

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	จ
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
กิตติกรรมประกาศ.....	ช
สารบัญ	ฅ
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ณ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
กรอบแนวคิดการวิจัย.....	2
สมมติฐานการวิจัย	3
ขอบเขตการวิจัย	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
นิยามศัพท์เฉพาะ	5
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	7
ความรู้เกี่ยวกับ บริษัทเอคโค (ประเทศไทย) จำกัด	7
แนวคิดที่เกี่ยวข้อง.....	8
แนวคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจ.....	8
แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด	9
แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค	12
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	14
ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจ	14
ทฤษฎีคืบขันความต้องการของมนุษย์.....	19
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	21
งานวิจัยในประเทศ	21

สารบัญ (ต่อ)

บทที่		หน้า
2 (ต่อ)	งานวิจัยต่างประเทศ.....	26
3	วิธีดำเนินการวิจัย	27
	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	27
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	28
	การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	29
	การใช้สถิติวิเคราะห์ข้อมูล.....	30
4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	31
	ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด	32
	ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมในการตัดสินใจซื้อสินค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด.....	34
	ตอนที่ 3 การวิเคราะห์การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด.....	36
	ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัท เอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้า.....	40
	ตอนที่ 5 การวิเคราะห์เปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัท เอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยแวดล้อมใน การตัดสินใจซื้อสินค้า.....	55
5	สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	76
	สรุปผลการวิจัย.....	76
	อภิปรายผล	78
	ข้อเสนอแนะ.....	79
	บรรณานุกรม	80

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
ภาคผนวก.....	83
ประวัติย่อผู้วิจัย	89

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 ค่าความถี่ และร้อยละปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด.....	32
2 ค่าความถี่ และร้อยละปัจจัยแวดล้อมในการตัดสินใจซื้อสินค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด.....	34
3 ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด ด้านผลิตภัณฑ์.....	36
4 ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด ด้านราคา.....	37
5 ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัท เอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย.....	38
6 ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัท เอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด ด้านการประชาสัมพันธ์.....	39
7 ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัท เอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด ภาพรวม.....	40
8 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามเพศ.....	41
9 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามอายุ.....	42
10 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้าน การประชาสัมพันธ์ กับอายุ.....	43
11 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามสถานภาพสมรส.....	44
12 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามระดับการศึกษา.....	45
13 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค่ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคา กับระดับการศึกษา.....	46

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
14 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กับระดับการศึกษา	47
15 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการประชาสัมพันธ์ กับระดับการศึกษา.....	47
16 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามอาชีพ	48
17 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์ กับอาชีพ.....	49
18 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคา กับอาชีพ.....	50
19 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการประชาสัมพันธ์ กับอาชีพ	51
20 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	52
21 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคา กับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	53
22 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	54

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
23 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher’s LSD procedure ระหว่างด้านการประชาสัมพันธ์ กับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน.....	55
24 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามพิจารณาคุณภาพสินค้าเรื่องใด	56
25 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher’s LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์ กับพิจารณาคุณภาพสินค้าเรื่องใด	57
26 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher’s LSD procedure ระหว่างด้านราคา กับพิจารณาคุณภาพสินค้าเรื่องใด.....	58
27 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher’s LSD procedure ระหว่างด้านการประชาสัมพันธ์ กับพิจารณาคุณภาพสินค้าเรื่องใด	59
28 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามคุณภาพของสินค้าแบบใดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า.....	60
29 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher’s LSD procedure ระหว่างด้านราคา กับคุณภาพของสินค้าแบบใดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า.....	61
30 การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามปัจจัยใดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า.....	62
31 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher’s LSD procedure ระหว่างด้านราคา กับปัจจัยใดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า.....	63
32 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้านิติบุคคล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher’s LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กับปัจจัยใดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า.....	64

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า	
33	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการประชาสัมพันธ์ กับปัจจัยใดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า.....	65
34	การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามลักษณะหรือรูปแบบของสินค้า.....	66
35	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์กับลักษณะหรือรูปแบบของสินค้า.....	67
36	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคากับลักษณะหรือรูปแบบของสินค้า.....	68
37	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กับลักษณะหรือรูปแบบของสินค้า.....	69
38	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านการประชาสัมพันธ์ กับลักษณะหรือรูปแบบของสินค้า.....	70
39	การเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด จำแนกตามทุกครั้งจะตรวจสอบราคาสินค้าบ่อยครั้งเพียงใด.....	71
40	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านผลิตภัณฑ์กับทุกครั้งจะตรวจสอบราคาสินค้าบ่อยครั้งเพียงใด.....	72
41	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โค (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านราคากับทุกครั้งจะตรวจสอบราคาสินค้าบ่อยครั้งเพียงใด.....	73

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
42 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โท่ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่าง ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กับทุกครั้งจะตรวจสอบราคาสินค้าบ่อยครั้งเพียงใด.....	74
43 การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าบริษัทเอก โท่ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่าง ด้านการประชาสัมพันธ์ กับทุกครั้งจะตรวจสอบราคาสินค้าบ่อยครั้งเพียงใด.....	75

สารบัญภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 กรอบแนวคิดการวิจัย.....	3
2 ลำดับชั้นความต้องการตามทฤษฎีของมาสโลว์	20