

นพลิตธี วัฒนศิริ 2550: พฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อการ์ดแสดงผลของผู้บริโภค  
 ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ) สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ ภาควิชา  
 เศรษฐศาสตร์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รองศาสตราจารย์ โสมสกา เพชรานนท์, Ph.D.  
 179 หน้า

ในปัจจุบันคอมพิวเตอร์ถูกใช้เพื่อการบันเทิงมากขึ้น โดยเฉพาะในการรับชมภาพยนตร์ และเกมส์  
 คอมพิวเตอร์ทำให้ผู้ใช้คอมพิวเตอร์ส่วนใหญ่นิยมซื้อการ์ดแสดงผล มาเป็นส่วนประกอบหนึ่งของเครื่อง  
 คอมพิวเตอร์ เพื่อให้คอมพิวเตอร์มีการแสดงผลของภาพที่มีความละเอียดสูง การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์  
 เพื่อศึกษา 1) สภาพทั่วไปของตลาดการ์ดแสดงผล 2) พฤติกรรมการซื้อการ์ดแสดงผลของผู้บริโภค 3) ความ  
 สัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับพฤติกรรมการซื้อการ์ดแสดงผลของผู้บริโภค 4) การให้ระดับความสำคัญ  
 ต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริโภค และ 5) ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีต่อการให้ระดับความสำคัญของ  
 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการซื้อการ์ดแสดงผลของผู้บริโภค โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ติดตั้ง  
 การ์ดแสดงผล ซึ่งให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามภายหลังเข้าชมกระตุ้ขอความร่วมมือในการตอบ  
 แบบสอบถามจำนวน 100 คน ในช่วงเดือนมกราคม พ.ศ. 2550 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2550 แล้วนำข้อมูล  
 มาทำการวิเคราะห์  $\chi^2$  และประเมินค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ

ผลการวิจัยพบว่า ตลาดผู้ผลิตกราฟฟิกชิปประมวลผลแบบแยกมีลักษณะ โครงสร้างตลาดเป็นตลาด  
 ผู้ขายน้อยราย และตลาดผู้ผลิตการ์ดแสดงผล มีลักษณะ โครงสร้างตลาดเป็นแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด  
 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 26 - 30 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า  
 10,000 บาท มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัท และมีความรู้เกี่ยวกับการ์ดแสดงผล กลุ่มตัวอย่างซื้อการ์ดแสดงผล  
 เพื่อใช้เล่นเกมคอมพิวเตอร์เป็นหลัก โดยมีความสัมพันธ์กับเพศ อายุ และความรู้เกี่ยวกับการ์ดแสดงผลที่ระดับ  
 นัยสำคัญทางสถิติ 0.05 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ซื้อการ์ดแสดงผลยี่ห้อ Asus ที่ใช้กราฟฟิกชิปของบริษัท Nvidia  
 เนื่องจากเป็นที่นิยมมีชื่อเสียง มีราคาประมาณ 3,000-6,000 บาท ตัวแทนจำหน่ายที่เลือกใช้บริการ คือ Dcom  
 เนื่องจากมีการรับประกันสินค้าที่ดี เว็บไซต์และเวปบอร์ดเป็นแหล่งข้อมูลข่าวสารที่นิยมเพื่อใช้ค้นหาข้อมูล  
 ประกอบการตัดสินใจซื้อการ์ดแสดงผล ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อการ์ดแสดงผลของกลุ่มตัวอย่างมาก  
 ที่สุด คือ ตัวกลุ่มตัวอย่างเอง โดยมีความสัมพันธ์กับเพศ และความรู้เกี่ยวกับการ์ดแสดงผลที่ระดับนัยสำคัญทาง  
 สถิติ 0.05 ปัจจัยทางการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยส่วน  
 บุคคลทุกปัจจัยที่แตกต่างกันจะให้ระดับความสำคัญปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ที่ต่างกัน

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา คือ ผู้ผลิตการ์ดแสดงผลควรมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์การ์ดแสดงผล  
 ร่วมกับการประชาสัมพันธ์ตราสินค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถ  
 ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างถูกต้องและให้ผู้บริโภคเกิดการรับรู้และจดจำตราสินค้าของบริษัท

Noppasit Wattanasari 2007: Behavior and Factors Influencing Consumers' Purchasing Display Cards. Master of Economics (Business Economics), Major Field: Business Economics, Department of Economics. Thesis Advisor: Associate Professor Somskaow Bejranonda, Ph.D. 179 Pages.

Nowadays, the purpose of using computers are for home entertainment, especially for watching CD/DVD movies and playing online/offline computer games. So many computer users decide to buy display cards for their computers have the better performance in high-definition graphics. The objectives of this research were to study the general display card market, consumers' behaviors on purchasing display cards, the relationship between personal factors and consumers' behaviors on purchasing display cards, the importance level of marketing mix factors on display card buyers, and the personal factors influencing the importance level of marketing mix factors on display card buyers. Research samples were obtained by 100 samples of display card users in Jan-Feb 2007. The data were analyzed by  $\chi^2$  and evaluated the importance level of marketing mix factors.

The results of this research revealed that the discrete chips market was oligopoly and the display cards market was monopolistic. Most samples were male, aged between 26 and 30 years old, educated to Bachelor's degree level, and were employed in a private company with an average monthly income under 10,000 baht, and had the knowledge about display card. Most important purpose to buy display cards is for playing computer games which related to gender, age and the knowledge about display cards at 0.05 level of significance. Most of the samples buy Asus display cards which have Nvidia graphics chips inside because they had the good reputation and the estimated cost between 3,000 and 6,000 baht. Most of the samples choose Dcom dealer because they had the good warranty. Websites/webboards were the most visited source for display card information before decide to buy. They decided to purchase by themselves which related to gender and the knowledge about display cards at 0.05 level of significance. The result of evaluate the importance level of marketing mix factors on display card buyers revealed that product factor was the greatest factor of marketing mix factors that influencing on consumers purchasing display cards which depend on the differentiation of every personal factors.

The suggestion of this research is that display card producers should do more public relations and research for development their product to improve their reputation and respond their customer's needs to perceive their brand.