

ฐิติมา กองทิพย์. (2550). พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อของลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์.

ภาคนิพนธ์ บรม. (สาขาการจัดการทั่วไป) พระนครศรีอยุธยา : มหาวิทยาลัยราชภัฏ

พระนครศรีอยุธยา. อาจารย์ที่ปรึกษา : รองศาสตราจารย์ ดร.อภิรักษ์ จันตะนี

## บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ของลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ 2) ศึกษาระดับการตัดสินใจซื้อเฟอร์นิเจอร์ของลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ 3) เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อของลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้า และ 4) เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อของลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ จำแนกตามพฤติกรรมการซื้อของลูกค้า โดยใช้กลุ่มตัวอย่างจากลูกค้าร้านปราณีเฟอร์นิเจอร์ 289 คน เครื่องมือที่ใช้ คือแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบสมมติฐาน ด้วยสถิติ t-test, F-test และ LSD.

ผลการวิจัยพบว่า

1. พฤติกรรมการซื้อของลูกค้าส่วนใหญ่ ซื้อสินค้าประเภทตู้ชนิดต่าง ๆ ตัดสินใจเลือกซื้อเอง เหตุผลที่ซื้อจากร้านนี้เพราะว่าอยู่ใกล้บ้าน ค่าใช้จ่ายสินค้าที่ซื้อต่อครั้ง 2,001 - 3,000 บาท และเวลาที่ซื้อสินค้าระหว่าง 11.01 น. - 14.00 น.

2. การตัดสินใจซื้อของลูกค้าโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อวิเคราะห์เป็นรายด้าน พบว่าลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และ ด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับมาก

3. ลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4. ลูกค้าที่มีค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าต่อครั้งต่างกัน มีระดับการตัดสินใจแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

Thitima Kongthip. (2007). **The Behavior and Decision in Buying of Pranee Furniture's Customers.** A Term Paper for Master of Business Administration Degree (General Management). Phranakhon Si Ayutthaya : Phranakhon Si Ayutthaya Rajabhat University. Advisor : Associate Professor Dr.Aphinant Chantanee.

### **ABSTRACT**

This study aimed to 1) examine the buying behavior of Pranee Furniture's customers; 2) investigate the buying decision levels of Pranee Furniture's customers; 3) compare the buying decision levels of Pranee Furniture's customers in relation to their personal factors; and 4) compare the buying decision levels of Pranee Furniture's customers in relation to their buying behavior. Data was gathered from 289 customers at Pranee Furniture's. The research tool was a questionnaire survey. Data analysis was performed by percentages, means, and standard deviations. Also, hypothesis testing and mean comparison were done with t-test, F-test, and LSD.

Findings are as follows :

1. Most of the customers bought closets. Buying decision was from themselves. The reasons for buying was because the shop is their neighborhood. Their expense was 2,001 - 3,000 baht. Buying time was between 11.01 am – 2 pm.
2. The customers' buying decision levels were high concerning the products, the prices, the distribution channels and the marketing promotion.
3. Differences in the customers' monthly income related to differences in their buying decision levels at the statistical significance of 0.05.
4. Differences in the expenses in buying related to differences in their buying decision at the statistical significance of 0.05.