

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ตลาดของอุปกรณ์ไฟฟ้า ส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อขายเพื่อใช้ในงานอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เช่น งานสร้างบ้าน ทาวน์เฮาส์ โครงการบ้านจัดสรร โรงแรม อาคารสำนักงาน เป็นต้น โดยลักษณะการซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าของงานด้านอสังหาริมทรัพย์นั้น มักจะซื้อผ่านทางผู้รับเหมาไฟฟ้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งทำให้การตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าอยู่ที่ผู้รับเหมาไฟฟ้าทั้งหมด (ชินกร พลเยี่ยม, 2550: สัมภาษณ์) สำหรับลักษณะการแข่งขันในตลาดอุปกรณ์ไฟฟ้านั้น จะเน้นในเรื่องของการโฆษณาเป็นหลัก เพื่อการสร้างการรู้จักตราสินค้าและตอกย้ำให้ตลาดผู้รับเหมาไฟฟ้ารับรู้ถึงเรื่องคุณภาพ และยังมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย การขยายช่องทางไปสู่ร้านค้าอุปกรณ์ไฟฟ้า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ รวมถึงโครงการก่อสร้างต่างๆอีกด้วย (ออสแรมปรับไฟฟ้าฟุ้งเป้าตลาดคอนซูเมอร์, 2550: ออนไลน์) ในปี 2549 มีอาคารโรงเรือนที่ได้รับอนุมัติให้ก่อสร้างโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.2 โดยจำนวนการเพิ่มของโครงการอสังหาริมทรัพย์นี้จะนำไปสู่ปริมาณความต้องการอุปกรณ์ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นตามไปด้วย (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2550: ออนไลน์)

จังหวัดลำพูนเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีการขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์ โดยมีจำนวนประชากรปี 2549 เพิ่มขึ้นจาก 404,269 คน เป็น 405,120 คน คิดเป็นอัตราการเพิ่มร้อยละ 0.21 และมีจำนวนบ้านพักอาศัยในปี 2549 เพิ่มขึ้นจาก 144,828 หลัง เป็น 147,797 หลัง คิดเป็นอัตราการเพิ่มร้อยละ 2 (บริการสารสนเทศเพื่อชาวลำพูน, 2550: ออนไลน์) รวมทั้งในปี 2549 มีจำนวนบ้านในโครงการบ้านจัดสรร เพิ่มขึ้นจาก 132 หลัง เป็น 291 หลัง คิดเป็นอัตราการเพิ่มร้อยละ 120 (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2550: ออนไลน์) ซึ่งจะส่งผลให้ปริมาณความต้องการอุปกรณ์ไฟฟ้าในจังหวัดลำพูนมีมากขึ้นด้วย

สภาวะการแข่งขันธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าในจังหวัดลำพูน มีจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าปี 2549 เพิ่มขึ้นจาก 72 ราย เป็น 76 ราย คิดเป็นอัตราการเพิ่มร้อยละ 5.6 (สำนักงานสรรพากรพื้นที่จังหวัดลำพูน, 2550) โดยมีการแข่งขันทางด้านสินค้าที่มีการปรับเปลี่ยนตราสินค้าที่จำหน่ายอยู่ตลอดเวลาเพื่อหาสินค้าที่มีคุณภาพและมีต้นทุนต่ำที่สุด การแข่งขันทางด้านราคามีการลดราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งหรือทำการตัดราคากันเพื่อดึงดูดใจลูกค้าให้มาใช้บริการของกิจการตนเอง เป็นต้น ในปี 2549 มีจำนวนผู้รับเหมาไฟฟ้าเพิ่มขึ้นจาก 280 ราย เป็น 321 ราย คิดเป็นอัตราการเพิ่มร้อยละ 14.6 (สำนักงานสรรพากรพื้นที่จังหวัดลำพูน, 2550) โดยลักษณะการซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าของ

ผู้รับเหมาไฟฟ้า จะเลือกซื้อกับร้านค้าที่ผู้รับเหมาไฟฟ้าทำการซื้อเป็นประจำ ทั้งในจังหวัดลำพูน และจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น (ธนิตศักดิ์ ตั้งเกียรติพงศ์, 2550: สัมภาษณ์)

ดังนั้นทางผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าของผู้รับเหมาไฟฟ้าในจังหวัดลำพูน เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้รับเหมาไฟฟ้าให้มากที่สุด ในสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันที่รุนแรง เพื่อก่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน และทำให้ธุรกิจมีกำไรในระยะยาว

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมาไฟฟ้าในการซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าในจังหวัดลำพูน

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมาไฟฟ้าในการซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าในจังหวัดลำพูน
2. สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา เป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสม และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้รับเหมาไฟฟ้าให้มากที่สุด เพื่อก่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน และทำให้ธุรกิจมีกำไรในระยะยาว

นิยามศัพท์

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าของผู้รับเหมาไฟฟ้า หมายถึง ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อสินค้าธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย 4 กลุ่ม คือ สิ่งแวดล้อม องค์การ ความเกี่ยวข้องกับระหว่างบุคคล ปัจจัยเฉพาะบุคคล และ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าของผู้รับเหมาไฟฟ้าในจังหวัดลำพูน ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยด้านราคา (Price) ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place หรือ distribution) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

อุปกรณ์ไฟฟ้า หมายถึง อุปกรณ์ประกอบที่ใช้ในการวางระบบการติดตั้งไฟฟ้าภายในบ้านและอาคาร เช่น สายไฟฟ้า เข็มขัดรัดสาย ปลั๊กไฟ สวิตช์ บัลลัสต์ สดาทเตอร์ หลอดฟลูออเรสเซนต์ เป็นต้น

ผู้รับเหมาไฟฟ้า หมายถึง นิติบุคคล หรือ บุคคลธรรมดา ที่รับจ้างทำงานรับเหมา ติดตั้ง
ซ่อมแซมอุปกรณ์ไฟฟ้าในจังหวัดลำพูน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved