

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ ทศนคติของผู้มีบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์
ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
ต่อการเสนอขายสินค้าทางไปรษณีย์

ชื่อผู้เขียน

นายโอภาส ฉัตรสถานนท์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

อาจารย์ อรชร มณีสงฆ์

ประธานกรรมการ

รองศาสตราจารย์ศิริเกียรติ รัชชुकานติ

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดารารัตน์ บุญเจดีย์

กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องทศนคติของผู้มีบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ต่อการเสนอขายสินค้าทางไปรษณีย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงทศนคติของผู้มีบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ต่อการเสนอขาย สินค้าผ่านทางไปรษณีย์

ผลการศึกษามีบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว รับราชการ หรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน และแม่บ้าน หรือนักศึกษา มีรายได้ต่อเดือน 10,000 - 20,000 บาท การศึกษาระดับปริญญาตรี สมรสแล้ว ประเภทของสินค้าที่รู้จักว่ามีการเสนอขายผ่านทางไปรษณีย์ ได้แก่เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องประดับสตรี นูรูช เครื่องแต่งกาย อุปกรณ์เครื่องครัว เครื่องสำอางค์ อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน สินค้าเพื่อสุขภาพ อุปกรณ์สื่อสาร เครื่องออกกำลังกาย

ทัศนคติด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้าที่เสนอขายผ่านทางไปรษณีย์ ได้แก่ สามารถชำระค่าสินค้าได้หลายวิธี กรณีชำระด้วยบัตรเครดิต สามารถผ่อนชำระได้หลายงวด ทำให้เกิดความสะดวก ประหยัดเวลา มีสินค้าแปลก ๆ ใหม่ ๆ ที่ไม่มีขายในท้องตลาด มีการรับประกัน หากไม่พอใจในคุณภาพของสินค้าสามารถส่งคืนได้ภายในเวลาที่กำหนด

ทัศนคติด้านความชอบพอสินค้าที่เสนอขายผ่านทางไปรษณีย์ส่วนใหญ่ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้สึกชอบสินค้าที่เสนอขายผ่านทางไปรษณีย์ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับเดียวกัน

ทัศนคติด้านความตั้งใจก่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าที่เสนอขายผ่านทางไปรษณีย์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ครั้งหนึ่งเคยซื้อสินค้าที่เสนอขายผ่านทางไปรษณีย์ และมีความพอใจกับสินค้าที่ได้รับ และจะมีการซื้อซ้ำอีกในอนาคต สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยซื้อสินค้าที่เสนอขายผ่านทางไปรษณีย์ มีความคิดว่าจะในอนาคตอาจจะซื้อสินค้าผ่านทางไปรษณีย์

| | | | |
|--------------------------------|--|------------------------|----------|
| Independent Study Title | The Attitude of Commercial Bank Credit Card Holders toward Mail Order Selling in Chiang Mai Municipality, Chagwat Chiang Mai | | |
| Author | Mr. Ophas Chatsathanon | | |
| M.B.A. | Business Administration | | |
| Examining Committee | Lecturer | Orachorn Maneesong | Chairman |
| | Associate Professor | Sirikiat Ratchusanti | Member |
| | Assistant Professor | Dararatana Boonchaliew | Member |

Abstract

The purpose of this independent study was to study the Attitude of Commercial Bank Credit Card Holders toward Mail Order Selling in Chiang Mai Municipality, Changwat Chiang Mai.

The findings were as follows ; most sample who answered the questionnaire were female . They work as private businessmen , government officials, state-enterprise employees, private company employees and housewives or students. Their monthly income is about 10,000-20,000 baht. Their educational level is Bachelor degree and their marital status is married. The types of the products for the mail order selling-which they know are electric appliance, male and female ornament, clothing kitchen utensils/ equipment, cosmetic, home decorated equipment, healthy goods, communication equipment and exercise equipment.

Their attitude concerning their knowledge and understanding of mail order selling are to be able to pay in many methods such as credit card payment which can be many term

payments. This is convenient and save time for them. For the products, there are new and different products which are not sold in markets. Also, these products are guaranteed which you can return with in the limited time if unsatisfied.

The attitude concerning their satisfaction of mail order selling is they like the mail order selling products in terms of product itself, price, distribution and market promotion in the same level.

The attitude concerning their intention and behavior for buying the mail order selling products are : half of the sample used to buy mail order selling products once ; they were satisfied with the products and they intended to buy the products again in the future. For another half of the sample who have never bought the mail order selling products have the ideas of buying them in the future.