

บทคัดย่อ

240350

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาระบบในการหาความต้องการของลูกค้าในการผลิตผ้าทอมือ และศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภคทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่มีต่อผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือของภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง โครงสร้างของระบบที่พัฒนาขึ้นในการหาความต้องการของลูกค้าในการผลิตผ้าทอมือ ประกอบด้วย ส่วนของ Client, Web Server และ Database ผู้ใช้ระบบสามารถให้ข้อมูลความต้องการผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ เลือกลวดลาย สี โดยสามารถค้นหาจากฐานข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิม แล้วทำการปรับแต่งใหม่ตามความต้องการ หรือสามารถนำเสนอลวดลายใหม่ตามการออกแบบของลูกค้า ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งจะเชื่อมต่อกับ Web Server ของระบบ ระบบจะเรียกค้นข้อมูลจากฐานข้อมูล และส่งผลลัพธ์ไปที่ส่วน Client ซึ่งจะแสดงผลของผลิตภัณฑ์ผ้าที่ลูกค้าได้ทำการออกแบบไว้บนหน้าจอคอมพิวเตอร์ของผู้ใช้ ซึ่งจะทำให้ผู้ใช้รู้ว่าผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบนั้นตรงกับความต้องการหรือไม่ ในการวิจัยพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือของภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่างได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามออนไลน์ ซึ่งมีจำนวนตัวอย่างทั้งหมด 300 คน โดยแบ่งเป็นผู้บริโภคชาวไทยจำนวน 150 คน และผู้บริโภคชาวต่างประเทศจำนวน 150 คน โดยการสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก ผลการวิจัยมีดังต่อไปนี้

ผู้บริโภคชาวไทย: ในจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุน้อยกว่า 36 ปี มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี สถานภาพโสด ทำงานในหน่วยงานของรัฐ ประเภทของผ้าทอมือที่ผู้บริโภคชอบคือ ผ้าพื้น รองลงมาคือ ผ้ามัดหมี่ และผ้าจิด ผู้บริโภคชอบผ้าทอมือที่ทำจากไหม ลักษณะของผ้าทอมือที่ผู้บริโภคชอบเป็นผ้าเนื้อบาง และมีเนื้อเรียบเป็นมันเงา ลวดลายที่ชอบคือ ลายไทยโบราณ ลายร่วมสมัย และลายไทยประยุกต์ สีของผ้าทอมือที่ชอบคือ น้ำเงิน เขียว ฟ้า และชมพู มีวัตถุประสงค์ในการซื้อผ้าทอมือ เพื่อนำไปใช้เอง และนำไปเป็นของขวัญเนื่องในโอกาสพิเศษ โอกาสที่ใช้ผ้าทอมือ ส่วนใหญ่จะใช้หรือสวมใส่ในโอกาสพิเศษ เช่น งานสังสรรค์ และสวมใส่ในวันที่มีการรณรงค์ให้ใช้ผ้าทอมือพื้นเมือง ผู้บริโภคส่วนใหญ่ซื้อผ้าทอมือจาก งานแสดงสินค้าหัตถกรรม จากร้านค้าของที่ระลึก และร้านค้าชุมชน ปัจจัยด้านคุณสมบัติของผ้าทอมือที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าทอมือคือ มีลวดลายตรงตามความต้องการ และเนื้อผ้ามีความคงทน ปัจจัยด้านราคาของผ้าทอมือที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อคือ มีความแตกต่างตามคุณภาพและประเภทเส้นใย และแตกต่างตามลวดลายบนเนื้อผ้า ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อคือ การส่งเสริมและประชาสัมพันธ์จากหน่วยงานของรัฐบาล และได้มีโอกาสไปงานแสดงสินค้าหัตถกรรม เหตุผลที่มีส่วนช่วยในการตัดสินใจซื้อคือ ความงดงามของลวดลายและสีสันทของผ้า และสิ่งที่ต้องการในการซื้อในคราวต่อไปคือ มีคำแนะนำ

ในการเลือกซื้อ และควรมีวิธีการสั่งซื้อที่สะดวกมากขึ้นกว่าเดิม เช่น สามารถสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ตได้

ผู้บริโภครายต่างประเทศ: ในจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุน้อยกว่า 36 ปี มีรายได้ต่อเดือน 5,000 USD มีการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพโสด ประกอบธุรกิจส่วนตัว ประเภทของผ้าทอมือที่ผู้บริโภคชอบคือ ผ้าพื้น รองลงมาคือ ผ้าจิด และผ้ามัดหมี่ ผู้บริโภคชอบผ้าทอมือที่ทำจากฝ้าย ลักษณะของผ้าทอมือที่ผู้บริโภคชอบเป็นผ้าเนื้อบาง และมีเนื้อเรียบเป็นมันเงา ลวดลายที่ชอบคือ ลายไทยโบราณ ลายเรขาคณิต และลายร่วมสมัย สีของผ้าทอมือที่ชอบคือ น้ำเงิน ฟ้า เขียว และม่วง มีวัตถุประสงค์ในการซื้อผ้าทอมือ นำไปเป็นของขวัญเนื่องในโอกาสพิเศษ และเพื่อนำไปใช้เอง โอกาสที่ใช้ผ้าทอมือ ส่วนใหญ่จะใช้หรือสวมใส่ในโอกาสพิเศษ เช่น งานสังสรรค์ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ซื้อผ้าทอมือจาก จากร้านค้าของที่ระลึก และแหล่งท่องเที่ยว ปัจจุบันด้านคุณสมบัติของผ้าทอมือที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าทอมือคือ มีลวดลายตรงตามความต้องการ และมีลวดลายหลากหลาย ปัจจุบันด้านราคาของผ้าทอมือที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อคือ มีความแตกต่างตามคุณภาพและประเภทเส้นใย และแตกต่างตามลวดลายบนเนื้อผ้า ปัจจุบันด้านการประชาสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อคือ คำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด และให้มีโอกาสไปงานแสดงสินค้าหัตถกรรม เหตุผลที่มีส่วนช่วยในการตัดสินใจซื้อคือ คำแนะนำจากคนใกล้ชิด และความงดงามของลวดลายและสีสันของผ้า และสิ่งที่ต้องการในการซื้อในคราวต่อไปคือ มีการรับประกันคุณภาพสินค้า และต้องการคำแนะนำในการเลือกซื้อ

ABSTRACT

210350

This research was undertaken with the prime objective of developing a system to obtain the customers' requirements for hand-woven fabrics to develop fabric-production community enterprises in the Lower Northeastern of Thailand. The system structure consists of client, web server and database. The user of the system can provide hand-woven information according to their requirements. They can select the design, pattern and color of hand-woven products from the database of the system. Moreover, the user can adjust the pattern and color of the product or provide a new design to the system. The system will allow the user to view the final design product before making an order. In addition, the research aimed to study the behavior and attitude of Thai and foreign customers toward the hand-woven products. Survey research was applied in this study. The data were collected by using an online questionnaire. The samples in this research were 300 customers, of which 150 were Thai customers and 150 foreign customers. Convenience sampling was used to select the samples. The results of this research were as follows.

Thai customers: the majority of were female, single and younger than 36. Most of them worked in government agencies, and earned less than 20,000 baht a month. Their education level was higher than bachelor degree. The favorite types of hand-woven materials were plain fabric, mudmee fabric and khid fabric. The favorite hand-woven fabrics were made from silk. The features of hand-woven fabrics that customers need are smooth and thin. The designs of the hand-woven fabrics that customers prefer are classical Thai, modern Thai and contemporary. The top five favorite colors are dark blue, green, light blue and pink. The objectives of purchasing hand-woven fabric are for personal use and for giving as a souvenir of a special event. The occasions for wearing hand-woven fabric garments are for special events (e.g. seminar, party, conference, etc.) and on days when the government promotes the wearing the of traditional fabrics. The channels of distribution that customers used to purchase hand-woven fabrics were handicraft display events, souvenir shops and community enterprise shops in villages. The characteristics of Thai hand-woven fabrics that influenced the customer to purchase are the design matched the customer's taste and strength of the fabric. The price that the customers are willing to pay for hand-woven fabric product depends on the quality and type of fibre. The promotions of Thai hand-woven fabrics which influences the customer to purchase are promotions by the Thai

government and visits a to handicraft display centres. The reasons that influence the customer to make decision to purchase Thai hand-woven fabric are its color, its beauty and its contemporary design. Customer expectations from the Thai hand-woven fabric seller for future purchases are: recommendations for taking care of the fabric and convenience for the customer regarding the channel of distribution (e.g. can order via internet).

Foreign customers: the majority were male, single and younger than 36. Most of them worked as merchants or entrepreneurs, and earned less than 5,001 USD a month. Their education level is bachelor degree. Their favorite types of hand-woven fabrics are plain fabric, khid fabric and mudmee fabric. The favorite hand-woven fabric was made from cotton fibre. The features of hand woven that customers need are smooth and thin. The designs of the hand woven fabric that customers preferred were classical Thai, contemporary and geometric (e.g. circle, rectangular, triangle). The top five favorite colors are dark blue, light blue, green, and purple. The objectives of purchasing hand-woven fabric were for giving as a souvenir of a special event and for personal use. The occasions for wearing hand-woven fabrics were at special events (ex. seminars, parties, conferences, etc.). The channel of distribution that customer used to purchase hand-woven fabric were souvenir shops and tourist destinations. The characteristics of Thai hand-woven fabric that influence the customer to purchase are the designs matched the customers' tastes and the availability of a wide range of appealing designs. The price that the customers are willing to pay for hand-woven fabric product depends on the quality and type of fibre. The factors which influence customers to purchase Thai hand-woven fabrics are suggestions from their close friends and relatives and visits to handicraft display centres. The reasons that influence customers to decide to purchase Thai hand-woven fabrics are recommendations from close friends or relatives, its beauty and its contemporary design. Customer expectations from the Thai hand-woven fabric seller for future purchases are: the guaranteed quality of the product and recommendations for taking care of Thai hand-woven fabric.