จิตรลดา พัฒนาเวช 2549: พฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหารของร้านอาหารในจังหวัดชลบุรี ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ) สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ บัณฑิตศึกษาสถาน
ประธานกรรมการที่ปรึกษา: รองศาสตราจารย์ศรีอร สมบูรณ์ทรัพย์, วท.ม. 96 หน้า
ISBN 974-16-1933-2

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหารของร้านอาหารในจังหวัดชลบุรี โดยทำการสำรวจข้อมูลจากร้านอาหารที่ซื้อและกำลังใช้ผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหารประเภทเอิร์ทเทนแวร์และสโตนแวร์ในจังหวัดชลบุรี ทั้งหมด 400 ร้าน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ โดยใช้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูป(SPSS) สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติเชิงพรรณา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และทดสอบสมมติฐานโดยวิธีวิเคราะห์ความแปรปรวน ซึ่งกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการศึกษา พบว่าร้านอาหารมีพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหาร ดังนี้ ร้านอาหารส่วนใหญ่ ซื้อ 1-3 ครั้งต่อปี โดยซื้อต่ำกว่า 1,000 บาทต่อครั้งโดยเฉลี่ย ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อส่วนใหญ่เป็น จาน โดยซื้อที่ ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ และซื้อเพื่อทดแทนของเก่าที่เสียหาย ในเรื่องของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อนั้น พบว่า ความหนาทนทานของผลิตภัณฑ์ การบรรจุหีบห่อที่ปลอดภัย สถานที่จำหน่ายที่สังเกตเห็นได้ง่าย พนักงานขายมีความซื่อสัตย์ มีป้ายราคาบ่งบอกชัดเจน และมีหน้าร้านที่จำหน่ายสามารถสัมผัสสินค้าได้ เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เซรามิคบนโต๊ะอาหารของร้านอาหารมากที่สุด

การทดสอบสมมติฐาน พบว่า ขนาดของร้านอาหารที่แตกต่างกันมีอิทธิพลต่อการให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านราคา การส่งเสริมการตลาดและรูปแบบสถานที่จำหน่ายแตกต่างกัน รายรับเฉลี่ยต่อวันของร้านอาหารที่แตกต่างกันมีอิทธิพลต่อการให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด พนักงานให้บริการและกระบวนการให้บริการแตกต่างกัน และทำเลที่ตั้งของร้านอาหารที่แตกต่างกันมีอิทธิพลต่อการให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านราคาแตกต่างกัน

จิตรลดา พัฒนาเวช ____ ลายมือชื่อนิสิต

ศรีอร สมบูรณ์ทรัพย์ ____ ลายมือชื่อประธานกรรมการ

22 / พ.ค. / 49