พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อเผือกและมันของลูกค้าจากร้านค้าส่ง ในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมือง รังสิต และตลาดไท

วัลลิยา บุญนิมิตร

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
กันยายน 2557

พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อเผือกและมันของลูกค้าจากร้านค้าส่ง ในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมือง รังสิต และตลาดไท

วัลลิยา บุญนิมิตร

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
กันยายน 2557
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

BEHAVIOR AND DECISION MAKING OF BUYING TAROS AND SWEET POTATOS OF CUSTOMERS FROM DEALERS AT RANGSIT SI-MUM-MUANG MARKET AND THAI MARKET

WALLIYA BOONNIMIT

An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Master of Business Administration Degree in Business Administration

Phranakhon Si Ayutthaya Rajabhat University

September 2013

ชื่อเรื่องการค้นคว้าอิสระ	พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อเผือกและมันของลูกค้าจากร้านค้าส่งในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมือง รังสิต และตลาดไท
โดย	วัลลิยา บุญนิมิตร
สาขาวิชา	บริหารธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร.กิติมา ทามาลี

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

..... ประธานกรรมการ
(ดร.คีรินณี จรรยา)

..... กรรมการ
(ดร.กิติมา ทามาลี)

..... กรรมการ
(ดร.ปฐมพงศ์ ศุภเลิศ)

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา อนุมัติให้นับการค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

.....รักษาราชการแทนอธิการบดี
(อาจารย์ ดร.เกษม บำรุงเวช)
กันยายน พ.ศ. 2557

วัลลิยา บุญนิมิตร. (2557). **พฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อเผือกและมันของลูกค้าจากร้านค้าส่งในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมือง รังสิต และตลาดไท.** การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร.กิติมา ทามาลี

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล พฤติกรรมการซื้อ และการตัดสินใจซื้อเผือกและมันของลูกค้าจากร้านค้าส่งในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมือง รังสิต และตลาดไท 2) เปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อเผือกและมันของลูกค้าจากร้านค้าส่งในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมือง รังสิต และตลาดไท จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้า และจำแนกตามพฤติกรรมการซื้อสินค้าของลูกค้า กลุ่มตัวอย่าง คือ ลูกค้าของร้านค้าส่งเผือกและมันในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมือง รังสิต และตลาดไท จำนวน 250 คน เครื่องมือที่ใช้ คือ แบบสอบถาม สถิติวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าที และ ค่าเอฟ โดยกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

ผลการวิจัย พบว่า 1) ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุมากกว่า 50 ปี สถานภาพสมรส มีการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษา / มัธยมศึกษา / ปวช. อาชีพค้าขาย / ธุรกิจส่วนตัว มีรายได้ต่อเดือน 10,001- 20,000 บาท พฤติกรรมของการซื้อเผือกและมันของลูกค้า ส่วนใหญ่มีการซื้อทั้งเผือกและมันที่ตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมืองรังสิต สัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง เพื่อนำไปขาย โดยซื้อแต่ละครั้ง 51 - 80 กิโลกรัม ช่วงเวลาที่มาใช้บริการเวลา 15.01-21.00 น. ชำระเงินด้วยเงินสด โดยมาซื้อด้วยตนเอง ด้วยรถยนต์ส่วนบุคคล การขนส่งด้วยการมารับสินค้าเอง และลูกค้ามีการตัดสินใจซื้อด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากรให้บริการ และด้านกระบวนการให้บริการ โดยรวมมีการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมากทุกด้าน และ 2) ลูกค้าที่มีเพศ ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเผือกและมันจากร้านค้าส่ง ในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมืองรังสิต และตลาดไท ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการส่งเสริมการตลาด แตกต่างกันลูกค้าที่มีอายุ ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเผือกและมันจากร้านค้าส่ง ในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมืองรังสิต และตลาดไท ด้านราคา แตกต่างกัน ลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือน ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเผือกและมันจากร้านค้าส่ง ในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมืองรังสิต และตลาดไท ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย แตกต่างกัน ลูกค้าที่มีระดับการศึกษา และพาหนะที่ใช้ในการเดินทางมาซื้อ ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อเผือกและมันจากร้านค้าส่ง ในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมืองรังสิต และตลาดไท ด้านกระบวนการให้บริการ แตกต่างกัน

Walliya Boonnimit. (2014). **Behavior and Decision Making of Buying Taros and Sweet Potatos of Customers from Dealers at Rangsit Si-Mum-Muang Market and Thai Market.** An Independent Study for Master of Arts in Business Administration, Phranakhon Si Ayutthaya Rajabhat University. Advisor : Dr.Kittima Thamalee.

ABSTRACT

This research aimed to1) study personal factors, buying behavior and decision making of buying taros and sweet potatos of customers from dealers at Rangsit Si-Mum-Muang Market and Thai Market, and 2) compare decision making of buying taros and sweet potatos of customers from dealers at Rangsit Si-Mum-Muang Market and Thai Market classified by personal factors and buying behavior of customers. The samples were 250 customers. The instrument was a questionnaire. The data were analyzed by percentage, mean, standard deviation, t-test and F-test by setting the significant level of .05.

The results showed that : 1) Most customers were female, aged 50 years and married. Their education backgrounds were lower than senior high school/high school/vocational certificate. They were merchants/businesspeople and earned 10,000 – 20,000 baht per month. They mostly bought both taros and sweet potatoes about 51-80 kilos at Rangsit Si-Mum-Muang Market for 2-3 times a week during 15.01-21.00 p.m. They paid in cash and went to the market by car. They drove their car to get the goods. As a whole, decision making of buying was at a high level for all aspects: product, price, distribution channel, marketing promotion, service and service procedure. And 2) The difference of genders affected levels of decision making of buying as follows : product and marketing promotion. The difference of ages affected levels of decision making on price. The difference of monthly incomes affected levels of decision making on distribution channel. The difference of education backgrounds and vehicles used for their transportation affected levels of decision making on service procedure.

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ด้วยความกรุณาและการให้คำปรึกษาอย่างดียิ่งจาก ดร.กิติมา ทามาลี อาจารย์ที่ปรึกษา และคณะกรรมการสอบทุกท่าน ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นในการปรับปรุงถ้อยคำ สำนวนเพื่อให้ผู้อ่านหรือให้ผลงานมีความเข้าใจง่ายยิ่งขึ้น ซึ่งทำให้การค้นคว้าอิสระฉบับนี้ถูกต้องสมบูรณ์ยิ่งขึ้นผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ผู้วิจัยขอขอบคุณลูกค้าที่ซื้อเผือกและมันจากร้านค้าส่งในตลาดกลางค้าส่งสี่มุมเมืองรังสิต และตลาดไท ที่ได้กรุณาเสียสละเวลาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเพื่อเป็นข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ขอขอบพระคุณพ่อ คุณแม่ ที่ให้กำลังใจในการทำการค้นคว้าอิสระ และพี่ๆ เพื่อนๆ ที่ให้คำแนะนำ และเป็นกำลังใจในการทำวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดี

วัลลิยา บุญนิมิตร