

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อลูกค้าในการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทธานาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

การศึกษาครั้งนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูล โดยการออกแบบสอบถามกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาจำนวน 154 ราย ที่ใช้บริการห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทธานาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จากการเลือกสัมภาษณ์ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อด้วยวิธีการเลือกตัวอย่างตามสะดวก และข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม นำมาวิเคราะห์โดยใช้ สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วยค่าความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 31-40 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างไม่เกิน 5 ปี มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท และมีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการประเภทธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ส่วนใหญ่ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดคุณลักษณะ (Specification) ของสินค้าที่จะซื้อ ประเภทสินค้าที่ซื้อบ่อยที่สุดคือปูนซีเมนต์ ผู้ประกอบการซื้อวัสดุก่อสร้างจากร้านยูทธานาฮาร์ดแวร์บ่อยที่สุด สิ่งที่ทำให้รู้จักร้านยูทธานาฮาร์ดแวร์ คือผู้ประกอบการเข้ามาติดต่อผู้ขายเอง และเหตุผลที่เลือกซื้อสินค้าจากร้านยูทธานาฮาร์ดแวร์ คือมีที่จอดรถได้สะดวก ส่วนใหญ่สั่งซื้อวัสดุก่อสร้างเมื่อสินค้าหมด และมารับสินค้าด้วยตนเองพร้อมกับชำระด้วยเงินสดทันทีเมื่อมีการสั่งซื้อ

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยที่มีผลต่อองค์กรในการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทธานาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ เฉลี่ยโดยรวมให้ความสำคัญกับทุกปัจจัยในระดับปานกลาง เรียงตามลำดับคะแนนดังนี้ ด้านปัจจัยบุคคล ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ด้านองค์กร และด้านสภาพแวดล้อม ตามลำดับ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทธานาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ เฉลี่ยโดยรวมให้ความสำคัญอยู่ในระดับสำคัญมากเรียงตามลำดับ คือ ด้านผลิตภัณฑ์ รองลงมาด้านการจัดจำหน่าย และด้านราคา ส่วนปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดให้ความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง

ในส่วนของปัญหาพบว่าระดับความรุนแรงของปัญหาของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทธานาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปานกลางคือ ปัจจัยด้านราคา รองลงมาคือด้านการส่งเสริมการตลาดและด้านผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ ส่วนปัญหาด้านการจัดจำหน่าย มีระดับความรุนแรงของปัญหาอยู่ในระดับน้อย

This independent study aimed to examine factors affecting customer decision in purchasing construction materials from Yuthana Hardware Limited Partnership, Chiang Mai Province.

The data was collected from 154 Yuthana Hardware's customers which were construction firms. Persons who made decision in purchasing construction materials were conveniently sampled and questionnaire interviewed. The data collected from this study were statistically analyzed for frequency, percentage and mean.

construction materials were ordered when they were out of stock. Most respondents came by themselves to pick up materials and paid cash when placed orders.

The respondents rated all factors an average important level regarding the effect on customer decision in purchasing construction materials from Yuthana Hardware Limited Partnership, Chiang Mai Province which were; individual factors, interpersonal factors, organizational factors, and environmental factors, respectively.

The respondents rated very high important level regarding the marketing mixing factors affecting customer decision in purchasing construction materials from Yuthana Hardware Limited Partnership, Chiang Mai Province which were product factors, place factors, and price factors respectively In addition, marketing promotion was rated as average important.

Regarding the level of difficulties of the marketing mix factors affecting customer decision in purchasing construction materials from Yuthana Hardware Limited Partnership, Chiang Mai Province, most difficulties were rated in medium level as follows; price factors, followed by marketing promotion, and product factors, However, place factors showed low level of difficulties.