

บทคัดย่อ

เรื่อง : พฤติกรรมผู้บริโภคที่มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอาง:
กรณีศึกษาร้าน ส.พรทวีชัย อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี

ผู้วิจัย : บุษญา สอกิจสกุล

ชื่อปริญญา : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.ธรรมวิมล สุขเสริม

คำสำคัญ : กระบวนการตัดสินใจซื้อ, เครื่องสำอาง, ส.พรทวีชัย

การศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค และกระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางของผู้บริโภค (2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของพฤติกรรมผู้บริโภคต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางของผู้บริโภค ประชากร คือ ผู้ที่เคยมีประสบการณ์ซื้อสินค้าจากร้าน ส.พรทวีชัย อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี ที่เป็นการซื้อเพื่อนำไปใช้เองหรือใช้ในครอบครัว จำนวน 250 คน เครื่องมือที่ใช้เก็บข้อมูล คือ แบบสอบถามสถิติที่ใช้ คือ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ความสัมพันธ์

ผลการศึกษา พบว่า ผู้แบบสอบถาม ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 35 ปี สถานภาพโสด ระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี อาชีพพนักงานเอกชน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 ถึง 20,000 บาท จากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ด้านประเภทเครื่องสำอางที่นิยมซื้อ มีการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้ามากที่สุด ด้านเหตุผลที่เลือกซื้อเครื่องสำอาง ให้ความสำคัญเรื่องสินค้ามีให้เลือกหลายประเภทมากที่สุด ด้านผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ มีการตัดสินใจซื้อจากตนเองมากที่สุด ด้านความถี่ในการซื้อเครื่องสำอาง มีความถี่ในการซื้อเครื่องสำอางเดือนละหนึ่งครั้ง ในส่วนการตัดสินใจซื้อนั้น ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับการประเมินทางเลือกมากที่สุด และให้ความสำคัญกับการตัดสินใจซื้อน้อยที่สุด ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า พฤติกรรมผู้บริโภคที่มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอาง จากร้าน ส.พรทวีชัย อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี ได้แก่ ด้านประเภทเครื่องสำอางที่ซื้อ ด้านผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางของผู้บริโภค ในส่วนด้านเหตุผลที่เลือกซื้อ ความถี่ในการซื้อเครื่องสำอาง ช่องทางที่เลือกซื้อ และวิธีการเลือกชำระเงินไม่มีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางของผู้บริโภค