

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน การขยายตัวของชุมชนเมืองมีขนาดใหญ่ขึ้น ความเจริญก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวกสบายต่างๆก็เพิ่มขึ้น ข้อดีก็คือทำให้มนุษย์เกิดการเรียนรู้ มีความทันสมัยและพัฒนาตนเองให้ทันต่อเทคโนโลยีอยู่เสมอ ส่วนข้อเสียก็คือทำให้เกิดปัญหาต่างๆทางสิ่งแวดล้อมและปัญหามลภาวะในรูปแบบต่างๆ โดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งกำลังประสบปัญหามลภาวะทางอากาศเป็นประจำ และยังส่งผลกระทบต่อคุณภาพน้ำที่ใช้ในการบริโภคขาดคุณภาพ มีสิ่งปนเปื้อนในน้ำจำนวนมาก ปัญหาการเจ็บป่วยเนื่องจากโรคที่เกิดจากจุลินทรีย์และสิ่งปนเปื้อนต่างๆในน้ำ ส่งผลกระทบต่อสุขภาพมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับชนิด จำนวน ความรุนแรง และความไวต่อเชื้อโรคของผู้บริโภค และสิ่งปนเปื้อน โดยเชื้อแบคทีเรีย ทำให้เจ็บป่วยเป็นโรคอุจจาระร่วง บิด ไทฟอยด์ สำหรับสารพิษและโลหะหนัก ส่งผลให้เกิดโรคต่างๆ โดยมีกรณีตัวอย่าง ได้แก่ ภาวะฟลูออไรด์เป็นพิษ โรคไขดำ และโรคพิษแคดเมียม(กองสุขภาพิบาลอาหารและน้ำ, 2550: ออนไลน์)

ช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจหยอดเหรียญหลายประเภทเติบโตอย่างต่อเนื่องในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้เพราะเทคโนโลยีและพฤติกรรมการบริโภคความสะดวกสบายของมนุษย์ โดยเฉพาะน้ำดื่มจากเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญกำลังได้รับความนิยมจากผู้บริโภค เนื่องจากมีความสะดวก ราคาประหยัด และเชื่อกันว่าเป็นน้ำดื่มที่มีความสะอาดปลอดภัย ปราศจากเชื้อโรค ทั้งนี้ ระบบการกรองน้ำของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญที่ติดตั้งส่วนใหญ่จะใช้ระบบ Reverse Osmosis (RO) และระบบการฆ่าเชื้อโรค Ultra Violet (UV) ซึ่งจากระบบการกรองและระบบการฆ่าเชื้อโรคตามขั้นตอนในการผลิตน้ำจะทำให้ได้น้ำที่มีความบริสุทธิ์ (ข่าวธุรกิจ, 2549: ออนไลน์) อีกทั้งน้ำดื่มจากเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญที่ติดตั้งอยู่ทั่วไปมีราคาถูกกว่าการซื้อน้ำดื่มบรรจุขวดหรือถัง กระบวนการกรองก็สะอาด เพียงแต่ขาดการดูแลบำรุงรักษา จึงทำให้มาตรฐานด้านชีววิทยาดกมาตรฐานไป แต่ยังถือว่ามีความปลอดภัย (ข่าวสังคม, 2548: ออนไลน์) มีความเหมาะสมแก่การบริโภค

เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ เป็นธุรกิจที่เข้าสู่ตลาดมานานไม่ต่ำกว่า 10 ปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานะเศรษฐกิจถดถอย ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลง การซื้อน้ำจากเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญสามารถช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากกว่าการซื้อน้ำดื่มบรรจุขวดใหม่ (ดังตัวอย่างตาราง) อีกทั้งหากผู้บริโภคได้รับทราบถึงวิธีการดูแลทำความสะอาดภาชนะที่

นำมาบรรจุน้ำที่ถูกต้อง ก็สามารถนำมาบรรจุน้ำได้บ่อยครั้ง อีกทั้งยังเป็นผู้มีส่วนร่วมในการดูแลสังคม ช่วยลดภาวะโลกร้อนและช่วยสร้างสมดุลให้กับสิ่งแวดล้อมในทางอ้อมอีกด้วย เพราะถ้าหากว่าซื้อน้ำขวดใหม่ทุกวัน ปริมาณของขวดพลาสติกก็จะเพิ่มขึ้น เมื่อนำไปสู่กระบวนการการรีไซเคิลก็จะไปเสริมทำให้เกิดภาวะโลกร้อนเพิ่มขึ้น

ประเภท	ปริมาณ(ซีซี)	ราคาขายปลีก (บาท)
เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ	1,000	1
(ราคา Promotion)	5,000 up	0.25-0.50
น้ำดื่มบรรจุขวดขนาดเล็ก	1,000	10
น้ำดื่มบรรจุขวดขนาดกลาง	1,000	9.33
น้ำดื่มบรรจุขวดขนาดใหญ่	1,000	8.67-10
น้ำดื่มบรรจุถัง (PET)(5ลิตร)	1,000	6-7

ตารางแสดงการเปรียบเทียบจำนวนค่าใช้จ่ายต่อการซื้อน้ำเพื่อการบริโภค: หน่วย 1,000 ซีซี
ที่มา: ราคาน้ำดื่มภาชนะบรรจุปิด ตลาดเทสโก โลตัส อำเภอสันกำแพง (จากการสำรวจ ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2552)

หมายเหตุ ราคาPromotion ขึ้นอยู่กับการตั้งค่าบริการจ่ายน้ำต่อจำนวนเงินของแต่ละเครื่อง

ตัวอย่างการคำนวณค่าใช้จ่ายต่อการซื้อน้ำเพื่อการบริโภคของ1คนต่อ 1วัน และ1คนต่อ1 เดือน โดยตั้งสมมุติฐานว่า ใน 1 วัน คนเราน้ำอย่างน้อย 8 แก้วหรือ 2,000 ซีซี (ปริมาณน้ำ 1 แก้วประมาณ 250 ซีซี) หรือประมาณ 60,000 ซีซีต่อเดือน

ประเภท	ค่าใช้จ่าย:วัน :คน (บาท)	ค่าใช้จ่าย:เดือน(30วัน):คน(บาท)
เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ	2	60
น้ำดื่มบรรจุขวดขนาดเล็ก	20	600
น้ำดื่มบรรจุขวดขนาดกลาง	18.66	559.80
น้ำดื่มบรรจุขวดขนาดใหญ่	17.34-20	510-600
น้ำดื่มบรรจุถัง (PET)(5ลิตร)	12-14	360-420

ตารางแสดงการเปรียบเทียบจำนวนค่าใช้จ่ายต่อการซื้อน้ำเพื่อการบริโภคของ1คนต่อ1วัน และ1คนต่อ1 เดือน

ที่มา: ราคาน้ำดื่มภาชนะบรรจุปิด ตลาดเทสโก โลตัส อำเภอสันกำแพง (จากการสำรวจ ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2552)

อำเภอสันกำแพงมีระยะทางห่างจากตัวอำเภอเมืองเชียงใหม่ประมาณ 13 กิโลเมตร การพัฒนาด้านคมนาคมของจังหวัดเชียงใหม่ควบคู่ไปกับความเจริญของอำเภอรอบนอก หอพัก อพาร์ทเมนท์ หมู่บ้านจัดสรร ร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าขนาดเล็กมีเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว กระบวนการทางความคิดและรูปแบบการดำเนินชีวิตของประชากรก็เริ่มเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะ พฤติกรรมการดูแลเอาใจใส่ในการบริโภคอาหารที่มีประโยชน์และน้ำดื่มที่สะอาด เครื่องจำหน่าย น้ำดื่มเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ขั้นตอนการใช้งานก็ง่าย เพียงหยอดเหรียญลงไป แล้วนำภาชนะมา บรรจุน้ำ มากน้อยตามแต่ความต้องการ สะดวก รวดเร็วและยังมีราคาถูกกว่าซื้อตามร้านค้า และไม่ ต้องรอรถส่งน้ำจากโรงงาน สามารถตอบสนองความต้องการในการบริโภคได้ตลอด 24 ชั่วโมง ทำให้เป็นที่นิยม โดยเฉพาะครอบครัวขนาดเล็กหรือผู้ที่ต้องการประหยัดรายจ่ายของครอบครัว

เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญเครื่องแรกของอำเภอสันกำแพงคือ เครื่อง จำหน่ายน้ำดื่มสะอาดเพื่อชุมชน ของบริษัทโกลบอล วอเตอร์ ซีสเท็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด ติดตั้ง ในปี พ.ศ.2546 ที่หน้าบ้านของอดีตผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 6 ตำบลทรายมูล อำเภอสันกำแพงและมีติดตั้ง กระจายตามท้องที่ต่างๆเพิ่มขึ้นซึ่ง ณ ปัจจุบันมีทั้งหมด 11 เครื่อง(จากการสำรวจ ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2552) มีหลากหลายตราสินค้า อาทิเช่น Global Water, Good Drinks, Good Life, Ozone Drinking Water, Clean Water, RO Water, Aqua Teak, Fresh Drink, Hydro Fresh เป็นต้น โดยที่เจ้าของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญจะดำเนินการติดต่อซื้อเครื่องจากตัวแทน จำหน่ายหรือบริษัทผู้ประกอบการโดยตรง ซึ่งราคาที่ซื้อมาจะขึ้นอยู่กับขนาดกำลังการผลิตและ ระบบการผลิตน้ำของเครื่อง บวกรวมค่าบริการติดตั้งและการบำรุงรักษาเครื่อง โดยจะติดตั้ง บริเวณพื้นที่หน้าบ้าน หน้าร้านค้าของตนเอง หรือบริเวณย่านชุมชน และคาดว่าจะมีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามกระแสนิยม รูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภคควบคู่ไปกับการ ความเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของท้องถิ่น

ดังนั้นจึงทำให้ผู้ศึกษาสนใจที่จะศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำ ดื่มแบบหยอดเหรียญของผู้บริโภคในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อประโยชน์แก่ ผู้ประกอบการด้านน้ำดื่มที่มีอยู่ในปัจจุบัน และผู้ประกอบการรายใหม่ได้ทราบถึงพฤติกรรมความ ต้องการของผู้บริโภค เพื่อส่งเสริมความรู้ ความเชื่อมั่นและสามารถกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงาน ทางการแข่งขันด้านการตลาดให้เหมาะสมต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญของผู้บริโภค ในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญของผู้บริโภค ในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบถึงพฤติกรรมการใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ ในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่
2. ทำให้ทราบถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญของผู้บริโภค ในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่
3. ได้ข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการ ผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือผู้ที่สนใจทั่วไป เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงและวางแผนการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งจะส่งผลให้ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจและประโยชน์สูงสุด

1.4 นิยามศัพท์

พฤติกรรม หมายถึง การแสดงออกของผู้บริโภค ในการค้นหา การเลือกซื้อ การตัดสินใจ การประเมินผล เกี่ยวกับการใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ

พฤติกรรมการใช้บริการ หมายถึง การกระทำหรือการแสดงออกของผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับการใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ ในด้านต่างๆ โดยศึกษาและวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคตามหลักการ 6Ws และ 1H ซึ่งประกอบด้วย ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย? (Who) ผู้บริโภคซื้ออะไร? (What) ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ? (Why) ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ? (Who) ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด? (When) ผู้บริโภคซื้อที่ไหน? (Where) และผู้บริโภคว่าซื้ออย่างไร? (How)

ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง องค์ประกอบ 4 ประการของกลยุทธ์ทางการตลาดคือ ด้านสินค้าและบริการ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านการจัดจำหน่าย (Place) และด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ที่เป็นสิ่งกระตุ้น เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ

ผู้บริโภค หมายถึง ผู้ที่อาศัยอยู่ในอำเภอสันกำแพง เจาะจงเฉพาะผู้ที่ซื้อน้ำดื่มจาก เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญ ในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งในการศึกษารั้งนี้ จะศึกษาใน 5 เขตการปกครองที่มีเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญติดตั้งอยู่ในปัจจุบันได้แก่

- 1.เทศบาลตำบลต้นเปา
- 2.เทศบาลตำบลสันกำแพง
- 3.ตำบลสันกลาง
- 4.ตำบลบวกค้าง
- 5.ตำบลทรายมูล

เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ หมายถึง เครื่องอัตโนมัติที่จำหน่ายน้ำดื่ม บริสุทธิ์ มีลักษณะเป็นตู้ ที่ผู้ใช้บริการต้องบริการตนเองและนำภาชนะมาบรรจุน้ำดื่มเอง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved