

บทคัดย่อ

171471

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อขายและปัจจัยทางการตลาดต่อการซื้อเครื่องปรับอากาศ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเลย กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาคือผู้ที่เคยซื้อเครื่องปรับอากาศ และอาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเลย จำนวน 370 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ แบบสอบถาม ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัวและพนักงานบริษัทเอกชน ในสัดส่วนที่เท่ากัน และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 - 4 คน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ซื้อเครื่องปรับอากาศเครื่องล่าสุดยี่ห้อมิตซูบิชิ โดยมีไว้ใช้ในบ้านเรือนจำนวน 1 เครื่อง เป็นแบบแยกส่วน ขนาด 11,001–15,000 BTU มีราคาสุทธิประมาณ 15,001 – 20,000 บาท และส่วนใหญ่ซื้อด้วยเงินสด เพราะสภาพอากาศที่ร้อนจัด จึงเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดในการซื้อเครื่องปรับอากาศ ผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจซื้อ คือบุคคลในครอบครัว โดยซื้อมาจากร้านที่จำหน่ายเครื่องปรับอากาศโดยเฉพาะ และซื้อในช่วงฤดูร้อน ส่วนปัจจัยที่ทำให้เกิดความต้องการซื้อคือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ และทำการหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อจากพนักงานขาย โดยสื่อโฆษณาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ คือสื่อโฆษณาโทรทัศน์ และใช้เวลาในการเลือกซื้อ ณ สถานที่จำหน่ายมากกว่า 2 ชั่วโมง

กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดเมื่อซื้อเครื่องปรับอากาศ

ABSTRACT

171471

This study was a survey, which aimed to investigate purchase behavior and marketing factors in purchasing an air conditioner unit in Amphoe Muang, Loei province. The sample size was 370 people residing in Amphoe Muang, Loei province who had bought an air conditioner. A questionnaire was used to collect the data for this study.

Most of the people in the sample were female, between the ages of 26 and 35. They ran their own businesses or were employed in private companies in equal proportions. There were between three to four household members in their families.

The results showed that most people in the sample bought a Misubishi air conditioner last time they went to the air conditioner shop. The air conditioners they bought were the split-type, household air conditioners with 11,001 to 15,000 BTU, which cost between 15,001-20,000 Baht. Most people paid in cash, and they revealed that the hot climate was the most important reason for buying air conditioner. Furthermore, other people who had a role in buying the air conditioner were their family members. Most of the air conditioners were bought from air conditioner shops, and they were bought in summer. A factor influencing purchasing an air conditioner was the product properties. It was found that people searched for information about air conditioners before making a decision for buying one from a sales assistant, and TV advertisements played the most important role in customers' decision making. Most samples also spent more than 2 hours at the purchasing place.

In addition, samples considered four marketing factors, namely product, price, distribution channel, and promotion as important factors when they bought an air conditioner.