

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายของพนักงานในนิคม
อุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน

ผู้เขียน นายสมภพ สุขยิ่ง

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์จิตรภรณ์ พงษ์ไพบูลย์ ประธานกรรมการ
อาจารย์เอก บุญเจือ กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายของพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน เก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม จำนวน 330 ตัวอย่าง ทำการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 21-30 ปี สถานภาพโสด รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน 5,001-10,000 บาท เป็นพนักงานประจำ

ผลการศึกษาพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายของพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจังหวัดลำพูน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมและศีรษะ มากที่สุด รองลงมา คือ ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพปากและฟัน ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิว ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหนัง และผลิตภัณฑ์บำรุงผิวตามลำดับ ผลิตภัณฑ์แชมพูยี่ห้อที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อใช้เป็นประจำมากที่สุด ได้แก่ ชันซิล ซึ่งคุณสมบัติสำคัญที่ซื้อมากที่สุดคือ ดูแลผมขาดน้ำหนักแตกปลาย ผลิตภัณฑ์ยาสีฟันยี่ห้อที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อใช้เป็นประจำมากที่สุดคือ คอลเกต ซึ่งคุณสมบัติสำคัญที่ซื้อมากที่สุดคือ รักษาเหงือกและฟัน ผลิตภัณฑ์สบู่ที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อใช้เป็นประจำมากที่สุดคือ ลักส์ และเป็นสบู่ประเภทสบู่ก้อน ผลิตภัณฑ์โฟมล้างหน้า และผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวยี่ห้อที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อใช้เป็นประจำมากที่สุด ได้แก่ นิเวีย และคุณสมบัติสำคัญมากที่สุดที่ซื้อผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวคือ ช่วยให้ผิวขาว

เหตุผลสำคัญที่สุดของผู้ตอบแบบสอบถามในการซื้อผลิตภัณฑ์โฟมล้างหน้าคือ มีปัญหาเรื่องผิว ซื้อผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวเนื่องจากต้องซื้อใช้เป็นประจำ และซื้อผลิตภัณฑ์สบู่ก่อน เนื่องจากเคยใช้เป็นประจำอยู่แล้ว ทั้งนี้ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง โดยโอกาสในการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย ส่วนใหญ่ จะซื้อเมื่อสินค้าที่ใช้อยู่หมดลง รองลงมาคือ เมื่อพบว่ามีการจัดโปรโมชั่นลดราคา และซื้อเมื่อต้องไปซื้อสินค้าประเภทอื่นๆด้วย ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อผลิตภัณฑ์แชมพู ผลิตภัณฑ์โฟมล้างหน้า ผลิตภัณฑ์สบู่ ผลิตภัณฑ์ยาสีฟัน และผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิว เป็นประจำทุกเดือน สถานที่ที่ไปซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายบ่อยที่สุดคือ บิ๊กซี เหตุผลที่ไปซื้อจากบิ๊กซีคือ อยู่ใกล้และสะดวก

ผู้ตอบแบบสอบถามทราบข้อมูลผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายจากสื่อทางโทรทัศน์ มากที่สุด โดยมีปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายจาก คุณสมบัติ เป็นหลัก และมีการตัดสินใจซื้อ ณ จุดขาย ตามยี่ห้อและขนาดที่ตั้งใจไว้แล้ว ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายที่ใช้อยู่ มากที่สุด ได้แก่ผลิตภัณฑ์ สบู่ รองลงมาได้แก่ ผลิตภัณฑ์แชมพู ผลิตภัณฑ์ยาสีฟัน ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิว และผลิตภัณฑ์โฟมล้างหน้า ตามลำดับ หากผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายนั้นจะซื้อซ้ำมาใช้เองโดยไม่บอกผู้อื่น แต่หากผู้ตอบแบบสอบถามไม่พึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายยี่ห้ออื่น ก็จะใช้ยี่ห้อใหม่มาใช้แทนทันที โดยไม่รอใช้ยี่ห้อเดิมให้หมดก่อน

Independent Study Title Behavior in Buying Personal Care Products of
Employees at Northern Industrial Estate, Changwat
Lamphun

Author Mr. Sompob Sukying

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisory Committee

Asst. Prof. Chitraporn Pongpaibul Chairperson

Lect. Ek Bunchua Member

ABSTRACT

This independent study aimed to study the behavior in buying personal care products of employee in Northern Industrial Estate, Lamphun Province. The data were collected from 330 samples by using questionnaires. Descriptive statistics consisting of frequency, percentage and mean were used to analyze the data. The study was found that the most respondents were female, aged between 21 – 30 years old, single status, having monthly personal income 5,001 – 10,000 baht and they were full - time employee.

The result of behavior in buying personal care products of employee in Northern Industrial Estate, Lamphun Province was found that hair care products were mostly bought by the respondents, latter the oral care products, skin cleaning products, facing foam products and skin care products respectively. Sunsilk was the most popular brand shampoo to be bought with major attribute in taking care of dried and brittle hair. Colgate was the most popular brand toothpaste to be bought with major attribute in protecting gum and teeth. Lux was the most popular brand soap to be bought, especially the cake of soap. Nivea was the most popular brand facial foam and skin care to be bought with major attribute were help in skin whitening.

The most important reason of respondents who bought facial foam products was they had the skin problem. They bought skin care products due to regular use. They bought soap products because they used to use these products. Most respondents mostly made the buying decision on their own. The most buying occasions were out of stock, on promotions, and also when they had to buy the other kind of products. The respondents bought shampoo, facial foam, soap, toothpaste and skin care products respectively every month. They preferred go to shopping at Big C because of close distance and convenience.

The respondents usually found information about personal care products from television. The most important factors of making decision to buy personal care products were the product attribute, and they could decide at point of purchase by brand and quantity as intended. Most of respondents satisfied soap products, shampoo products, toothpaste products, skin care and facial foam products respectively. If the respondents satisfied with those products, they would re-buy without recommending to others. On the other hand, if they dissatisfied with those products, they would buy a new brand immediately although the old brand was still in stocked.