

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ พฤติกรรมการซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่ของผู้บริโภค
ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน นายศุภณัฐ ชัยปิ่นชนะ

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการตรวจสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

| | | |
|-----------------------------|-----------|---------------|
| อาจารย์อรชร | มณีสงฆ์ | ประธานกรรมการ |
| รองศาสตราจารย์รัชนี้ | தியพันธ์ | กรรมการ |
| ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดารารัตน์ | บุญเฉลียว | กรรมการ |

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระ เรื่อง "พฤติกรรมการซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่ของผู้บริโภค
ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่" มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง

1. พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคที่มีต่อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่ในอำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่
2. ปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบริการวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่
3. ปัญหาในการใช้บริการวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัย ใช้กลุ่มตัวอย่างจากผู้ซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยวิธีการคัดเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง กับการสัมภาษณ์อย่างง่าย และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ไมโครคอมพิวเตอร์โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC⁺ โดยหาค่าอัตราร้อยละ ค่ามัธยฐาน ตารางแจกแจงความถี่ การทดสอบไคร์สแควล์ ผลการวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานสรุปได้ดังนี้

- พฤติกรรมการซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่ของผู้บริโภค ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจจะเลือกซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่หือโฟนลิ่งค์รุ่นภาษาไทยมากที่สุด โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการซื้อเพื่อทำธุรกิจ ราคาที่ซื้ออยู่ในระดับราคา 3,501 - 5,500 บาท กลุ่มข้าราชการจะเลือกซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่หือโฟนลิ่งค์รุ่นภาษาไทย โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการซื้อเพื่อใช้ส่วนตัว ราคาที่ซื้ออยู่ในระดับราคา 3,501 - 5,500 บาท กลุ่มแม่บ้านและนักศึกษาจะเลือกซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่หือโฟนลิ่งค์ และยี่ห้อชินแจงโฟนรุ่นภาษาไทยมากที่สุด โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการซื้อเพื่อส่วนตัว ราคาที่ซื้ออยู่ในระดับราคา 5,501 - 7,500 บาท

- ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่ ของกลุ่มนักธุรกิจที่สำคัญมากที่สุด ได้แก่ สถานที่ตั้งสำนักงานขายอยู่ใกล้และสะดวกในการติดต่อ ส่วนปัจจัยด้านลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ การมีส่วนลดพิเศษเป็นคูปอง ในการซื้อเป็นลำดับรองลงมา กลุ่มข้าราชการปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่มากที่สุดได้แก่ ปัจจัยการมีส่วนลดพิเศษ แจกแถม ชิงโชค และปัจจัยด้านตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จะเป็นลำดับรองลงมา กลุ่มแม่บ้านและนักศึกษาปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่มากที่สุดได้แก่ ปัจจัยการมีส่วนพิเศษเป็นคูปอง และปัจจัยการแจกแถม ชิงโชคจะเป็นปัจจัยลำดับรองลงมา

- ปัญหาในการใช้บริการวิทยุติดตามตัวเคลื่อนที่ ที่พบมากที่สุด ในกลุ่มนักธุรกิจเป็นปัญหาสถานีลูกข่ายไม่ครอบคลุมพื้นที่ ทำให้ไม่สะดวกในการติดต่อใช้บริการ ส่วนในกลุ่มข้าราชการและกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มนักศึกษา ปัญหาที่พบมากที่สุดเป็นปัญหาค่าบริการรายเดือนแพง

Independent Title: Buying Behavior for Pedger Phone in Amphoe
Muang, Changwat Chiang Mai

Researcher: Mr. Suppachat Chaipinchana

Master Degree in

Business Administration: Faculty of Business Administration

Committee: Orrachorn Maneesong Head of Committee
Associated Prof. Rachanee Teeyapan Committee
Assistant Prof. Daratana Bonnchaliew Committee

Abstract

The purposes of this independent study "Buying Behavior for Pedger Phone in Amphoe muang, Changwat Chaing Mai" were to study three objectives. 1. To study consumer's behavior in purchasing pedger phone in Amphoe muang, Changwat Chiang Mai. 2. To study marketing factors that influence on purchasing padger phone. 3. To study the problems in using pedger phone service.

The Sample group in this studies were the consumers who bought pedger phone in Amphoe muang, Changwat Chiang Mai. Sampling selected by purposive and stratified samling. The questionnaire techique was employed in this study. The data obtained was analysed by using the sampling SPSS/PC⁺ software package which produced percentages, mean frequency and Chi-Square test.

Buying behavior for pedgers phone in each group of consumer were as following: Businessman group consumer mainly bought Phone Link, Thai model, which price were 3,501-5,500 baht. Most of them used for business purposes. Most of government officials group bought Phone Link, Thai model, Which price were 3,501-5,500 baht. Their main purpose for personal purposes. Housewives and students group mainly bought Phone Link and Hutchison, Thai Model, which price were 5,500-7,500 baht. Their main purpose for personal use.

The major marketing factor that imposed the businessman group on buying pedgers phone was the distance of the office location convenience to the service office. The product feature and special discount coupon were the minor factors. The marketing factor in buying pedgers phone for the government official group was the influence of thier reference groups the most important factor. Special free gift, premium, drawing a lot and product dealer were the minor factors. For the housewives and students group, the major factor was special discount coupon and the minor factors were drawing a lot and premium.

Problem in using service that mostly found in the businessman group was the branch net work station does not cover the service area which causes inconvenience in using service. For the groups of government officials, housewives and students, the major problems was the expensive monthly expense.