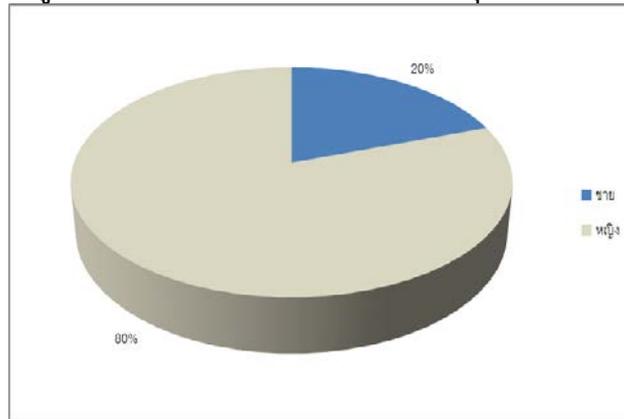


4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมและแนวคิดเกี่ยวกับเฟสบุคสำหรับสินค้าหักถกรม



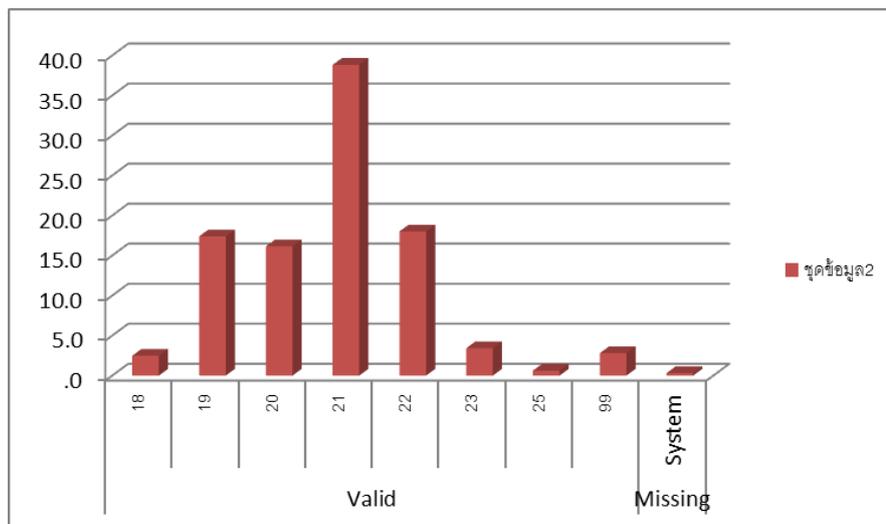
ภาพที่ 12 กราฟแสดง เพศ

จากผลการวิเคราะห์พบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 322 คน เป็นผู้หญิง 257 คน คิดเป็นร้อยละ 80 ของเปอร์เซ็นต์ และเป็นผู้ชายจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 20 ของเปอร์เซ็นต์

3. ช่วงอายุ

21-22 ปี ร้อยละ 100

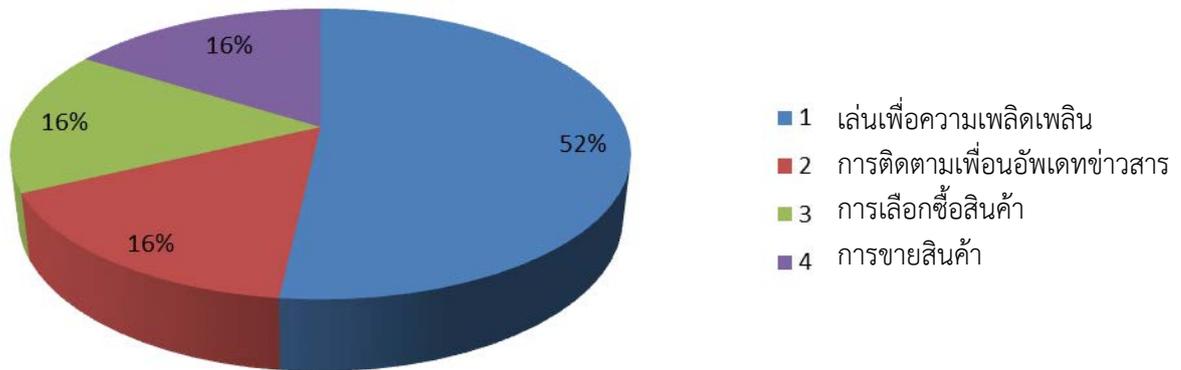
4. จำนวนบัญชีเฟสบุคที่ท่านมี



ภาพที่ 13 กราฟแสดง จำนวนบัญชีเฟส

จากผลการวิเคราะห์พบว่า บัญชีผู้ใช้เฟสบุคที่อยู่ในช่วงอายุ 21 ปี จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 40 ของเปอร์เซ็นต์ ให้ความสนใจมากที่สุดมาเป็นอันดับ 1 รองลงมาคือช่วงอายุ 22 ปี จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 18 มาเป็นอันดับที่ 2 ต่อมาเป็นช่วงอายุ 19 ปี จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 17 มาเป็นอันดับที่ 3 และช่วงอายุ 20 ปี จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 16 ของเปอร์เซ็นต์ เป็นอันดับที่ 4 ตามมาด้วยช่วงอายุ 23 18 และ 25 ตามลำดับ

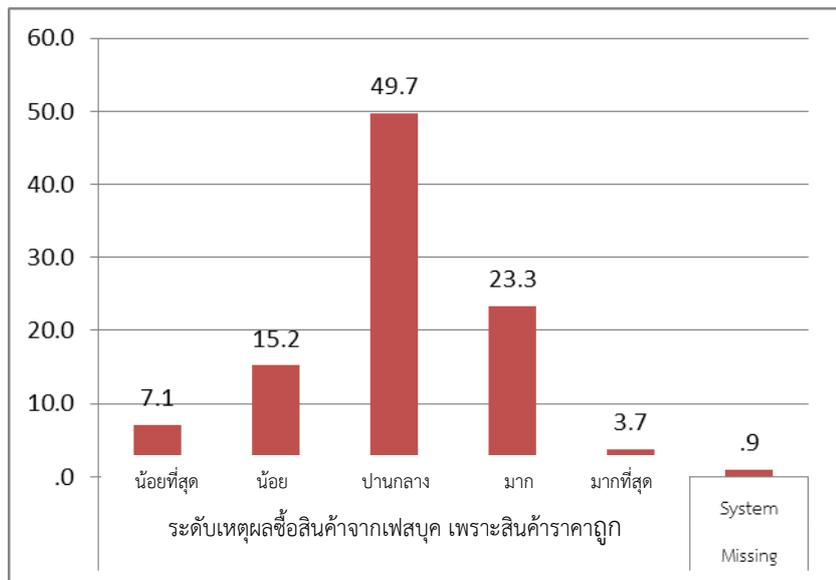
5. วัตถุประสงค์ในการใช้เฟสบุคของท่าน



ภาพที่ 14 กราฟแสดง วัตถุประสงค์ในการใช้เฟสบุค

จากการวิเคราะห์พบว่า วัตถุประสงค์ในการใช้เฟสบุคของท่าน เล่นเพื่อความเพลิดเพลินมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 52 มาเป็นอันดับที่ 1 ตามมาด้วย การติดตามเพื่อนอัปเดตข่าวสาร การเลือกซื้อสินค้าและการขายสินค้าคิดเป็นร้อยละ 16% ตามลำดับที่เท่ากัน

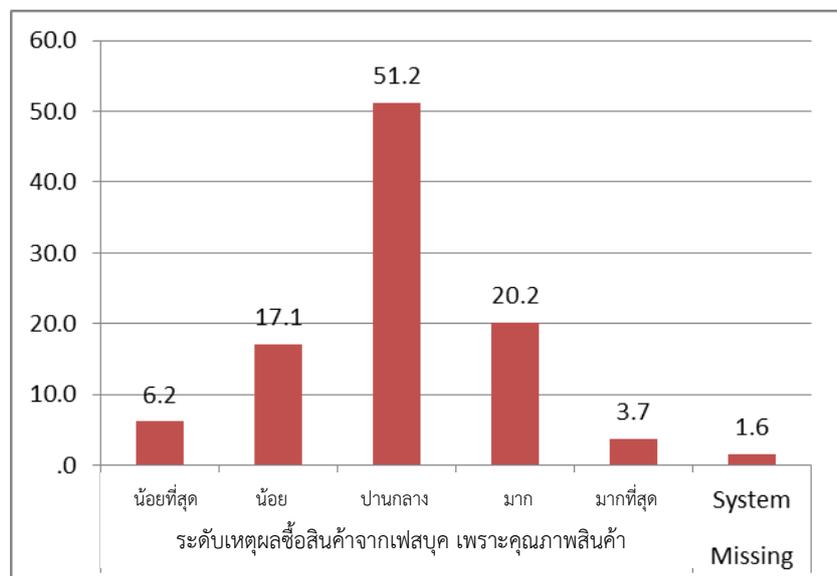
6. เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะสินค้าราคาถูก เป็นเหตุผลในระดับใด



ภาพที่ 15 กราฟแสดงเหตุผลการซื้อสินค้าจากราคาถูก

จากผลการวิเคราะห์พบว่า เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะสินค้าราคาถูก เป็นเหตุผลในระดับปานกลาง 160 คน คิดเป็นร้อยละ 50 ของเปอร์เซ็นต์มาเป็นอันดับ 1 รองลงมาคือในระดับมาก 75 คน คิดเป็นร้อยละ 24 มาเป็นอันดับ 2 และตามมาด้วยในระดับน้อย 49 คน คิดเป็นร้อยละ 15 เป็นอันดับที่ 3 และระดับน้อยที่สุดที่ 23 คน และระดับมากที่สุด 12 คน ตามลำดับ

7. เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะคุณภาพสินค้า เป็นเหตุผลในระดับใด

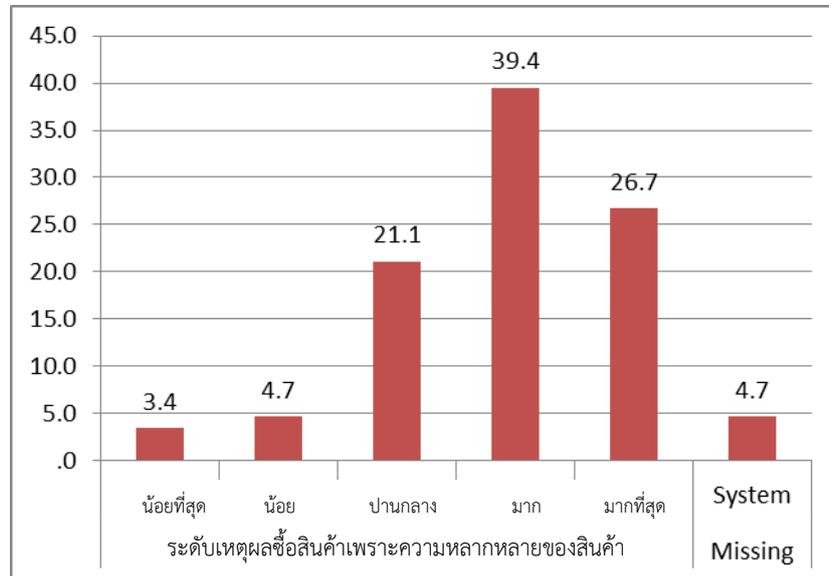


ภาพที่ 16 กราฟแสดงเหตุผลการซื้อสินค้าจาก คุณภาพสินค้า

จากผลการวิเคราะห์พบว่า ซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะคุณภาพสินค้า คนส่วนใหญ่เลือกเป็นเหตุผลในระดับปานกลางถึง 165 คน คิดเป็นร้อยละ 52 ของเปอร์เซ็นต์ รองลงมาคือในระดับมากถึง

65 คน คิดเป็นร้อยละ 21 มาเป็นอันดับที่ 2 ตามมาด้วยในระดับน้อยเพียง 55 คน คิดเป็นร้อยละ 17 ของเปอร์เซ็นต์ เป็นอันดับที่ 3 และระดับน้อยที่สุด 20 คน และระดับมากที่สุด 12 คน ตามลำดับ

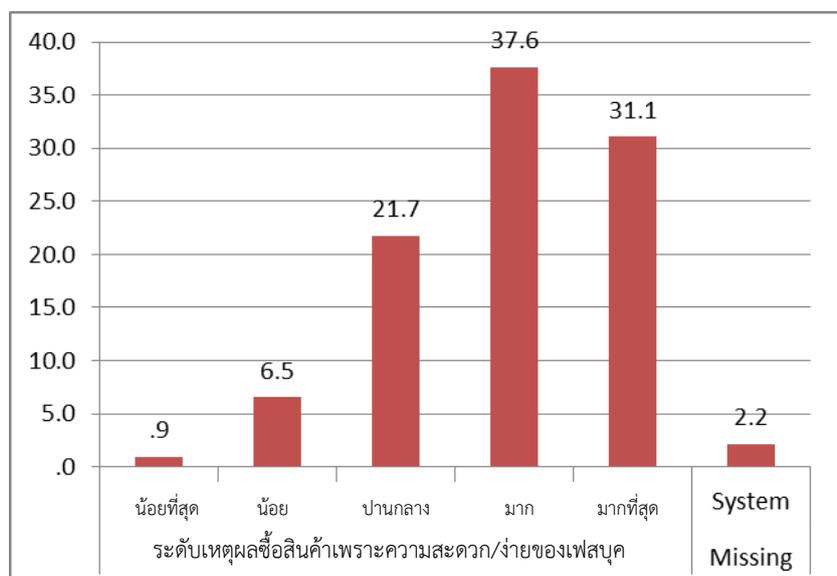
8. เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุค เพราะความหลากหลายของสินค้า เป็นเหตุผลในระดับใด



ภาพที่ 17 กราฟแสดงการเลือกซื้อสินค้าจากความหลากหลายของสินค้า

จากผลการวิเคราะห์พบว่า ซื้อสินค้าจากเฟสบุคเพราะความหลากหลายของสินค้า คนส่วนใหญ่เลือกเป็นเหตุผลในระดับมากถึง 127 คน คิดเป็นร้อยละ 41 ของเปอร์เซ็นต์ รองลงมาคือในระดับมากที่สุดถึง 86 คน คิดเป็นร้อยละ 28 มาเป็นอันดับที่ 2 ตามมาด้วยในระดับปานกลางเพียง 68 คน คิดเป็นร้อยละ 22 ของเปอร์เซ็นต์ เป็นอันดับที่ 3 และระดับน้อยที่สุด 15 คน และระดับมากที่สุด 11 คน ตามลำดับ

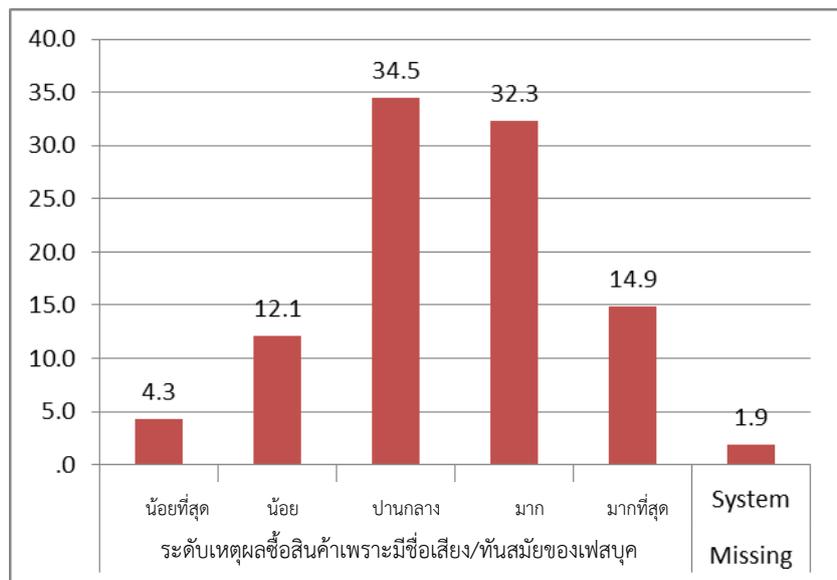
9. เหตุผลที่ท่านซึ้นสินค้าจากเฟสบุค เพราะความสะดวก/ง่ายของเฟสบุค เป็นเหตุผลในระดับใด



ภาพที่ 18 กราฟแสดงร้อยละการเลือกซื้อสินค้าจาก ความสะดวก/ง่ายของเฟสบุ๊ค

จากผลการวิเคราะห์พบว่า ซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะความสะดวก/ง่ายของเฟสบุ๊ค คนส่วนใหญ่เลือกเป็นเหตุผลในระดับมากถึง 121 คน คิดเป็นร้อยละ 38 ของเปอร์เซ็นต์ รองลงมาคือในระดับมากที่สุดถึง 100 คน คิดเป็นร้อยละ 32 มาเป็นอันดับที่ 2 ตามมาด้วยในระดับปานกลางเพียง 70 คน คิดเป็นร้อยละ 22 ของเปอร์เซ็นต์ เป็นอันดับที่ 3 และระดับน้อย 21 คน และน้อยที่สุด 3 คน ตามลำดับ

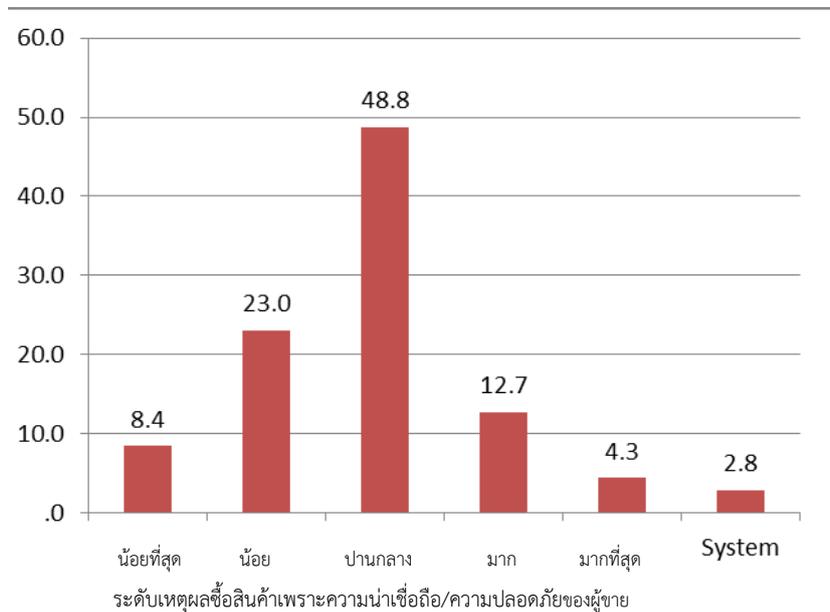
10. เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะมีชื่อเสียง/ทันสมัยของเฟสบุ๊ค เป็นเหตุผลในระดับใด



ภาพที่ 19 กราฟแสดงร้อยละการเลือกซื้อสินค้าเพราะความมีชื่อเสียง/ทันสมัยของเฟสบุ๊ค

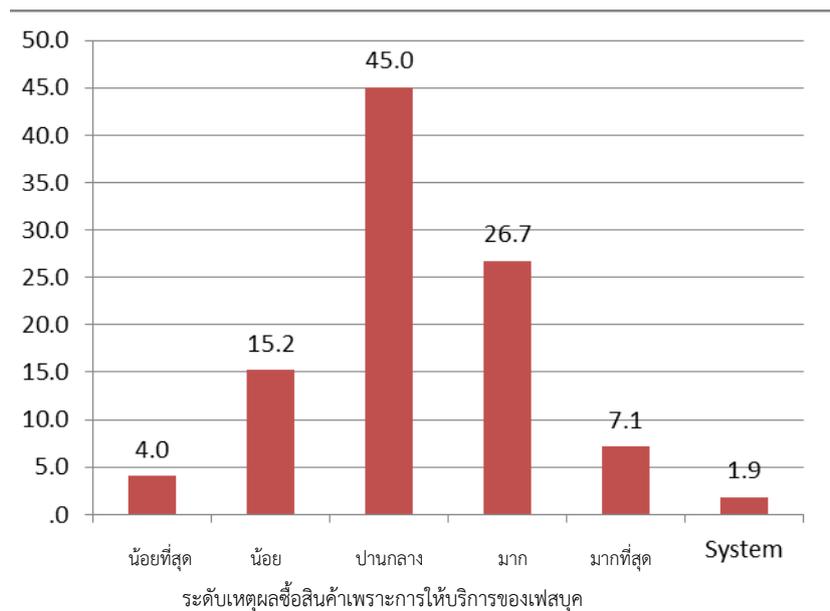
จากผลการวิเคราะห์พบว่า เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะมีชื่อเสียง/ทันสมัยของเฟสบุ๊ค คนส่วนใหญ่เลือกให้เป็นเหตุผลในระดับปานกลางถึง 111 คน คิดเป็นร้อยละ 35% รองลงมาคือในระดับมากถึง 104 คน คิดเป็นร้อยละ 33% มาเป็นอันดับที่ 2 ตามมาด้วยในระดับมากที่สุดเพียง 48 คน คิดเป็นร้อยละ 15% เป็นอันดับ 3 และในระดับน้อย 39 คน ในระดับน้อยที่สุด 14 คน ตามลำดับ

11. เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะความน่าเชื่อถือ/ความปลอดภัยของผู้ขาย เป็นเหตุผลในระดับใด



จากผลการวิเคราะห์พบว่า เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะความน่าเชื่อถือ/ความปลอดภัยของผู้ขาย คนส่วนใหญ่เห็นด้วยในระดับปานกลางถึง 157 คน คิดเป็นร้อยละ 50% รองลงมาคือระดับน้อย 74 คน คิดเป็นร้อยละ 24% เป็นอันดับ 2 ตามมาด้วยระดับมากอยู่ที่ 41 คน คิดเป็นร้อยละ 13% และระดับน้อยที่สุด 27 คน ระดับมากที่สุดเพียง 14 คน ตามลำดับ

12. เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะการให้บริการของเฟสบุ๊ค เป็นเหตุผลในระดับใด



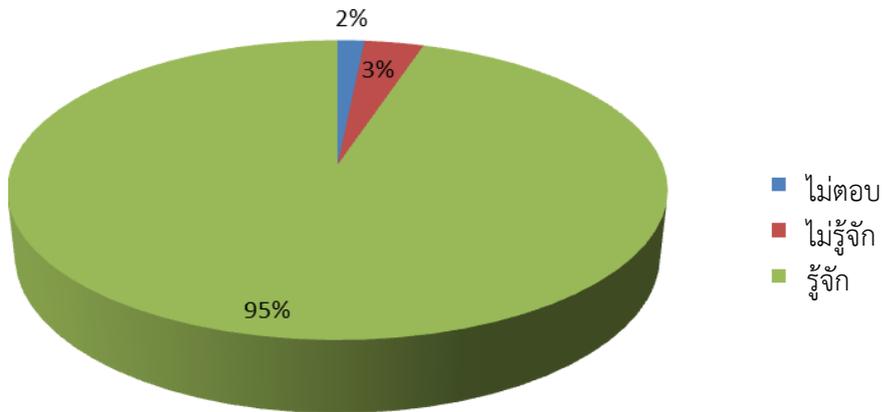
ภาพที่ 20 กราฟแสดงร้อยละการเลือกซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊คเพราะการให้บริการ

จากผลการวิเคราะห์พบว่า เหตุผลที่ท่านซื้อสินค้าจากเฟสบุ๊ค เพราะการให้บริการของเฟสบุ๊ค คนส่วนใหญ่เห็นด้วยในระดับปานกลางถึง 145 คน คิดเป็นร้อยละ 46% รองลงมาคือระดับมาก 86 คน คิดเป็นร้อยละ 27% เป็นอันดับ 2 ตามมาด้วยระดับน้อยอยู่ที่ 49 คน คิดเป็นร้อยละ 16% และระดับมากที่สุด 23 คน ระดับน้อยที่สุด 13 คน ตามลำดับ

13. เหตุผลอื่นๆ ในการซื้อสินค้าผ่านเฟสบุ๊คของท่าน

- มีความง่าย สะดวกรวดเร็ว
- สินค้าสวย ถูกใจ น่าสนใจ และมีความทันสมัย
- มีราคาถูก ประหยัด สามารถเปลี่ยนสินค้าได้ หรือลองสินค้าได้
- ไม่มีเวลาเลือกซื้อจากหน้าร้านจริง หรือห้างสรรพสินค้าหรือร้านค้าต่างๆ
- หาซื้อที่ท้องตลาดยาก ไม่มีสินค้าในร้านค้าท้องถิ่นใกล้บ้าน สินค้าบางอย่างมีแคใน เฟสบุ๊ค
- บนเฟสบุ๊คมีให้เลือกมากมาย
- ไปรษณีย์สามารถขนส่งได้ถึงบ้าน
- มีสินค้ามือสองสภาพดี
- มีการโฆษณา และมีรีวิว จากลูกค้าที่เคยมาซื้อทำให้ไว้วางใจได้ น่าเชื่อถือ มีเครดิต
- ได้คุยกับผู้ขายสินค้า และมีการตอบกลับที่รวดเร็ว
- มีการอัปเดตสินค้าใหม่ตลอดเวลา
- เว็บเข้าถึงได้ง่ายสามารถเข้าถึงได้บ่อย

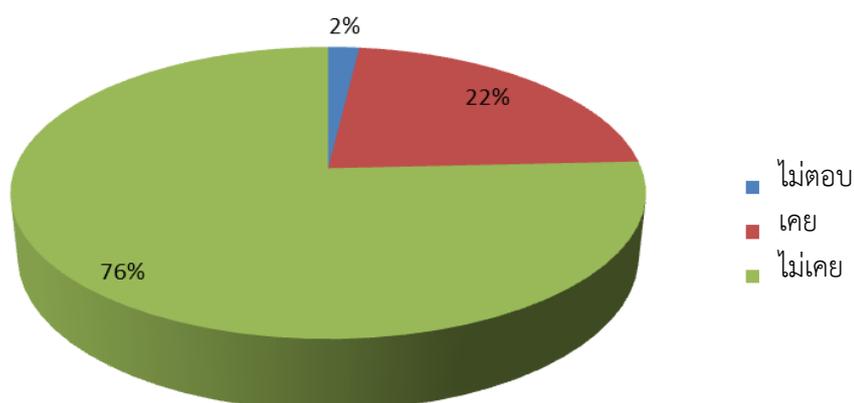
14. ท่านรู้จักสินค้าหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน หรือไม่



ภาพที่ 21 กราฟแสดงความรู้จักสินค้าหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน

จากผลการวิเคราะห์พบว่า ท่านรู้จักสินค้าหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 322 คน มีคนรู้จักสินค้าหัตถกรรมถึง 306 คน คิดเป็นร้อยละ 95 เปอร์เซ็นต์ และคนไม่รู้จัก เพียง 11 คน คิดเป็นร้อยละ 3 ของเปอร์เซ็นต์

15. ท่านเคยซื้อสินค้าหัตถกรรม ที่เป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน จากเฟสบุคหรือไม่



ภาพที่ 22 กราฟแสดงการซื้อสินค้าหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้านจากเฟสบุค

จากผลการวิเคราะห์พบว่า ท่านเคยซื้อสินค้าหัตถกรรม ที่เป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน จากเฟสบุคหรือไม่ ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 322 คน ไม่เคยซื้อสินค้าหัตถกรรม ที่เป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน

จาก เฟสบุค ถึง 244 คน คิดเป็นร้อยละ 76 เปอร์เซนต์ และคนเคยซื้อสินค้าผ่านเฟสบุคเพียง 72 คน คิดเป็นร้อยละ 22 ของเปอร์เซนต์

16. เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อสินค้าหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน จากเฟสบุค

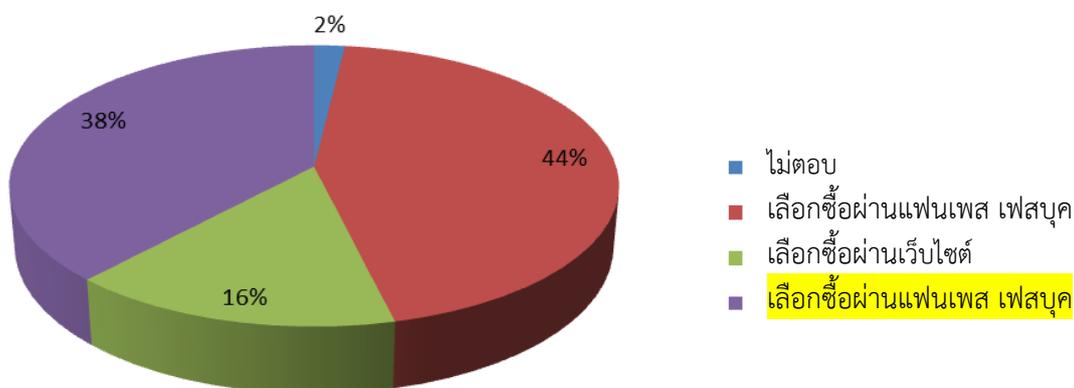
- สินค้ามีความสวยงามและการซื้อสินค้าทางเฟสบุค
- มีความสะดวกในการเลือกซื้อ
- มีความแปลกใหม่ ทันสมัย สวยงาม และมีความทนทาน
- เป็นสินค้าที่ขายโดยแหล่งผลิต
- ช่วยอุดหนุนสินค้าชุมชน
- มีการรีวิวสินค้าและเฟสบุคเป็นแหล่งรวมข่าวสาร
- ได้คุยกับผู้ขายสินค้าโดยตรง และได้ข้อมูลละเอียดครบถ้วน
- สินค้าไม่มีในท้องถิ่น
- สินค้าเป็นของฝากและของที่ระลึก
- มีความแตกต่างด้านเอกลักษณ์สินค้า

17. เหตุผลที่ท่าน ไม่เลือกซื้อ สินค้าหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน จากเฟสบุค

- สินค้าบางอย่าง ไม่ตรงกับความต้องการ
- ไม่มีสินค้ากระตุ้นให้เกิดความรู้สึกอยากได้ ยังไม่ถูกใจสินค้า
- ไม่ค่อยสนใจสินค้าประเภทหัตถกรรม
- ไม่สามารถจับต้องได้ในขณะเลือกซื้อ และไม่แน่ใจว่าสีลวดลายจะเป็นเหมือนในรูปไหม
- ข้อมูลไม่ค่อยน่าเชื่อถือ เพราะบางเพจอาจจะเป็นเพจปลอม
- ไม่ชอบซื้อของผ่านเฟสบุคคะ
- การซื้อจากร้านจริงจะได้สินค้าที่ตรงใจมากกว่า ได้ส่วนลด และสินค้าหัตถกรรมต้องเลือกซื้อเอง ร้านจริงจะได้คุณค่ามากกว่า
- สามารถหาซื้อได้ง่ายจากแหล่งจำหน่ายใกล้บ้าน หรือท้องตลาด
- ไม่ค่อยมีความรู้เรื่องนี้
- ไม่รู้จัก
- ยังวัยรุ่น

- ไม่ใช่สินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
- สินค้าไม่เป็นที่นิยม
- ไม่ค่อยมีสินค้าหัตถกรรมขายผ่านทางเฟสบุค
- มีเพจให้เลือกน้อย
- เพจไม่น่าสนใจ การนำเสนอภาพไม่ทันสมัย ไม่สะดุดตา
- ไม่มีการโปรโมทที่เพียงพอ
- ไม่มั่นใจในคุณภาพ
- เชย ดูล้าสมัย
- มีราคาค่อนข้างแพง

18. ช่องทางใด ที่ท่านจะเลือกซื้อ ในกรณีมีสินค้าจำหน่ายอยู่ทั้ง 2 ช่องทาง (ทั้งทางเว็บไซต์และแฟนเพจ เฟสบุค)



ภาพที่ 23 กราฟแสดงการเลือกช่องทางในการซื้อสินค้า

จากผลการวิเคราะห์พบว่า ช่องทางที่ท่านจะเลือกซื้อ ในกรณีมีสินค้าจำหน่ายอยู่ทั้ง 2 ช่องทาง ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 322 คน เลือกซื้อผ่านแฟนเพจ เฟสบุค ถึง 143 คน คิดเป็นร้อยละ 44 และเลือกซื้อผ่านเว็บไซต์ขายสินค้าเพียง 123 คน คิดเป็นร้อยละ 38 ของเปอร์เซ็นต์

19. จากตัวเลือกข้อที่ผ่านมา เหตุผลใดที่ท่านเลือกช่องทางดังกล่าว

- กรณีเลือกซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ เหตุผลเพราะ
 - เพราะ ชื่อช่องทางเว็บไซต์ขายสินค้า อาจจะมีที่น่าเชื่อถือกว่า

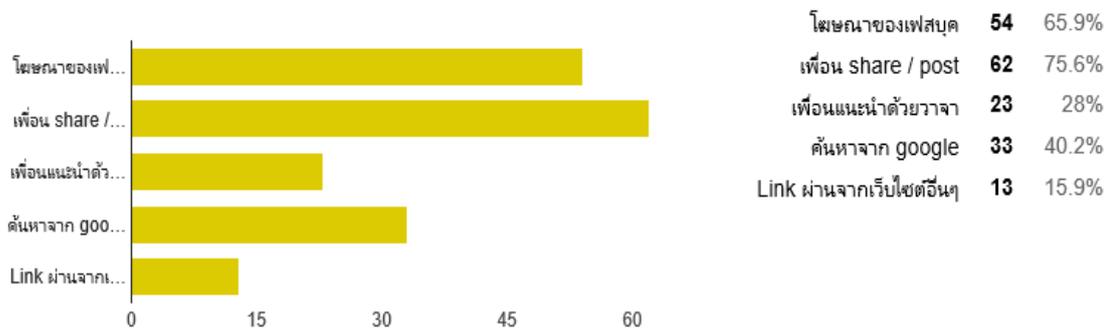
- เว็บไซต์ขายสินค้าควรน่าเชื่อถือกว่าแฟนเพจ เฟสบุค
- เว็บไซต์ดูเป็นทางการมากกว่า เป็นระบบมากกว่า
- มีช่องทางชำระเงินที่มากกว่าการโอนผ่านธนาคาร
- กรณีเลือกซื้อสินค้าผ่านทางเฟสบุค เหตุผลเพราะ
 - มีการสนทนาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายโดยตรง ตอบคำถามได้รวดเร็วกว่าซื้อในเว็บไซต์
 - สอบถามรายละเอียดสินค้าได้สะดวกกว่า
 - เนื่องจากแฟนเพจ เฟสบุค มั่นน่าเชื่อถือกว่า สามารถทราบข้อมูลผู้ขาย
 - ใช้บริการเฟสบุคอยู่ทุกวัน
 - เฟสบุคได้รับนิยมจากคนไทย
 - เวลาเขาอัพเดทสินค้า จะมีแจ้งเตือนบอก ไม่ต้องไปเข้าเว็บหาให้เสียเวลา
 - เป็นช่องทางที่สะดวกและเข้าถึงสินค้าได้ง่าย
 - สามารถอ่านรีวิวกจากคนที่เคยซื้อมาก่อนแล้วได้เพื่อประกอบการตัดสินใจ
 - สามารถดูสินค้าเพิ่มเติมได้
 - มีผู้คนติดตาม และมีการอัพเดทสินค้า
 - มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย
 - ข้อมูลข่าวสารที่ครบถ้วน

20. ประเภทสินค้าหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้านใด ที่ท่านต้องการซื้อ

จากผลการวิจัยพบว่าสินค้าที่ได้รับความสนใจต้องการซื้อ โดยเรียงจากมากไปน้อยดังนี้

1. ผ้า เครื่องนุ่งห่ม
2. เครื่องจักสาน
3. กระจ่าง
4. ของที่ระลึก
5. ประดับบ้าน
6. สินค้าแฟชั่น
7. ความงาม
8. อาหาร

21. ท่านรู้จักสินค้าที่ท่านเคยซื้อผ่านเฟสบุค จากช่องทางไหน (เลือกได้มากกว่า 1)



ภาพที่ 24 กราฟแสดงช่องทางที่เคยซื้อสินค้า

22. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ เกี่ยวกับการขายสินค้าหัตถกรรมผ่าน Social media

- ควรแสดงสินค้าโดยให้แสดงในหน้าฟีด หน้าไลค์ และมีการแชร์เยอะๆ
- ต้องมีการโฆษณาอย่างทั่วถึง มีรีวิวการใช้งาน ควรมีพรีเซ็นเตอร์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
- ควรมีกลยุทธ์การตลาด เช่น โปรโมชั่นให้กับลูกค้า การทำกิจกรรม เช่น รวมโพสต์ภาพเกี่ยวกับสินค้าเพื่อชิงรางวัล
- ควรทำสื่อให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดลูกค้า สินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอด ให้สินค้านั้น มีกระแสที่ดี ดูน่าสมยามน่าใช้ โดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น
- ควรมีความน่าเชื่อถือ ให้แหล่งความน่าเชื่อถือชื่อสัตย์ตรงไปตรงมาไม่โกงลูกค้า จริงจังเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในสินค้า มีรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่ชัดเจน
- ควรมีความสะดวกในการค้นหา เข้าถึงได้ง่าย
- มีการปรับเปลี่ยนสินค้าให้สอดคล้องกับสังคมในปัจจุบันมากขึ้น
- สินค้ามีความหลากหลายมากขึ้น มีความแปลกใหม่ ควรมีแบรนด์
- ควรมีช่องทางการชำระเงินให้ลูกค้าเลือกได้หลากหลาย และสินค้าควรมีความโดดเด่น
- กลุ่มเป้าหมายอาจจะไม่ได้อยู่บนสื่อโซเชียลมีเดียทำให้อาจจะขายสินค้าได้ยาก
- คิดว่า เฟสบุค เหมาะกับการขายสินค้าประเภทเครื่องสำอางที่กำลังเป็นกระแสหรือเสื้อผ้าแฟชั่นมากกว่า สินค้าหัตถกรรม หากต้องการซื้อสินค้าหัตถกรรมมักจะสืบค้นจากGoogle และซื้อผ่านเว็บมากกว่าเฟสบุค

4.2.1 สรุปผลการศึกษาพฤติกรรมและแนวคิดเกี่ยวกับเฟสบุค สำหรับสินค้าหัตถกรรม

การวิจัยครั้งนี้มีการศึกษาพฤติกรรมและแนวคิดเกี่ยวกับเฟสบุคสำหรับสินค้าหัตถกรรมของกลุ่มเป้าหมายคือ วัยรุ่น จำนวน 322 ราย สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

การวิจัยครั้งนี้มีการศึกษาพฤติกรรมและแนวคิดเกี่ยวกับ เฟสบุค สำหรับสินค้าหัตถกรรมของกลุ่มเป้าหมายคือ วัยรุ่น จำนวน 322 ราย สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

ผู้หญิง 257 คน คิดเป็นร้อยละ 80 และเป็นผู้ชายจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 20

วัตถุประสงค์ในการใช้ เฟสบุค คือ เพื่อความเพลิดเพลินมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 52% มาเป็นอันดับที่ 1 ตามมาด้วย การติดตามเพื่อนอัพเดทข่าวสาร,การเลือกซื้อสินค้าและขายสินค้าคิดเป็นร้อยละ 16%

เหตุผลที่ซื้อสินค้าจาก เฟสบุค เพราะสินค้าน่าสนใจ เป็นเหตุผลในระดับปานกลาง 160 คน คิดเป็นร้อยละ 50

ซื้อสินค้าจาก เฟสบุค เพราะคุณภาพสินค้า คนส่วนใหญ่เลือกเป็นเหตุผลในระดับปานกลางถึง 165 คน คิดเป็นร้อยละ 52

การซื้อสินค้าจาก เฟสบุค เพราะความหลากหลายของสินค้า คนส่วนใหญ่เลือกเป็นเหตุผลในระดับมากถึง 127 คน คิดเป็นร้อยละ 41

การซื้อสินค้าจาก เฟสบุค เพราะความสะดวก/ง่ายของ เฟสบุค คนส่วนใหญ่เลือกเป็นเหตุผลในระดับมากถึง 121 คน คิดเป็นร้อยละ 38

เหตุผลที่ซื้อสินค้าจาก เฟสบุค เพราะมีชื่อเสียง/ทันสมัยของ เฟสบุค คนส่วนใหญ่เลือกให้เป็นเหตุผลในระดับปานกลางถึง 111 คน คิดเป็นร้อยละ 35%

เหตุผลที่ซื้อสินค้าจาก เฟสบุค เพราะความน่าเชื่อถือ/ความปลอดภัยของผู้ขาย คนส่วนใหญ่เห็นด้วยในระดับปานกลางถึง 157 คน คิดเป็นร้อยละ 50%

เหตุผลที่ซื้อสินค้าจาก เฟสบุค เพราะการให้บริการของ เฟสบุค คนส่วนใหญ่เห็นด้วยในระดับปานกลางถึง 145 คน คิดเป็นร้อยละ 46%

รู้จักสินค้าหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน มีถึง 306 คน คิดเป็นร้อยละ 95 เปอร์เซนต์ และคนไม่รู้จักเพียง 11 คน คิดเป็นร้อยละ 3

ไม่เคยซื้อสินค้าหัตถกรรม ที่เป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน จาก เฟสบุค ถึง 244 คน คิดเป็นร้อยละ 76 เปอร์เซนต์ และคนเคยซื้อสินค้าผ่าน เฟสบุค เพียง 72 คน คิดเป็นร้อยละ 22

ช่องทางที่ท่านจะเลือกซื้อ ในกรณีมีสินค้าจำหน่ายอยู่ทั้ง 2 ช่องทาง คือ เลือกซื้อผ่านแฟนเพจ เฟสบุค ถึง 143 คน คิดเป็นร้อยละ 44 และเลือกซื้อผ่านเว็บไซต์ขายสินค้าเพียง 123 คน คิดเป็นร้อยละ 38