

51602747 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : พฤติกรรมการซื้อ / เบเกอร์รี่ / ในเขตพื้นที่รอบโรงพยาบาลศิริราช

อภิศักดิ์ ศรีคุณ : พฤติกรรมการซื้อเบเกอร์รี่ของผู้บริโภคในเขตพื้นที่รอบโรงพยาบาลศิริราช. อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ : ผศ. ดาวลอย กาญจนมณีเสถียร. 97 หน้า.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการซื้อเบเกอร์รี่ของผู้บริโภคในเขตพื้นที่รอบโรงพยาบาลศิริราช กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้บริโภคที่ซื้อเบเกอร์รี่ในเขตพื้นที่รอบโรงพยาบาลศิริราช จำนวน 188 คน เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลโดย หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัยพบว่า ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 25-34 ปี สถานภาพโสด การศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ประกอบอาชีพเป็นข้าราชการ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 20,000 บาท

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เบเกอร์รี่ของผู้บริโภคในเขตพื้นที่รอบโรงพยาบาลศิริราช ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญในด้านการส่งเสริมทางการตลาดมากที่สุด รองลงมาคือให้ความสำคัญในด้านราคา

ปัจจัยด้านจิตวิทยา พบว่า ในภาพรวมของผู้บริโภคมีความคิดเห็น อยู่ในระดับมาก และเมื่อจำแนกรายด้านพบว่าผู้บริโภคมีการรับรู้มากที่สุด รองลงมาคือด้านการเรียนรู้ และด้านการจูงใจ มีน้อยที่สุด

พฤติกรรมผู้บริโภค พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมซื้อเบเกอร์รี่ชนิดขนมเค้กและครัวซอง โดยให้เหตุผลในการซื้อเพื่อนำไปเป็นของฝาก โดยเลือกซื้อจากร้านหรือโรงงานผลิตโดยตรง มีค่าใช้จ่าย 101-150 บาท โดยมีความถี่ในการซื้อ สัปดาห์ละ 3-4 ครั้ง และหนังสือพิมพ์เป็นสื่อที่ทำให้สนใจการซื้อเบเกอร์รี่มากที่สุด ด้านการส่งเสริมการขายผู้บริโภคนิยมใช้บัตรสมาชิกรับส่วนลดมากที่สุด

---

สาขาวิชาการประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ลายมือชื่อนักศึกษา .....

ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ .....

51602747 : MAJOR : ENTREPRENEURSHIP

KEY WORDS : PURCHASING BEHAVIOR/ BAKERY/ THE AREA ADJACENT TO SIRIRAJ HOSPITAL

APISAK SRIKHUN : THE BEHAVIOR OF CONSUMERS IN PURCHASING A BAKERY PRODUCTS IN THE AREA ADJACENT TO SIRIRAJ HOSPITAL. INDEPENDENT STUDY ADVISOR : ASST.PROF. DOWLOY KANJANAMANEESATHIAN. 97 pp.

This study aimed to investigate the behavior of the customers in making a decision to buy a bakery in the vicinity of Siriraj Hospital. The subjects were 188 customers who were solicited for the data with a questionnaire. Data was analyzed as percentage, mean, and standard deviation

The results showed that the majority of the subjects were the single male working for the government with 25-34 years of age and had the salary more than 20,000 Baht/month.

Marketing mix strongly influenced the decision to buy the bakery with promotion coming first in determining the buying, followed by price . Psychological factors highly dictated the decision to buy the bakery with perception coming first in influencing the buying, followed by experience and attraction.

With respect to the customer behavior, cake and croissant were most popular among the customers who bought these bakeries as a gift for friends. The customers bought these bakeries from the bakery house, with each visit paying in the range of 101-150 Baht for the bakery product. They usually visited the bakery house 3-4 times in a week. They were attracted to bakery house as a result of the advertising in the newspaper and the special promotion sale to the customers with membership card. The result of this study would provide the basis for further development in bakery business.

---

Program of Entrepreneurship

Graduate School, Silpakorn University

Student's signature .....

Academic Year 2012

Thesis Advisor's signature .....

## กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยได้รับความช่วยเหลือ และความอนุเคราะห์จากบุคคลเหล่านี้

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดาวลอย กาญจนมณีเสถียร อาจารย์ที่ปรึกษา การค้นคว้าอิสระ เป็นผู้ให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งรวมทั้งให้ความ เอาใจใส่ติดตามผลงานอย่างใกล้ชิด

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์ ประธานกรรมการ และ รองศาสตราจารย์ประสพชัย พสุนนท์ กรรมการในการสอบการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ ที่ได้สละเวลา กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำ ตรวจสอบ และแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ให้การศึกษาค้นคว้า ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาสละเวลาตอบแบบสอบถาม และเพื่อน ๆ สาขาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากรทุกคนที่ให้กำลังใจและให้ความช่วยเหลือ ซึ่งกันและกันตลอดมา

ขอกราบขอบพระคุณแม่ สี่รวม ศรีคุณ และคุณพ่อเส็ง ศรีคุณ ที่สนับสนุนกำลังใจทรัพย์ ด้านการศึกษา อบรมเลี้ยงดู คอยห่วงใย และให้กำลังใจตั้งแต่เริ่มการศึกษานจนศึกษาสำเร็จลุล่วง ไปได้ด้วยดี

สุดท้าย ขอขอบคุณมหาวิทยาลัยศิลปากร ที่เป็นแหล่งให้ความรู้ในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาระดับปริญญาโทมาบัณฑิต ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่ทำให้การศึกษา สำเร็จลงอย่างสมบูรณ์ในทุก ๆ ด้าน