

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ พฤติกรรมของเจนเนอเรชั่นบีในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการซื้อโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน

ผู้เขียน นางสาวกสกรณ์ โนคำป้อ

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การตลาด)

อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. พชรา ตันติประภา

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมของเจนเนอเรชั่นบีในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการซื้อโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจาก กลุ่มเจนเนอเรชั่นบีที่เกิดในปี พ.ศ. 2489-2507 ปัจจุบันพ.ศ. 2557 อายุ 50-68 ปี ที่ใช้โทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน ซึ่งอาศัยหรือทำงานอยู่ในอำเภอเมืองเชียงใหม่โดยเก็บข้อมูลทั้งสิ้น 300 รายและวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาโดยสถิติที่ใช้ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย สถานภาพสมรส อายุ 50 - 54 ปี การศึกษาสูงสุด ระดับปริญญาตรี รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 60,001-70,000 บาท

ข้อมูลด้านพฤติกรรมพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้โทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟนจำนวน 1 เครื่อง โดยเครื่องหลักเป็นยี่ห้อ Samsung โดยมีระดับราคา 20,001 – 25,000 บาท ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามไม่มี Tablet มีการใช้งานของโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน ได้แก่ โทรเข้า-โทรออก รองลงมา คือ ใช้งาน E-mail มีฟังก์ชันหรือแอปพลิเคชันในโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน ได้แก่ Google/Safari รองลงมา ข้อความหรือ E-mail เปลี่ยน/สลับ การใช้งานอุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟนแต่ไม่บ่อย ขึ้นชอบอุปกรณ์เสริม ประเภท สติกเกอร์กันรอย จี๊ดข่วน ส่วนใหญ่ซื้อจากตัวแทนจำหน่ายในนามบริษัทผู้ให้บริการระบบสัญญาณ เช่น AIS DTAC True ใช้งานระบบโทรศัพท์เป็นแบบรายเดือน เหตุผลที่ซื้อโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน คือ ใช้ในการติดต่อสื่อสาร/ธุรกิจ/เพื่อน ส่วนใหญ่ตัดสินใจและชำระเงินในการซื้อด้วยตนเอง โดยจะซื้อเครื่องใหม่ เมื่อเครื่องเก่าเสีย ช่วงเวลาไปเลือกซื้อ คือ 18.01น. เป็นต้นไป ในช่วงวันเสาร์-อาทิตย์ ระยะเวลาในการเปลี่ยนโทรศัพท์มือถือ คือ 1-2 ปี รูปแบบการชำระเงิน คือ ชำระด้วยบัตรเครดิต ส่วนใหญ่ หาข้อมูลในการประกอบการตัดสินใจซื้อโทรศัพท์ โดยสอบถามจากพนักงานขายประจำร้าน และ

ตัดสินใจซื้อโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน จากการเปรียบเทียบคุณสมบัติของโทรศัพท์มือถือแบบ
สมาร์ทโฟนกับความต้องการของตนเอง ตัดสินใจซื้อโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน เครื่องหลักจาก
คุณสมบัติที่สำคัญ คือ ราคาสินค้า มีความรู้สึกพอใจมากที่สุดหลังจากซื้อโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ต
โฟน และจะแนะนำอย่างแน่นอนให้กับผู้อื่นซื้อโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน

ปัจจัยย่อย 10 อันดับแรก ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสำหรับการเลือกซื้อ
สมาร์ทโฟน เรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยได้แก่ มีของแถมเป็น Application ฟรี ต่างๆ รองลงมาคือ สามารถ
ผ่อนชำระหรือมีระบบสินเชื่อ ดอกเบี้ย 0% ชื่อเสียงของร้านค้าที่จัดจำหน่าย การซื้อจากเครือข่าย
โทรศัพท์มือถือได้ราคาถูกกว่า ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา การแถม
อุปกรณ์ เสริม คีย์บอร์ดภาษาไทย หรือ การแจกของฟรีเมียม เป็นต้น มีพนักงานขายที่สามารถแนะนำ
และให้ความรู้และตอบปัญหาเกี่ยวกับการซื้อผลิตภัณฑ์ได้ดี มีระบบการชำระเงินด้วยบัตรเครดิตได้
ขนาดตัวหนังสือตัวโตอ่านง่าย และมีป้ายระบุการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างชัดเจน ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Behavior of Generation B in Mueang Chiang Mai District
Towards Buying Smartphones

Author Miss Pasaporn Nokumpor

Degree Master of Business Administration (Marketing)

Advisor Associate Professor Dr. Patchara Tantiprabha

ABSTRACT

The purpose of this independent study was to study behaviors of generation B in Mueang Chiang Mai District towards buying smartphones. The questionnaire was used to collect data from 300 generation B people, who were born between B.E. 2489 – 2507, aged during 50 – 68 years old in B.E. 2557, and used smartphone. Descriptive statistics as frequency, percentage and mean were used to analyze the data.

The study revealed that the respondents were married men, age between 50 – 54 years, and educated at bachelor degree level with a salary between 60,001 to 70,000 Baht.

From the behavioral information, it was found that the smartphone that the respondents used mainly was Sumsung at the price of 20,000 – 25,000 Baht. Most of the respondents did not have Tablet. The smartphone had been used for dialing and receiving calls, following by using E-mail. The applications or functions in smartphone were such as Google/Safari, following by E-mail. The respondents had used, but did not change the devices for the smartphone regularly. The favorable device was film protector. The respondents mostly bought the smartphone from distributors such as AIS, DTAC, True, and paid the phone pill monthly. The reason for buying smartphone was for communicating/business/chatting with friends. The respondents decided and paid for smartphone by themselves. They would purchase the smartphone when the old one was broken. The duration for buying the smartphone was 18.00 p.m. on Saturday and Sunday. The duration for changing the phone was approximately 1 – 2 years, and the respondents mostly paid for the new one by credit card. Moreover, the respondents would ask the staff in the shop in order to

help deciding, and would purchase the smartphone after comparing between its quality and the need of oneself. The main quality of the smartphone that the respondents decided to purchase was the brand. If the respondents were satisfied after using the smartphone, they would definitely suggest to other people.

The first 10 sub-factors that the respondents considered to be the most important for purchasing smartphone according to the average were as followed: There were free applications provided; The respondents were able to pay by installments with 0% of interest; The popularity of the store; The cheaper price when purchasing from distributors; The price was suitable to the quality; There is marketing's promotion such as providing discount, providing extra devices for free, or providing premium stuffs; The staffs that were able to answer the questions regarding the products; The respondents could pay by credit card; There is clear tags identifying the distributor.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved