ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

พฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อนมแพะ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

นางสาวอาภากร ณ ฝั้น

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการอุตสาหกรรมเกษตร)

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์คารารัตน์ บุญเฉลี่ยว ประชากรรมการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์นำชัย เติมศิริเกียรติ กรรมการ อาจารย์วิวรรธน์ วรรธนัจฉริยา กรรมการ

บทกัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อนมแพะ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากลูกค้าที่ บริโภคนมแพะ จำนวน 150 คน โคยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบสะควก วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติเชิง พรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อนมแพะ มีทั้งเพศชายและเพศ หญิง อายุอยู่ในช่วง 21 – 40 ปี ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยทำงาน มีการศึกษาตั้งแต่ระดับมัธยมศึกษา ปวชและปวส ถึงระดับการศึกษาปริญญาตรี โดยมีอาชีพ ค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัว รับราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานเอกชน และข้าราชการบำนาญ รายได้ตั้งแต่ 15,000 บาท ขึ้นไป

ผู้บริโภคส่วนใหญ่เลือกซื้อตรายี่ห้อศิริชัย คอยคำ และกรมปศุสัตว์ของจังหวัดเชียงใหม่ โดยบริโภคชนิคพาสเจอร์ไรท์ ที่มีบรรจุภัณฑ์แบบขวด ขนาดกลาง (190-250 ซีซีหรือกรัม) แรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกซื้อ คือมีคุณค่าทางโภชนาการสูง มีประโยชน์ต่อร่างกาย และช่วย บรรเทาอาการโรคภูมิแพ้ ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกซื้อ ได้แก่ ครอบครัวและเพื่อน ส่วน ตนเองเป็นผู้ตัดสินใจสุดท้าย โดยเลือกซื้อสัปดาห์ 1 – 2 ครั้ง ส่วนใหญ่เลือกซื้อยี่ห้อเดิมเป็นประจำ

และเลือกซื้อกับตัวแทนจำหน่ายนมแพะหรือร้านค้าปลีกที่รับฝากขาย แหล่งข้อมูลที่มีผลในการจูง ใจเลือกซื้อ ไค้แก่ พนักงานขาย นิตยสารและโทรทัศน์

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ค้านผลิตภัณฑ์ ค้านราคา ค้านสถานที่จัดจำหน่าย และค้านส่งเสริมการตลาด ผู้บริโภคให้ความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับมากทั้งหมด และการ ส่งเสริมการขายที่ผู้บริโภคอยากได้รับคือการลดราคา และการแจกของแถม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์นม แพะ และแก้วน้ำ เป็นต้น

นอกจากนั้น พบว่าปัญหาที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อ คือ มีการ ประชาสัมพันธ์น้อย ใมมีหรือมีการโฆษณาผ่านสื่อน้อย และ ใม่มีการทดลองให้ชิมสินค้า



YG MAI

Independent Study Title

Consumers' Buying Behavior Towards Goat Milk in Mueang

District, Chiang Mai Province

Author

Miss Arpakorn Na fun

Degree

Master of Business Administration

(Agro-Industry Management)

Independent Study Advisory Committee

Assistant Professor Dararatana Boonchaliew

Chairperson

Assistant Professor Namchai

Termsirikiat

Member

Lecturer Wiwat

Wattanatchariya

Member

ABSTRACT

The purpose of this study was to study the consumers' buying behavior towards goat milk in mueang district, Chiang Mai province. The data was collected by questionnaires from 150 consumers in mueang who bought goats milk with convenience sampling. The data were analyzed by using descriptive statistics.

The results of the study were that the consumers were mostly male and female, age between 21 - 40 years old. Most of them were workpeople. Their education backgrounds were high school certificate, vocational education certificate and batcher's degree. Their occupations were trading, private business, government officials, employees in state own and private businesses. The income was more than 15,000 Baht.

Most of the consumers bought Sirichai, Doi Khum and department of live stocks, Chiang Mai province brands. They consume pasteurized type in the medium bottle size (190 - 250 cc). The buying motivations are high nutrition, personal benefit, reducing of allergy. Families and friends involve in the decision, but they make their own final decision. They buy 1-2 times a

week. They usually, buy the same brand. In addition, they buy goat milk from sale representatives or dealer shops. The influent media are dealers, magazines and television.

Marketing mix factors included product, prize, place and promotion, are very high rated. Sale promotion includes discount prize and free items such as goat milk products, drinking glass etc.

It is also found that problems affecting on consumers' purchasing behavior are few public relations, no or few announcement in the media and no product taste.

