ชาริยา ไชยานุพัทธกุล 2555: นวัตกรรมทางการตลาดผู้ซื้อและกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าจากร้านค้าเฉพาะอย่างด้านสุขภาพและความงาม ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: อาจารย์ธงชัย ศรีวรรธนะ, Ph.D. 162 หน้า

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) นวัตกรรมทางการตลาดผู้ซื้อ 2) กระบวนการตัดสินใจซื้อ 3) นวัตกรรมทางการตลาดผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ และ 4) ความคิดเห็นในเชิงลึกของผู้ซื้อด้านนวัตกรรมทางการตลาดผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินสินใจซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า

งานวิจัยนี้ใช้วิธีวิจัยทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ในการวิจัยเชิงปริมาณใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากผู้ซื้อจำนวน 400 คน จากนั้นวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาและสถิติเชิงอนุมานโดยการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุ ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้เทคนิคกระบวนการวิจัยทฤษฎีฐานราก เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอาชีพพนักงานบริษัทมากที่สุด อายุระหว่าง 21-25 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5000-15000 บาท และมีการศึกษาระดับปริญญาตรี นอกจากนี้พบว่า ผู้ซื้อมีการรับรู้นวัตกรรมทางการตลาดผู้ซื้อซึ่งประกอบด้วย นวัตกรรมในกิจกรรมดิจิตอล นวัตกรรมการตลาดหลายช่องทาง นวัตกรรมการออกแบบและบรรยากาศภายในร้าน นวัตกรรมการจำหน่ายสินค้าภายในร้าน นวัตกรรมตัวชี้วัดการตลาดผู้ซื้อ นวัตกรรมองค์กรด้านการตลาดผู้ซื้อ และนวัตกรรมความร่วมมือของผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกในระดับมาก และให้ความสำคัญต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อได้แก่ การรับรู้ปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และการประเมินผลหลังการซื้อในระดับมาก ส่วนนวัตกรรมที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ พบว่า นวัตกรรมทางการตลาดผู้ซื้อมีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อทุกขั้นตอนยกเว้น การประเมินผลหลังการซื้อ โดยนวัตกรรมการตลาดหลายช่องทางมีอิทธิพลมากที่สุดต่อขั้นตอนการรับรู้ปัญหาและการค้นหาข้อมูล ส่วนนวัตกรรมความร่วมมือของผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกและนวัตกรรมการจำหน่ายสินค้าภายในร้านมีอิทธิพลมากที่สุดต่อการประเมินทางเลือกและการตัดสินใจซื้อ ตามลำดับ

_____ _____ ___ / ___ / ___

ลายมือชื่อนิสิต ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์