภัณฑ์	3.52 (มาก)	3.26 (ปานกลาง)	3.32 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)
มีการนำเสนอข้อมูล คุณค่าโภชนาการที่ บรรจุภัณฑ์	3.84 (มาก)	3.63 (มาก)	3.78 (มาก)	3.76 (มาก)
ระบุวันหมดอายุ	4.32 (มาก)	4.23 (มาก)	4.37 (มาก)	4.31 (มาก)
มีให้เลือกหลายขนาด บรรจุ	3.76 (มาก)	3.63 (มาก)	3.78 (มาก)	3.73 (มาก)
รวม	4.07 (มาก)	3.85 (มาก)	4.01 (มาก)	3.99 (มาก)

จากตารางที่ 35 พบร่วมกับผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดมากแฟบปูรงสำเร็ชนิดผงเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อแฟบปูรงสำเร็ชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.07 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดมากแฟบปูรงสำเร็ชนิดผงเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค และรสชาติความอร่อย ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีเครื่องหมายรับรองจาก อย. ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂ก่อนทุกวันให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂ของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.85 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂ก่อนทุกวันให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ความสะอาดและความปลอดภัยในการบริโภค ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 อยู่ในระดับความสำคัญมาก รสชาติความอร่อย ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีเครื่องหมายรับรองจากอย. ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂นานๆครั้ง ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂ของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.01 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂นานๆครั้ง ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีเครื่องหมายรับรอง จากอย. มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.59 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด ความสะอาด และความปลอดภัยในการบริโภค มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.57 อยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด และคุณภาพของกาแฟ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂

ปัจจัยด้านราคา	ความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิค滂			ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ดื่มประจำทุกวัน	ดื่มเกือบทุกวัน	ดื่มนานๆครั้ง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
ราคายอดของ	3.97 (มาก)	3.77 (มาก)	4.14 (มาก)	3.96 (มาก)
ราคายาหาระสมกับคุณภาพ	4.18 (มาก)	4.17 (มาก)	4.40 (มาก)	4.23 (มาก)
มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข	3.79 (มาก)	3.37 (ปานกลาง)	3.75 (มาก)	3.66 (มาก)
รวม	<b>3.98</b> (มาก)	<b>3.77</b> (มาก)	<b>4.10</b> (มาก)	<b>3.95</b> (มาก)

จากตารางที่ 36 พบร่วมกับผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาน้ำอัลตราโซนิกต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการดื่มน้ำอัลตราโซนิกของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.98 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายังคงอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.18 อยู่ในระดับความสำคัญสูงมาก ราคาน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายังคงอยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษ เมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มน้ำอัลตราโซนิกเกือบทุกวัน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาน้ำอัลตราโซนิกต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการดื่มน้ำอัลตราโซนิกของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายังคงอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.77 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายังคงอยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคาน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายังคงอยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.37 อยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มน้ำอัลตราโซนิกนานๆ ครั้ง ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาน้ำอัลตราโซนิกต่อการตัดสินใจเลือกซื้อการดื่มน้ำอัลตราโซนิกของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายังคงอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 4.10 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายังคงอยู่ในระดับความสำคัญมาก ราคาน้ำอัลตราโซนิกเป็นประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคายังคงอยู่ในระดับความสำคัญมาก และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อตามเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 37 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง			ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ดื่มประจำทุกวัน	ดื่มเกือบทุกวัน	ดื่มนานๆครั้ง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก	4.16 (มาก)	4.17 (มาก)	4.22 (มาก)	4.18 (มาก)
สินค้าไม่ขาดตลาด	4.02 (มาก)	3.79 (มาก)	3.95 (มาก)	3.94 (มาก)
หาซื้อสินค้าได้ง่าย	4.24 (มาก)	4.10 (มาก)	4.19 (มาก)	4.19 (มาก)
การจัดวางสินค้ามีสินค้าให้เลือกอย่างครบถ้วน	3.90 (มาก)	3.71 (มาก)	3.70 (มาก)	3.80 (มาก)
การจัดวางสินค้าในตำแหน่งที่มองเห็นชัดเจน	3.92 (มาก)	3.67 (มาก)	3.75 (มาก)	3.81 (มาก)
ความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า	4.02 (มาก)	4.04 (มาก)	4.02 (มาก)	4.02 (มาก)
รวม	4.04 (มาก)	3.91 (มาก)	3.97 (มาก)	3.99 (มาก)

จากตารางที่ 37 พ布ว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงประจำทุกวัน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 4.04 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผงประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ หาซื้อสินค้าได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และ

สินค้าไม่ขาดตลาดและความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากันเท่ากับ 4.02 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่คื่นกาแฟปูรุ่งสำเร็ชนิดผงเกือบทุกวัน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็ชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.91 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่คื่นกาแฟปูรุ่งสำเร็ชนิดผงเกือบทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 อยู่ในระดับความสำคัญมาก หาซื้อสินค้าได่ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่คื่นกาแฟปูรุ่งสำเร็ชนิดผงนานๆ ครั้ง ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็ชนิดผงของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.97 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่คื่นกาแฟปูรุ่งสำเร็ชนิดผงนานๆ ครั้ง ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ร้านที่จำหน่ายไปมาสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 อยู่ในระดับความสำคัญมาก หาซื้อสินค้าได่ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และความสะอาดของชั้นจัดวางสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 38 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อภาพปูรุ่งสำเร็จชนิดผงของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครจำแนกตามอายุ

การตลาด	ความถี่ในการดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จชนิดผง			ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)
	ดื่มประจำทุกวัน	ดื่มเกือบทุกวัน	ดื่มนานๆครั้ง	
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางสิ่งพิมพ์	3.60 (มาก)	3.13 (ปานกลาง)	3.38 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางวิทยุ	3.35 (ปานกลาง)	2.84 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	3.16 (ปานกลาง)
มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์	3.85 (มาก)	3.74 (มาก)	3.79 (มาก)	3.81 (มาก)
มีผู้นำเสนอสินค้าเป็นดาวนักร้อง	3.23 (ปานกลาง)	2.94 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)	3.10 (ปานกลาง)
มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม	3.64 (มาก)	3.50 (มาก)	3.71 (มาก)	3.62 (มาก)
มีพนักงานแนะนำให้รายละเอียด	3.58 (มาก)	3.14 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)	3.47 (ปานกลาง)
มีการแจกเอกสารให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า	3.55 (มาก)	3.19 (ปานกลาง)	3.57 (มาก)	3.45 (ปานกลาง)
มีการลดราคาสินค้า	3.89 (มาก)	3.60 (มาก)	3.92 (มาก)	3.82 (มาก)
มีการซิงโฉก แจกรางวัล	3.39 (ปานกลาง)	3.20 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.36 (ปานกลาง)
มีของแถม	3.65 (มาก)	3.43 (ปานกลาง)	3.73 (มาก)	3.61 (มาก)
มีกิจกรรมช่วยเหลือสังคม	3.55 (มาก)	3.34 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)	3.47 (ปานกลาง)
รวม	3.57 (มาก)	3.28 (ปานกลาง)	3.53 (มาก)	3.48 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 38 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองประจำทุกวัน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมากเท่ากับ 3.57 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองประจำทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีการลดราคาสินค้า ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และ มีของแถม ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองเกือบทุกวัน ให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง เท่ากับ 3.28 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองเกือบทุกวัน ให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการลดราคาสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.60 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และ มีการแจกสินค้าให้ทดลองชิม ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.50 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองนานๆ ครั้งให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก เท่ากับ 3.53 โดยค่าเฉลี่ยของปัจจัยอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดื่มกาแฟปูรุ่งสำเร็จนิดองนานๆ ครั้งให้ความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีการลดราคาสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 อยู่ในระดับความสำคัญมาก มีการโฆษณาผ่านสื่อทางโทรทัศน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 อยู่ในระดับความสำคัญมาก และ มีของแถม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.73 อยู่ในระดับความสำคัญมาก ตามลำดับ

## ส่วนที่ 7 ปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กาแฟปูรุงสำเร็จชนิดผง

จากการเก็บแบบสอบถามพบว่ามีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 17 ราย ได้ตอบถึงปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กาแฟปูรุงสำเร็จชนิดผง ผู้ศึกษาได้รวมรวมคำตามปลายเปิดและนำเสนอยแยกตามปัจจัยส่วนประสมการตลาดได้ดังนี้

### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

- รสชาติยังไม่ค่อยถูกใจเหมือนกาแฟที่ชงเอง จำนวน 2 ราย
- ความนิยมที่มีไม่มั่นคง จำนวน 1 ราย
- รสชาติหวานเกินไป จำนวน 4 ราย
- รสชาติและความเข้มข้น ไม่เหมือนเดิม จำนวน 1 ราย
- มีรสชาติความมันน้อยเกินไป จำนวน 1 ราย
- ความนิยมคาดคะเนให้เลือกหลายขนาดบรรจุ จำนวน 2 ราย
- ความมีการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์บ่อยๆ เพื่อจดจำลูกค้า จำนวน 2 ราย
- รสชาติยังไม่เหมือนกาแฟสด จำนวน 1 ราย
- กลิ่นกาแฟไม่ค่อยหอม จำนวน 1 ราย

### ปัจจัยด้านราคา

- ราคากาแฟเกินไปเมื่อเปรียบเทียบกับราคายี่ห้อแก้วจากกาแฟที่ชงเอง จำนวน 2 ราย

### ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

- ควรจะหาชื้อได้ง่ายตามห้องตลาดทั่วไป จำนวน 2 ราย

### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

- รสชาติไม่เหมือนตอนซึ่งก่อนซื้อ จำนวน 1 ราย