

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ พฤติกรรมของผู้ชายวัยทำงานในการซื้อเครื่องประดับแท้
ในอำเภอเมืองเชียงใหม่

ผู้เขียน นางสาวพัชรดา มาสกุล

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การตลาด)

อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ อรชร มณีสงฆ์

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้ชายวัยทำงานในการซื้อเครื่องประดับแท้ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ชายวัยทำงานและเป็นผู้ที่เคยซื้อเครื่องประดับแท้มาก่อนในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา จำนวน 200 ราย โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาโดยสถิติที่ใช้ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการวิเคราะห์ความแปรปรวน (Analysis of Variance : ANOVA)

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 30 - 34 ปี การศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี รายได้ต่อเดือน 20,001-25,000 บาท อาชีพเป็นลูกจ้าง/พนักงานบริษัทเอกชน มีเครื่องประดับแท้ส่วนใหญ่เป็นแหวน โดยชอบและสนใจที่จะซื้อเป็นแหวน มากที่สุด เช่นกัน โดยชอบตัวเรือนที่เป็นทองคำ และเครื่องเงินในสัดส่วนใกล้เคียงกัน โดยไม่ประดับอัญมณี ส่วนผู้ที่ชอบเครื่องประดับแท้ที่ประดับอัญมณี จะชอบ เพชรมากที่สุด รองลงมาคือ หยก เหตุผลที่ซื้อเครื่องประดับแท้ เพราะเป็นความชอบ รองลงมาคือ เพื่อสะสมเป็นสินทรัพย์ และเพื่อขายต่อ ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องประดับแท้ คือ ตัวของผู้ตอบแบบสอบถามเอง โดยจะไปซื้อเครื่องประดับแท้ในวันสำคัญต่างๆ หรือวันเสาร์ เวลา 11.01-14.00 น. ต้นเดือน โดยมีความถี่ในการซื้อที่ไม่แน่นอน ส่วนมากไม่มีร้านประจำในการซื้อ สำหรับผู้มีร้านประจำเหตุผลที่ซื้อเครื่องประดับแท้กับร้านประจำคือ สินค้ามีคุณภาพ การซื้อมักเลือกซื้อจากร้านทอง ที่ตั้งอยู่บริเวณตลาดสด ชอบร้านค้าที่สามารถต่อรองราคาได้ โดยสื่อที่ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับร้านค้าหรือเครื่องประดับแท้ ส่วนใหญ่รับรู้จากป้ายโฆษณา ข้อมูลข่าวสารมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ โดยจะเปรียบเทียบคุณภาพและราคาเสมอ โดย

ราคาเฉลี่ย คือ 5,000-14,999 บาท ชำระเป็นเงินสด ชอบบริการหลังการขาย คือ มีการเปลี่ยนสินค้า โดยรู้สึกพึงพอใจมาก สำหรับการซื้อเครื่องประดับแท้ครั้งล่าสุด

โดยปัจจัยย่อย 10 อันดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องประดับแท้ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ เรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยได้แก่ คุณภาพสินค้า รองลงมาคือ ดีไซน์ทันสมัย สวยงาม การมีป้าย แสดงราคาอย่างชัดเจน มีการจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ตามรูปแบบและประเภทของสินค้า ทำให้ สะดวกแก่การเลือกซื้อสินค้า พนักงานมีความรู้ ความชำนาญ เป็นอย่างดี การออกไปรับประกัน สินค้า ตราสินค้า (แบรนด์เนม) ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ สินค้ามีความหลากหลายในด้านราคา สินค้ามีแบบให้เลือกหลากหลาย มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม การรับชำระด้วยบัตร เครดิต สินค้ามีให้เลือกครบทุกประเภทตามความต้องการ ภาพลักษณ์ความน่าเชื่อถือของร้านค้า การ จัดแสดงสินค้าด้านหน้าและภายในร้านที่โดดเด่น สวยงาม และหน้าร้านดึงดูดทำให้อยากเข้า



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Behavior of Working-Aged Men Towards Purchasing Genuine Jewelry in Mueang Chiang Mai District

Author Miss Phatcharida Masakun

Degree Master of Business Administration (Marketing)

Advisor Associate Professor Orachorn Maneesong

ABSTRACT

This independent study aimed to examine behavior of working-aged men towards purchasing genuine jewelry in Mueang Chiang Mai District. Questionnaires were used as the tool to collect data from 200 working-aged men who purchased the genuine jewelry in the last 6 months. Data were analyzed by the use of descriptive statistics, including frequency, percentage, and mean, as well as analysis of variance: ANOVA.

The findings presented that most respondents were 30-34 years with Bachelor's degree, earned monthly income at the amount of 20,001-25,000 Baht, and worked as employees/private company officer. The genuine jewelry that the majority owned was ring, which was also the type of jewelry that they preferred and was interested in the most. They preferred the jewelry, of which the body was made of gold and silver, in similar proportion, without any gemstone atop. For those who preferred genuine jewelry with gemstone, they preferred diamond the most, followed by jade. Reason of purchasing genuine jewelry was to serve their preference, to count them as individual properties, and to resell them, accordingly. Person influencing the purchase of genuine jewelry was the respondents themselves. They usually purchased the genuine jewelry on special occasion or Saturday, during 11.01-14.00 hrs. at the beginning of the month. Their purchasing frequency was uncertain. Most of them did not have regular shop to purchase genuine jewelry. For those who purchased the genuine jewelry from the regular shop, their reason was mainly given to product quality. In general, the respondents purchased them from gold shops,

located in fresh market area, and preferred the shop that offered negotiable product price. They learned about the shops or the genuine jewelry from advertising posters and information obtained affected their purchasing decision. They always compared product quality to its prices. The average expense that they spent for each purchase was 5,000-14,999 Baht and paid in cash. Their favorite after-sale service was the acceptance of product change. The respondents were highly satisfied with their latest purchase.

The top ten elements affecting the respondents towards purchasing genuine jewelry in Mueang Chiang Mai district were respectively presented, according to mean values, as follows: product quality, modern and beautiful design, clear price tag, product arrangement in according to its patterns and categories to bring more convenience to customers to choose the product, knowledgeable and skillful staffs, availability of product assurance, product brands (brand-named products), reasonable price comparing to its quality, wide ranges of product prices, variety of products, promotion such as discount, redemption, giveaways, and premium, credit card payment, availability of all product categories to serve customer's demand, reliable image of the shop, outstanding and beautiful product display at the shop front and inside the shop, and attractive shop fronts.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved