บทที่ 5
สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ ของหมู่บ้านอุตสาหกรรมเพื่อการท่องเที่ยวบ้านดอนหลวง อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการซื้อ ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อ และความพึงพอใจของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ จากผู้ซื้อจำนวน 300 ราย ที่ซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ ของหมู่บ้านอุตสาหกรรมเพื่อการท่องเที่ยวบ้านดอนหลวง อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูนไป โดยแบ่งกลุ่มผู้ซื้อออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ซื้อที่อยู่ในภาคเหนือจำนวน 156 ราย และกลุ่มผู้ซื้อที่มาจากภาคอื่นๆ จำนวน 144 ราย โดยสามารถสรุปผลการศึกษาดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือพบว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ เป็นเพศหญิง มีอายุใน 3 กลุ่มเท่ากันคือ อายุน้อยกว่า 30 ปี อายุระหว่าง 31-40 ปี และอายุระหว่าง 41-50 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 5,001 – 10,000 บาท

พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือพบว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่จะเลือกซื้อสินค้าประเภทเครื่องแต่งกาย เช่น เสื้อผ้า หมวก และผ้าพันคอ และมีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อไปใช้เอง มีค่าใช้จ่ายในการซื้อในแต่ละครั้งน้อยกว่า 500 บาท และมีความถี่ในการซื้อน้อยกว่า 5 ครั้งต่อปี ช่วงเวลาที่มาซื้อส่วนใหญ่จะเป็นช่วงวันเทศกาลต่างๆ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ แหล่งข้อมูลที่ได้จะเป็นการบอกต่อจากคนรู้จัก ส่วนใหญ่ผู้ซื้อจะตัดสินใจซื้อเอง และถ้ามีโอกาสมาที่บ้านดอนหลวงอีกก็จะซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ ของหมู่บ้านอุตสาหกรรมเพื่อการท่องเที่ยวบ้านดอนหลวง อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูนอีก

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่มผู้ซื้อทั้ง 2 กลุ่มมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านการบริการ ตามลำดับ

ผู้ซื้อทั้ง 2 กลุ่มมีความพึงพอใจในด้านการบริการมากที่สุดโดยเฉพาะความมีอัธยาศัยที่ดีของผู้ขาย และมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สามารถอธิบายและแนะนำลูกค้าได้ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และราคาของสินค้าตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าประเภทเครื่องแต่งกาย ดังนั้น ผู้ผลิตน่าจะออกแบบสินค้าให้ทันสมัย สวมใส่สบาย และสามารถสวมใส่ได้หลายโอกาส และน่าเน้นในเรื่องของคุณภาพสินค้าที่ดีและมีความคงทน ใช้งานได้นาน โดยเฉพาะคุณภาพสีที่นำมาใช้ย้อมผ้าควรเลือกสีที่มีคุณภาพ เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจกับลูกค้า และเป็นการดึงดูดใจให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำอีกในโอกาสต่อไป ก่อให้เกิดการโฆษณาแบบปากต่อปาก ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ที่มากที่สุดได้

ด้านราคาของสินค้าน่าเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า ไม่แพงจนเกินไป ในขณะเดียวกันให้ลูกค้าต่อรองราคาได้และมีการแจกของแถม จะช่วยส่งเสริมในด้านการขายได้ดี

ผู้ซื้อส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสถานที่จอดรถและความสะดวกในการมาซื้อ และสถานที่จัดจำหน่าย น่าจะจัดให้มีบริเวณที่กว้างขวาง สะดวกสบาย มีทำเลที่ตั้งที่หาง่าย มีการอำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้อ ผู้ขายควรมีอัธยาศัยที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส ตลอดจนมีความรู้ในผลิตภัณฑ์สามารถแนะนำผู้ซื้อได้ การแต่งกายของผู้ขายน่าจะเป็นชุดพื้นเมืองจะทำให้ผู้ซื้อสนใจและอยากสวมใส่ และในช่วงเทศกาล ความต้องการสินค้าจะมีมากเป็นพิเศษน่าจะผลิตสินค้าให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า

5.3 ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป

1) ในการศึกษาครั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษาเลือกเพียง 300 ราย ซึ่งอาจจะไม่ครอบคลุมกลุ่มผู้ซื้อทั้งหมด ทั้งนี้เพราะว่ามีเวลาจำกัด การศึกษาในครั้งต่อไปหากมีเวลาในการศึกษานานกว่านี้เห็นว่าอาจจะเพิ่มจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษาให้มากขึ้นเพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายครอบคลุม และได้ข้อมูลที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด และอาจจะเพิ่มสถานที่เก็บข้อมูลให้มากยิ่งขึ้น

2) ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไป กับพฤติกรรมการซื้อของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อเท่านั้น การศึกษาครั้งต่อไปอาจจะวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้านอื่น ๆ เช่นข้อมูลทั่วไป กับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ เป็นต้น และอาจใช้โมเดลการวิเคราะห์ในแบบอื่นๆ ด้วย เช่นการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ หรือแบบจำลองโลจิท เป็นต้น เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง และแม่นยำมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะนำไปใช้ประโยชน์กับผู้ประกอบการ ผู้ผลิต และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือได้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved