

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่
ที่ในจังหวัด พะเยา

ชื่อผู้เขียน

นางพรพรรณ หวลศรี

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ :

ผศ.ดร.ศศิเพ็ญ พวงสายใจ ประธานกรรมการ
ผศ.พรทิพย์ เขียวธีรวิทย์ กรรมการ
อาจารย์กาญจนา โชคถาวร กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อ โทรศัพท์เคลื่อนที่ในจังหวัดพะเยา มีวัตถุประสงค์ 2 ประการคือประการแรกเพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประการที่สอง เพื่อศึกษาถึงปัญหาของการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ การศึกษาได้ใช้แบบสอบถาม โดยการสุ่มตัวอย่างจากผู้ที่ใช้โทรศัพท์ เคลื่อนที่ในจังหวัดพะเยา รวมจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 250 ราย

ผลการศึกษาปัจจัยทางด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่พบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะซื้อ โทรศัพท์เคลื่อนที่ในระดับราคาประมาณ 20,000 บาท ถึง 30,000 บาท เลือกใช้ยี่ห้อ Motorola เป็นส่วนใหญ่ การซื้อนั้นส่วนใหญ่จะซื้อเป็นเงินสด ในกรณีที่ซื้อเป็นเงินผ่อน จะเลือกเงื่อนไขการผ่อนชำระนาน 12 เดือน โดยผ่อนชำระประมาณ 2,000 บาท ถึง 3,000 บาท ต่อเดือน เมื่อจำแนกการซื้อตามระดับรายได้ พบว่า ผู้ซื้อที่มีรายได้ต่ำ จะเลือกเงื่อนไขการผ่อนชำระมากกว่า 24 เดือน และผ่อนชำระในจำนวนเงินที่ต่ำกว่า 2,000 บาทต่อเดือน ในขณะที่ผู้มีรายได้สูงจะผ่อนชำระในระยะเวลาด้านสั้นประมาณ 6 เดือน ด้วยจำนวนเงินผ่อนชำระมากกว่า 3,000 บาท ต่อเดือน

ผลการศึกษาปัจจัยทางด้านตัวสินค้าพบว่า ส่วนมากซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เพราะชอบเทคโนโลยี ยกเว้นกลุ่มอาชีพลูกจ้างบริษัทเอกชน ที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ เพราะชอบรูปร่าง และขนาด ผู้ซื้อส่วนมากจะซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากร้านค้า หรือตัวแทนจำหน่าย สื่อโฆษณาที่มีผลต่อการซื้อ ได้แก่ การได้รับการแนะนำจากเพื่อน หรือคนรู้จัก รองลงมาได้แก่ จากหนังสือพิมพ์

โทรศัพท์ หรือวิทยุ ตามลำดับ เหตุผลในการซื้อ โทรศัพท์ส่วนใหญ่ตอบว่า มีความจำเป็นเพราะไม่ได้อยู่ในพื้นที่ที่ให้บริการขององค์กรโทรศัพท์ ฯ เหตุผลรองลงมาคือ การได้รับการลดราคาค่าบริการ หรือโทรฟรี การใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่นั้นเป็นการซื้อเพื่อนำมาใช้งานจริง มิใช่เพื่อเป็นแฟชั่น หรืออุปกรณ์เชิงฐานะทางสังคม

ปัญหาของการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ ก็คือปัญหาค่าบริการแพง ช่องสัญญาณไม่ชัดเจน สายหลุดบ่อย แบตเตอรี่ไม่เก็บไฟ ใช้ได้เฉพาะในเมือง และตัวเครื่องเสียบ่อย

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ เกี่ยวกับ ปัจจัยด้านราคา ถ้าตลาดโทรศัพท์มีการแข่งขันมากขึ้น ราคาต่อเครื่องน่าจะลดลงมากกว่านี้ เพราะจะทำให้มีผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มขึ้น ควรมีระบบเงินผ่อนที่มีระยะเวลา และอัตราในการผ่อนชำระที่เหมาะสม ปัจจัยด้านตัวสินค้าควรมีฟังก์ชันการใช้งานหลากหลาย สะดวก ใช้งานง่าย ขนาดเล็ก น้ำหนักเบา สะดวกต่อการพกพา และควรปรับปรุงในเรื่องสัญญาณ รับ-ส่ง และแบตเตอรี่ ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ปัจจัยด้านสถานที่ ควรให้มีศูนย์บริการในการรับบริการด้านการซ่อมแซมให้มากกว่านี้ ที่มีความสะดวก รวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ เพื่อให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจในประสิทธิภาพของพนักงานมากขึ้น ในการซื้อเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ ส่วนใหญ่ผู้ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ จะซื้อจากตัวแทนจำหน่าย ดังนั้นควรเลือกตัวแทนที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ควรจะให้บริการหลังการขายให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และมั่นใจ เพื่อจะได้แนะนำญาติพี่น้อง หรือคนรู้จักให้มาใช้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่มากขึ้น

Independent Study Title	Factors Affecting the Purchase of Mobile Telephones in Phayao Province	
Author	Mrs. Pornphun Hounsri	
M.Econ.	Economics	
Examining Committee :	Asst. Prof. Dr. Sasipen Phuangsaichai	Chairman
	Asst. Prof. Porntip Tianteerawit	Member
	Kanchana Chokethaworn	Member

Abstract

There are two objectives of the study of factors affecting the purchase of mobile telephones in Phayao province. First is to investigate factors affecting the purchase of mobile telephone. Second is to identify problems related to the using of mobile telephone. The questionnaire and interviewing were used to collect the data from the users of mobile telephones in Phayao province with 250 sample size.

Concerning to the price factor which has an effect on purchase of mobile telephone, most users buy at 20,000 baht to 30,000 baht, use Motorola trade mark, and pay by cash. In case of paying by installment, they choose the 12-month installment period with 2,000 baht to 3,000 baht monthly payment. The low income group choose the longer period of installment. They choose 24-month installment period with lower than 2,000 baht monthly payment while the high income group choose the shorter period of installment of 6-month period with 3,000 baht monthly payment.

Concerning to the product, users buy mobile telephone because they like the high technology of the product except the employees from private company who buy because of the feature and size. Users buy mobile telephone from store or agent. The effective media

are the friend's device, newspapers, television and radio respectively. The reasons of buying due to the lack of service from Telephone Organization and the discount rate of service or free of service charge respectively. Most of them use mobile telephone for business not for fashionable.

The problems in using mobile telephone are the high service charge, insufficient signal channel, failure line, unstocked batteries, in order only in town, and body disorder, respectively.

As guideline from this study, it is recommended that the market of mobile telephone should be more competitive so that the price should be lower. There should be an installment system with a suitable payment period and monthly payment. It should have various functions of working, easy use, tiny size, light weight and portable. The signal sender and receiver must be improved. There should be more repairing service centers which provide good service. Finally, in order to get new customer, some services after sell should be settled.