

วัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัย เพื่อทราบปัจจัยและพฤติกรรมที่มีผลต่อการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้า และแนวโน้มของยอดขายสินค้า 7-Catalog ในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ในเขตกรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้มาใช้บริการสั่งซื้อสินค้า 7-Catalog จำนวน 324 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา และใช้สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ การทดสอบไคสแควร์ (Chi-square Test) เพื่อหาลำดับความสัมพันธ์ของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้า วิเคราะห์แนวโน้มยอดขายสินค้า โดยการวิเคราะห์ข้อมูลอนุกรมเวลา ผลการศึกษาพบว่า ผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุอยู่ระหว่าง 25-35 ปี การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 20,001 - 30,000 บาท รู้จัก 7-Catalog จากร้าน 7-Eleven และพนักงานขาย นอกจาก รู้จัก 7-Catalog จะเคยเห็นแคตตาล็อกของมีสืบนามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับ 7-Catalog กับแคตตาล็อกที่กลุ่มตัวอย่างรู้จักพบว่ามีดีพอ ๆ กัน ยกเว้นแคตตาล็อกของแอมเวย์อยู่ในระดับดีกว่า ส่วนใหญ่สั่งซื้อสินค้าด้วยวิธีการออกไปสั่งซื้อที่ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นเลือกช่องทางการรับสินค้าที่ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขาที่ใกล้บ้าน สินค้าที่นิยมสั่งซื้อคือ สินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม จำนวนเงินโดยเฉลี่ยในการสั่งซื้อแต่ละครั้งอยู่ระหว่าง 500 - 1,000 บาท และเลือกชำระเป็นเงินสด ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้า 7-Catalog มากคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการบริการ และปัจจัยด้านราคา ส่วนปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลาง

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมีผลต่อวิธีการสั่งซื้อสินค้า ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้า จำนวนสินค้าที่สั่งซื้อต่อครั้ง และช่องทางการชำระเงินในการซื้อสินค้า 7-Catalog ส่วนการศึกษาที่มีผลต่อความถี่ในการสั่งซื้อสินค้า จำนวนสินค้าที่สั่งซื้อต่อครั้ง จำนวนเงินเฉลี่ยในการซื้อสินค้าต่อครั้ง และช่องทางการชำระเงินในการซื้อสินค้า 7-Catalog อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

การพยากรณ์แนวโน้มยอดขายสินค้ารายเดือนโดยใช้การวิเคราะห์อนุกรมเวลา รูปแบบความสัมพันธ์ที่เหมาะสม คือ สมการกำลังสอง

$$\hat{y} = 8776491.223 + 33122.015x + 3864.567x^2$$

(x มีหน่วยเป็นเดือน จุดเริ่มต้น คือ มกราคม 2548)

เดือนที่มีค่าดัชนีฤดูกาลสูงกว่าปกติคือ เดือนมกราคม มีนาคม พฤษภาคม กรกฎาคม กันยายน และพฤศจิกายน โดยเดือนพฤศจิกายนจะมียอดขายสูงกว่าทุกเดือน