

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในเครื่องนุ่งห่มสำเร็จรูปทำจาก
ผ้าฝ้ายจอมทอง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน

นายพิชิต สุจริตจินดานนท์

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

ผศ.ธงชัย

ชูสุวรรณ

ประธานกรรมการ

รศ.ดร.เดช

กาญจนางกูร

กรรมการ

ผศ.สุรภร

วิศิษฐ์สุวรรณ

กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในเครื่องนุ่งห่มสำเร็จรูปทำจากผ้าฝ้ายจอมทอง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล โดยสัมภาษณ์ประชากรตัวอย่างคือ ผู้บริโภคที่เข้ามาเลือกซื้อเครื่องนุ่งห่มสำเร็จรูปทำจากผ้าฝ้ายจอมทองในร้านค้าผ้าฝ้าย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 100 ราย โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้ารายย่อย และกลุ่มลูกค้าส่ง ได้ใช้วิธีการการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง จากนั้นทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ทำการวิเคราะห์หาค่าอัตราร้อยละ ตารางแจกแจงความถี่ สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

ผู้บริโภคที่เข้ามาเลือกซื้อเครื่องนุ่งห่มสำเร็จรูปทำจากผ้าฝ้ายจอมทอง เป็นกลุ่มลูกค้ารายย่อย และกลุ่มลูกค้าส่ง ในอัตราที่ใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุอยู่ระหว่าง 36-40 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี หากเป็นลูกค้ารายย่อยระดับรายได้จะอยู่ระหว่าง 10,001 - 20,000 บาท ลูกค้าส่ง มีรายได้ มากกว่า 50,001 บาท ต่อเดือน ลูกค้ารายย่อยส่วนใหญ่ เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ชาวญี่ปุ่นมากที่สุด รองลงมา เป็นชาวยุโรป ลูกค้าส่ง ก็เช่นกัน ส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ โดยเป็นชาวญี่ปุ่นมากที่สุด

ในการศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อเครื่องนุ่งห่มสำเร็จรูปทำจากผ้าฝ้ายจอมทอง ของผู้บริโภคพบว่าวัตถุประสงค์ในการซื้อ ส่วนใหญ่ลูกค้ารายย่อย ต้องการนำไปสวมใส่เอง และ นำไปเป็นของฝาก สำหรับลูกค้าส่งต้องการนำกลับไปขายยังประเทศของตน หรือ จังหวัดของตนในกรณีที่เป็นคนไทย

ปริมาณในการซื้อแต่ละครั้งของลูกค้าหากเป็นลูกค้ารายย่อย ส่วนใหญ่จะมีปริมาณการซื้ออยู่ที่ 1-3 ตัว ต่อครั้ง ลูกค้าส่งจะอยู่ที่ 20 ตัวขึ้นไป ต่อครั้ง งบประมาณในการซื้อแต่ละครั้ง ลูกค้ารายย่อยจะอยู่ที่ 2,000 บาท และต่ำกว่า ส่วนลูกค้าส่งจะมีงบประมาณในการซื้อแต่ละครั้ง ตั้งแต่ 10,001 บาท ขึ้นไป แหล่งที่ลูกค้าต้องการที่จะไปซื้อเครื่องนุ่งห่มสำเร็จรูป ทำจากผ้าฝ้ายจอมทอง ลูกค้ารายย่อย คิดจะไปซื้อที่ไนท์บาร์ซ่า เป็นอันดับแรก ส่วนลูกค้าส่ง คิดจะไปซื้อที่ ถนนท่าแพ และ ถนนลอยเคราะห์

ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในเครื่องนุ่งห่มสำเร็จรูปทำจากผ้าฝ้ายจอมทอง ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ ลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มให้ความสำคัญกับ ความมีเอกลักษณ์ของลายผ้า มากที่สุด รองลงมาคือ ความสะดวกสบายเมื่อสวมใส่ ด้านราคา ลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม ให้การยอมรับและพอใจในราคาที่เป็นอยู่ของตลาด ในขณะนี้ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มให้ความสำคัญกับการที่ หาซื้อได้ไม่ยาก อยู่ในแหล่งท่องเที่ยว ส่วนการบริการด้านหีบห่อและการจัดส่ง ไม่มีผลกับลูกค้ารายย่อย แต่มีผลกับลูกค้าส่ง และ ด้านส่งเสริมการตลาด ลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม ให้ความสำคัญกับการชำระค่าสินค้าด้วยบัตรเครดิต สำหรับลูกค้าส่งต้องการให้มีส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าปริมาณมากด้วย

| | | | |
|--------------------------------|--|--|-------------|
| Independent Study Title | Factors Affecting Demand for Chom Thong Cottonwears in Muang District, Chiang Mai Province | | |
| Author | Mr. Pichit Sujaritjindanont | | |
| M. Econ. | Economics | | |
| Examining Committee | Asst. Prof. Thongchai Shusuwan | | Chairperson |
| | Asst. Prof.Dr. Decha Karnjanangkura | | Member |
| | Asst. Prof. Suraporn Wisitsuwan | | Member |

ABSTRACT

This study aims to study factors affecting demand for Chom Thong cottonwears in Muang District, Chiang Mai Province.

The instrument used in this study were questionnaire and interview. The samples size were 100 customers of Chom Thong cottonwears in Muang District, Chiang Mai Province. The samples were divided into two categories, namely, wholesale and retail customers. The sampling was done purposively by the researcher. The results were analyzed by SPSS. Percentage and standard deviation were used.

Most customers are female customers and age from 36 to 40 years. In addition, most of them have a Bachelor's degree. Furthermore, the monthly income of most retail customers ranges from 10,001 to 20,000 baht, whereas that of most wholesale customers exceeds 50,001 baht. Majority of both retail and wholesale customers are foreigners, mainly Japanese and then Europeans.

By analyzing the consumer behavior, it is found that the purpose of most retail customers is to buy for themselves or as a gift. On the other hand, the purpose of most wholesale customers is to sell the cottonwears in their own country. For Thai customers, most of them prefer to sell it in their own provinces. The purchasing capacity of retail customers is 1 to 3 pieces per time and that of wholesale customers is 20 pieces per time . For the purchasing budget, retail customers can afford 2,000 baht per time or lower. In the case of wholesale customers, the purchasing budget is 10,001 and above.

Moreover, the preferred place for the purchase of Chom Thong cottonwears for retail customers is Night bazaar and for wholesale customers is Thapae road and Loikroa road.

The factors that effect the demand of Chom Thong cottonwears are product distinctiveness and wearing comfortability. Both retail and wholesale customers prefer that the cottonwear have its own distinctive print. For the price, both retail and wholesale customers are satisfied with the price level of cottonwears. In addition, both the retail and wholesale customers are satisfied that the product can easily be found in touristic areas. Also, retail customers are neutral towards packaging and delivery services and wholesale customers are positive towards it. The payment mode preferred by both retail and wholesale customers is via credit card. Furthermore, wholesale customers prefer discount when purchasing in huge volumes.

มหาวิทยาลัย
Chiang Mai University