

ชื่อเรื่องการค้าค้าน้ำมัน

พฤติกรรมการณ์ซื้อสลากออมสินของลูกค้า
ธนาคารออมสินในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน

นางกนกวรรณ เมืองอินทร์

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบการค้าค้าน้ำมัน

อ.ดร. วัลลภ ฤกษ์ชัย ประธานกรรมการ
ผศ.ดร. ศติเพ็ญ พวงสายใจ กรรมการ
ผศ. สุวรรณ์ ยิบมันตะสิริ กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีสองวัตถุประสงค์ วัตถุประสงค์แรกเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการณ์ซื้อสลากออมสิน วัตถุประสงค์ที่สอง ศึกษาเพื่อหาราคาสลากต่อหน่วยที่ควรจะเป็นและระยะเวลาในการออกรางวัลที่ได้รับความนิยม

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้มาจากแบบสอบถามกับลูกค้าผู้เข้ามาติดต่อใช้บริการของธนาคารออมสิน แบบ Quota Sampling จากธนาคารออมสินสาขาในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 สาขา รวม 500 ตัวอย่าง โดยนำแบบจำลองโลจิสติกส์ใช้ในการวิเคราะห์

ผลการศึกษาพบว่าตัวแปรอิสระที่มีผลต่อพฤติกรรมการณ์ซื้อสลากออมสิน คือตัวแปรเกี่ยวกับ การรู้จักสลากออมสิน มีเงินออม 1,000-5,000 บาทต่อเดือน มีอาชีพรับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ/ข้าราชการบำนาญ มีเงินเก็บสะสมฝากไว้ ณ.ธนาคารอื่น ทราบว่าผลตอบแทนของธนาคารออมสินแตกต่างจากธนาคารอื่น การโฆษณาของธนาคารออมสินมีอยู่ในเกณฑ์น้อยและไม่มีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมการณ์ซื้อสลากออมสิน

สลากจำนวน 3 แบบที่ผู้วิจัยสมมุติขึ้น มีราคาต่อหน่วยและระยะเวลาการออกรางวัลแตกต่างกัน เช่น แบบที่ 1 ราคาหนึ่งร้อยบาทต่อหน่วยโดยมีการออกรางวัลทุกเดือน แบบที่ 2 ราคาห้าร้อยบาทต่อหน่วยโดยมีการออกรางวัลทุกสามเดือน และแบบที่ 3 ราคาห้าร้อยบาทต่อหน่วยโดยมีการออกรางวัลทุกสัปดาห์ สลากออมสินทั้งสามแบบถูกเสนอให้ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างเลือกเพื่อจะ

ดูว่าแบบไหนได้รับความนิยมมากที่สุด ผลที่ได้ปรากฏว่าลูกค้าเลือกซื้อสลากแบบที่ 1 ร้อยละห้าสิบหก และเป็นแบบที่ราคาสลากไม่แพง แบบที่ 3 ร้อยละห้าสิบแปด และเป็นแบบที่มีการออกรางวัลบ่อยครั้ง การศึกษาครั้งนี้แสดงให้เห็นว่าลูกค้านิยมและยินยอมเสี่ยงด้วยจำนวนเงินไม่มากจากแบบที่ 1 แต่หวังในโอกาสเสี่ยงที่มีมากขึ้นจากแบบที่ 3

Independent Study Title	Government Savings Bank Customer Behavior in Buying the Premium Savings Certificate in Muang District, Chiang Mai Province	
Author	Mrs. Kanokwan Moungin	
M. Econ.	Economics	
Examining Committee	Lecturer Dr. Venus Rauechai	Chairman
	Assist. Pro. Dr. Sasipen Phuangsaichai	Member
	Assist. Pro. Suwarat Gypmantasiri	Member

ABSTRACT

This study has two main objectives. First to find out what are important factors affecting purchasing behavior of the Government Savings Bank Premium Savings Certificates (salak omsin). Second, to find out what should be the price per unit and the frequency of prize drawings for these certificates in accordance to customers' preferences.

Questionnaires were used to obtain data for this study. Quota sampling of 500 customers at seven branches of the Government Savings Bank in Muang District, Chiang Mai Province was conducted. Logit model was used to analyze the data.

Factors which were found to be significantly related to customers' behavior in purchasing the Bank's Premium Savings Certificates were the certificate popularity, customers' savings of 1000-5000 baht / month, government employees or government pensioners, having savings with other banks, the recognition of the differences in the rates of returns among different kinds of savings. Advertisement was found that to be important.

Three hypothetical types of Premium Savings Certificates with different prices per unit and price drawing frequencies, i.e. Type 1: one hundred baht per unit with monthly drawings, Type 2: five hundred baht per unit with prize drawings every three months, Type 3: five hundred baht per unit with prize drawings every fifteen days, were proposed to find out what would be the type of certificates that customers prefer most. It was found that fifty six per cent of respondents preferred the first type. This type was considered as not too expensive. Fifty eight per cent of them expressed preference for the third type with higher frequencies of prize drawings. The study therefor showed that customers preferred certificates with not so high price per unit and more frequent prize drawings.