

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการซื้อและความพอใจของผู้ซื้อเสื้อผ้าพื้นเมือง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าพื้นเมืองของผู้ซื้อ ศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเสื้อผ้าพื้นเมือง และเพื่อศึกษาความพอใจและความคิดเห็นของผู้ซื้อในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าพื้นเมือง จากผู้ซื้อจำนวน 300 รายที่เข้ามาเลือกซื้อเสื้อผ้าพื้นเมืองจากร้านค้าที่จำหน่ายเสื้อผ้าพื้นเมืองในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยแยกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มผู้ซื้อที่อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 150 ราย และกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยจำนวน 150 ราย โดยสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าพื้นเมือง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ผลการศึกษาดังนี้

พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อที่อาศัยอยู่ใน จ.เชียงใหม่ มีภูมิลำเนานอกเขตเทศบาลมากที่สุด ในขณะที่กลุ่มผู้ซื้อที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย มีภูมิลำเนาในภาคอื่นมากกว่าภาคเหนือ

ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 26-45 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี กลุ่มผู้ซื้อที่อาศัยอยู่ใน จ.เชียงใหม่ประกอบอาชีพรับราชการมากกว่าอาชีพอื่นและมีรายได้ระหว่าง 10,001-15,000 บาทต่อเดือน ส่วนกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยประกอบอาชีพรับจ้าง พนักงานบริษัทเอกชนมากกว่าอาชีพอื่น และมีรายได้ระหว่าง 5,001 - 10,000 บาทต่อเดือน

#### พฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าพื้นเมืองของผู้ซื้อ

จากผลการศึกษา พบว่า ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมากลุ่มผู้ซื้อที่อาศัยอยู่ใน จ.เชียงใหม่ ส่วนใหญ่ชอบซื้อสำเร็จรูปมากกว่าผลิตภัณฑ์ประเภทอื่น มีค่าใช้จ่ายในการซื้อมากกว่า 1,500 บาทต่อปี นิยมซื้อในช่วงเทศกาล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใส่เอง การตัดสินใจซื้อแต่ละครั้งมักตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง และมีความถี่ในการซื้อเสื้อผ้าพื้นเมืองปีละครั้ง

สำหรับการซื้อเสื้อผ้าพื้นเมืองของกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่ชอบซื้อสำเร็จรูปมากกว่าผลิตภัณฑ์ประเภทอื่น เช่นเดียวกับกลุ่มผู้ซื้อที่อาศัยอยู่ใน จ.เชียงใหม่ และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อระหว่าง 300 - 600 บาท ต่อปี การซื้อมักซื้อนอกช่วง

เทศกาล ส่วนวัตถุประสงค์ของการซื้อ คือ นำไปเป็นของฝากมากกว่าวัตถุประสงค์อื่น การตัดสินใจซื้อแต่ละครั้งผู้จำหน่ายเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองมีส่วนช่วยตัดสินใจ และมีความถี่ในการซื้อ คือ ซื้อทุกครั้งที่มีโอกาสมาที่จังหวัดเชียงใหม่

### **ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมือง**

จากผลการจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองของผู้ซื้อ สรุปได้ว่า

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองของผู้ซื้อที่อาศัยอยู่ในจ.เชียงใหม่ อันดับแรก คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านสถานที่จำหน่าย ปัจจัยด้านวัฒนธรรม และปัจจัยด้านการส่งเสริมการจำหน่าย

ปัจจัยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองของกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย อันดับแรกปัจจัยด้านราคา รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านสถานที่จำหน่าย ปัจจัยด้านวัฒนธรรม และปัจจัยด้านการส่งเสริมการจำหน่าย

ส่วนผลการจัดลำดับความสำคัญของตัวแปรในปัจจัยแต่ละด้าน ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมือง สรุปได้ว่า

ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ซื้อทั้งสองกลุ่มเลือกซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองโดยพิจารณาจากรูปแบบสวยงามเป็นอันดับแรก

ด้านราคา ผู้ซื้อทั้งสองกลุ่มเลือกซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองโดยพิจารณาจากการตั้งราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพเป็นอันดับแรก

ด้านสถานที่จำหน่าย กลุ่มผู้ซื้อที่อาศัยอยู่ใน จ.เชียงใหม่เลือกซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองโดยพิจารณาจากแหล่งที่จำหน่ายต้องหาซื้อได้ไม่ยากเป็นอันดับแรก ส่วนกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยพิจารณาจากสถานที่จำหน่ายต้องอยู่ในแหล่งท่องเที่ยว เป็นอันดับแรก

ด้านการส่งเสริมการขาย ผู้ซื้อทั้งสองกลุ่มเลือกซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองโดยพิจารณาจากการต้อนรับเป็นอย่างดีของผู้ขายเป็นอันดับแรก

ด้านวัฒนธรรม กลุ่มผู้ซื้อที่อาศัยอยู่ใน จ.เชียงใหม่ เลือกซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองโดยพิจารณาจากเทศกาลเป็นอันดับแรก ส่วนกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยต้องการอุดหนุนสินค้าไทยเป็นอันดับแรก

## ความพอใจและความคิดเห็นของผู้ซื้อในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมือง

ผลการศึกษา พบว่า โดยภาพรวมผู้ซื้อทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่มีความพอใจหลังการซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมือง และมีข้อเสนอแนะให้มีการปรับปรุงคุณภาพของเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมือง สิ่งที่ผู้ซื้อต้องการให้ปรับปรุงอันดับแรก คือ เกี่ยวกับคุณภาพสีที่นำมาย้อมเป็น รองลงมาคือ การออกแบบให้ทันสมัย การออกแบบให้มีหลากหลายขนาด และคุณภาพในการตัดเย็บ ตามลำดับ

### 5.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษา

จากการศึกษาพฤติกรรมการซื้อและความพอใจของผู้ซื้อเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมือง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยการศึกษารังนี้ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะเพื่อให้เป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง ในการพัฒนาตลาดเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมือง ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อ สรุปได้ดังนี้

**ด้านผลิตภัณฑ์** จะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมในการซื้อมากที่สุด ได้แก่ เสื้อลำเรจรูป รองลงมา คือ ผ้าถุง และเลือกซื้อน้อยที่สุดได้แก่ กางเกง ดังนั้นผู้ประกอบการควรทำการคาดการณ์ปริมาณการผลิต โดยการเก็บบันทึกยอดขายเสื้อผ้าฝ้ายในอดีตมาช่วยในการคาดการณ์อนาคต ซึ่งจะช่วยให้การตัดสินใจเกี่ยวกับปริมาณการผลิตมีความแม่นยำมากขึ้น สามารถผลิตสินค้าออกมาได้เพียงพอกับความต้องการของผู้ซื้อในแต่ละช่วง ซึ่งจะทำให้ไม่เสียโอกาสทางการตลาด อีกทั้งยังช่วยให้มีปริมาณสินค้าคงเหลือน้อยลงเป็นการช่วยลดต้นทุนอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้ผู้ผลิตควรให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคุณภาพสีที่นำมาย้อม เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้า เพราะหากลูกค้าซื้อสินค้าไปใช้แล้วมีคุณภาพสามารถสร้างความประทับใจ ดึงดูดให้ผู้ซื้อกลับมาซื้อซ้ำ และก่อให้เกิดการโฆษณาแบบปากต่อปากได้ หรือถ้าเป็นนักท่องเที่ยวเมื่อมีโอกาสกลับมาเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่อีกย่อมกลับมาซื้ออีก รวมถึงการออกแบบควรออกแบบให้ทันสมัย เน้นประโยชน์ใช้สอยสามารถสวมใส่ได้หลากหลายโอกาส โดยเฉพาะผู้ซื้อส่วนใหญ่จะมีอายุตั้งแต่ 26 – 45 ปี ซึ่งเป็นวัยทำงานและเป็นวัยกลางคน ดังนั้นการออกแบบเสื้อผ้าควรมุ่งเน้นตลาดมายังคนกลุ่มนี้ และควรมีพัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์ซึ่งจะสามารถเพิ่มมูลค่าของสินค้า เหมาะสำหรับผู้ซื้อที่ต้องการซื้อไปเป็นของฝาก

**ด้านราคา** จะเห็นว่าผู้ซื้อให้ความสำคัญในการตั้งราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ การลดราคาเมื่อซื้อในปริมาณมาก และสามารถต่อรองราคาได้ ดังนั้นผู้ประกอบการควรกำหนดราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า ไม่ให้สูงเกินไป ขณะเดียวกันสามารถให้ผู้ซื้อต่อรองราคาได้ ซึ่งการกำหนดราคาโดยการอิงตามราคาตลาด หรือการกำหนดราคาจากการบวกกำไรจากต้นทุน ถือเป็นวิธีการหนึ่งที่ดี แต่ปัจจุบันสถานการณ์การแข่งขันทางการค้ามีมากขึ้น คู่แข่งขันมีจำนวนมากขึ้น

การกำหนดราคาต่ำกว่าราคาตลาด เป็นวิธีหนึ่งที่ดึงดูดใจให้มีการซื้อมากขึ้นเหมาะสำหรับตลาดที่มีการแข่งขันสูง แต่สำหรับสินค้าที่มีความแปลกใหม่ที่ยังไม่มีคู่แข่งผู้ประกอบการสามารถกำหนดราคาขายเองได้ แต่ต้องเหมาะสมกับคุณภาพด้วยเช่นกัน

**ด้านสถานที่จำหน่าย** ผู้ซื้อส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการหาซื้อได้ไม่ยาก สามารถเดินทางไปมาสะดวก และอยู่ในแหล่งท่องเที่ยว ดังนั้นผู้ประกอบการที่ต้องการมีร้านจำหน่ายเป็นของตนเอง ควรจะหาทำเลที่ตั้งร้านค้าที่ผู้ซื้อสามารถหาซื้อได้ง่าย เดินทางไปมาสะดวก และอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวซึ่งจะเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อ มีส่วนช่วยให้ผู้ซื้อกลับมาใช้บริการจากผู้ประกอบการอีกครั้ง นอกจากนี้ ผู้ประกอบการควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่ไม่ใช้ต้นทุนที่สูงนัก เช่น การจัดทำเว็บไซต์ของตนเอง หรือฝากขายไว้กับเว็บไซต์ของหน่วยงานรัฐบาลหรือองค์กรที่ให้การช่วยเหลือด้านการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้จากทางอินเทอร์เน็ต ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายสำหรับผู้ซื้อที่อยู่ต่างจังหวัด หรือนักท่องเที่ยวที่สนใจสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติม

**ด้านการส่งเสริมการขาย** ผู้ซื้อส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการต้อนรับเป็นอย่างดีของผู้ขาย ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรมีการอบรมผู้ขายเกี่ยวกับมารยาทในการต้อนรับ การดูแลรักษาสินค้า ยิ้มแย้มแจ่มใส ตลอดจนทำให้ผู้ขายทุกคนมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับตัวสินค้า สามารถตอบคำถามและให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้ และที่สำคัญควรให้ผู้ขายแต่งกายด้วยชุดพื้นเมืองเป็นวิธีการหนึ่งที่กระตุ้นให้ผู้ซื้อสนใจและอยากสวมใส่ การร่วมออกงานแสดงสินค้าบ่อย ๆ ก็เป็นวิธีหนึ่งที่ทำให้ผู้ซื้อรู้จักมากขึ้น

**ด้านวัฒนธรรม** ผู้ซื้อส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับเทศกาล ซึ่งในช่วงเทศกาลเป็นช่วงที่มีผู้ซื้อมากที่สุด โดยเฉพาะผู้อาศัยอยู่ในจ.เชียงใหม่ จะมีความต้องการมากเป็นพิเศษ ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการวางแผนจัดทำสต็อกสินค้าให้เพียงพอกับความต้องการ เพราะสินค้าส่วนใหญ่จะอาศัยเวลาในการผลิต บางอย่างเป็นงานฝีมือที่ต้องอาศัยความปราณีต

### 5.3 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษาเลือกมาเพียง 300 ราย ซึ่งอาจจะไม่ครอบคลุมกลุ่มผู้ซื้อทั้งหมดในจังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาครั้งต่อไปจึงเห็นว่าควรเพิ่มจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษาให้มากกว่านี้ และควรเพิ่มสถานที่เก็บข้อมูลเพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น