

## T 159352

การศึกษาเรื่อง “พฤติกรรมการซื้อขายอัญมณีและเครื่องประดับกรณีศึกษาลูกค้าศูนย์การค้าในเขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร” มีวัตถุประสงค์ดังนี้ 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อขายอัญมณีและเครื่องประดับของลูกค้าศูนย์การค้าในเขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 2) เพื่อศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออัญมณีและเครื่องประดับ ของลูกค้าศูนย์การค้าในเขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

กรอบแนวคิดในการศึกษา ประกอบด้วยตัวแปรภูมิหลัง พฤติกรรมการซื้อขายอัญมณีและเครื่องประดับ พฤติกรรมการซื้อขายพลอยตามราศีเกิด และปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออัญมณีและเครื่องประดับ

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ใช้วิธีการสุ่มแบบบังเอิญ (Accidental Random Sampling) โดยรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มลูกค้าที่ซื้ออัญมณีและเครื่องประดับ จำนวน 300 คน บริเวณห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง สยามเซ็นเตอร์ และสยามดิสคัฟเวอรี โดยใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือในการศึกษา สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

### ผลการศึกษา

1. กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป เป็นผู้ที่มีสมรสแล้ว จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และมีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 30,001 – 40,000 บาท
2. พฤติกรรมการซื้อขายอัญมณีและเครื่องประดับ พบว่า กลุ่มตัวอย่างนิยมซื้ออัญมณีและเครื่องประดับที่ย่านอัญมณี โดยซื้อประเภทสร้อยมากที่สุด และโลหะที่ใช้เป็นทองคำ โดยมีรูปแบบเรียบ ๆ เก๋ และทันสมัย พร้อมทั้งสามารถสื่อความหมายได้ ราคาระดับประมาณ 10,000 – 20,000 บาท

## T 159352

การศึกษาพฤติกรรมการซื้ออัญมณีและเครื่องประดับ หากแยกตามเพศ พบว่า อันดับแรก ทั้งเพศชายและเพศหญิงเลือกซื้ออัญมณีและเครื่องประดับประเภท สร้อย แต่อันดับที่สอง เพศชายเลือกซื้อแหวน ส่วนเพศหญิงเลือกซื้อสร้อยข้อมือ สำหรับรูปแบบนั้น ทั้งสองเพศเลือกเหมือนกันคือ เรียบ ๆ เก๋ ทันสมัย และสามารถสื่อความหมายได้ หากพิจารณาพฤติกรรมการซื้ออัญมณีและเครื่องประดับแยกตามอายุ พบว่า กลุ่มอายุไม่เกิน 40 ปี ซื้อแหวนเป็นอันดับแรก ขณะที่กลุ่มอายุ 41-50 ปี ซื้อสร้อยเป็นอันดับแรก และกลุ่มอายุมากกว่า 50 ปี ซื้อสร้อยข้อมือเป็นอันดับแรก ส่วนโลหะที่ใช้พบว่า ลูกคำอายุไม่เกิน 50 ปี เลือกเครื่องประดับที่เป็นทองคำ ขณะที่กลุ่มอายุมากกว่า 50 ปี เลือกทองคำขาวเป็นอันดับแรก

3. พฤติกรรมการซื้อพลอยตามราศีเกิด พบว่า กลุ่มตัวอย่างประมาณหนึ่งในสามที่มีความรู้เล็กน้อยเรื่องพลอยตามราศีเกิด แต่ไม่สนใจซื้อพลอยตามราศีเกิด และไม่มีพลอยตามราศีเกิด อย่างไรก็ตาม พลอยตามราศีเกิดที่ต้องการ ได้แก่ สีม่วง สีแดง สีฟ้าอ่อน สีน้ำเงิน และสีดำ

4. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออัญมณีและเครื่องประดับ 3 อันดับแรก แยกตามเพศ เพศชาย ได้แก่ 1) สินค้ามีการรับประกันคุณภาพจากร้าน 2) สินค้ามีมูลค่าไม่ลดลง และ 3) สินค้ามีความน่าเชื่อถือ ส่วนเพศหญิง ได้แก่ 1) สินค้ามีมูลค่าไม่ลดลง 2) สินค้ามีการรับประกันคุณภาพจากร้าน และ 3) สินค้ามีความน่าเชื่อถือ

### ข้อเสนอแนะ

1. ร้านอัญมณีควรจัดการส่งเสริมการขายโดย ปรับปรุงราคาให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้ซื้อ และออกแบบให้ใช้ได้หลายโอกาส มีตัวอย่างมานำเสนอขาย มีมาตรฐานการตรวจสอบคุณภาพของอัญมณีว่าของจริงหรือของปลอม เพื่อความสบายใจของผู้ซื้อ

2. ผู้ค้าควรส่งเสริมให้ผู้ซื้อมีความรู้เกี่ยวกับพลอยตามราศีเกิด โดยมีแผนพับให้กับผู้ซื้อ ให้ความรู้ตรงกับราศีลูกคำ

## **TE 159352**

The study was conducted for the following objectives : 1) to find out the behavior of purchasing jewelry and ornaments of the customers of the department stores in Pathumwan District, Bangkok, and 2) to reveal the factors influencing their decision on purchasing them.

The framework of the study included the background variables, behavior of purchasing jewelry and ornaments, behavior of purchasing precious stones based on the zodiac sign in which one was born, and the factors influencing their decision to buy jewelry and ornaments.

The accidental random sampling was used to select the sample of 300 people who came to purchase jewelry and ornaments at the Maboonkhlong Department Store, the Siam Center Department Store, and the Siam Discovery Department Store. A questionnaire was used to collect the data. The statistics for data analysis were frequency, percentage, mean and standard deviation.

The findings were summarized as follows:

1. Most of the samples were females. They were 41 years old or more and were married. They held a Bachelor's degree and worked for private companies. They earned an income of 30,001-40,000 baht a month.

2. It was found that the most popular thing the samples purchased was gold necklaces with a simple but cute, modern and meaningful design. The prices ranged from 10,000 – 20,000 baht.

## **TE 159352**

When gender was considered, it was found that both male and female samples purchased necklaces most. The second popular was rings for the male group and bracelets for the female group. Both genders had the same taste-simple but cute, modern and meaningful. When age was considered, it was found that those who were not more than 40 years of age bought rings most, while those who were 41-50 years old bought necklaces most. Those who were more than 50 years old bought bracelets most. Regarding the metal, the customers aged not more than 50 chose gold, while the older ones chose platinum.

3. One Third of the sample had little knowledge about the colors of jewelry that matched their zodiac signs but they were not interested in buying those. They did not have the precious stones that matched their zodiac signs. However, the precious stones of the zodiac signs that they wanted were purple, red, light blue, blue and black.

4. The first three important factors related to the men's decision of purchasing jewelry and ornaments were 1) quality guarantee from the shop 2) no value depreciation, and 3) trustworthiness of the goods. For women, the first three important factors were 1) no value depreciation, 2) quality guarantee from the shop, and 3) trustworthiness of the goods.

### **Recommendations**

1. The jewelry shops should launch a promotional campaign by giving reasonable prices. The designs of the jewel ornaments should be varied. There should be samples for customers to select. The quality of the goods should be able to checked to make sure that the customers will not be fooled.

2. The sellers should provide the buyers with a knowledge about the precious stones of their zodiac signs. This may be done by distributing them brochures on this subject.