

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ พฤติกรรมของกลุ่มเกย์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า

ผู้เขียน นายกิตติกร สัตกุลพิบูลย์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ดร. นฤมล กิมภากรณ์

บทคัดย่อ

การค้นคว้าอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเพื่อศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มเกย์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ต่อการเลือกซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวหน้าของกลุ่มเกย์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ กลุ่มเกย์อายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ที่ใช้เครื่องสำอางประเภทบำรุงผิวหน้าจำนวน 200 คน จากการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non – Probability Sampling) ด้วยเทคนิคการอ้างอิงต่อเนื่องปากต่อปาก (Snowball) และทำการวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1. สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) สถิติที่ใช้ ได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) 2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ได้แก่ chi-square และ ANOVA

ผลการศึกษาในด้านข้อมูลทั่วไปพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่างอายุ 24 - 29 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และยังเป็นนักเรียน/นักศึกษา มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 12,001 - 19,000 บาท สำหรับพฤติกรรมการเลือกซื้อเครื่องสำอางของกลุ่มเกย์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าในหมวดผลิตภัณฑ์ตามท้องตลาดทั่วไป ยี่ห้อนี้ เวีย การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าส่วนใหญ่ เพื่อควบคุมความมันบนใบหน้า และเหตุผลในการเลือกซื้อคือ เพื่อผิวขาวเนียน มีการใช้ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าเป็นประจำ และมักซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวเมื่อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่ใช้อยู่หมด ความถี่ในการซื้อคือ 1 เดือน/ครั้ง โดยมีการตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง และส่วนใหญ่ซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่ห้างสรรพสินค้า เช่น ห้างโรบินสัน และห้างเซ็นทรัล

เป็นต้น การซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าในแต่ละครั้งต่ำกว่า 1,000 บาท ราคาอยู่ที่ 501 - 1,000 บาท ชื่อ
ชอปปิงกรรมการลดราคาและแสวงหาข้อมูลเครื่องสำอางทางอินเทอร์เน็ต

นอกจากนี้การศึกษาด้านปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดซึ่งประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้าน
ราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ปัจจัยทั้งสี่ด้าน มีผลต่อการ
ตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางของกลุ่มเกย์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ในระดับมาก ด้านด้านผลิตภัณฑ์
ได้แก่ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์สามารถแก้ไขปัญหาบนผิวหน้าให้ดีขึ้น ด้านราคาได้แก่ ราคาเหมาะสม
กับคุณภาพของสินค้า ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ การสนับสนุนการกระจายสินค้าสู่ตลาด
(Market Logistic) โดยผลิตภัณฑ์หาซื้อง่ายมีจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้า และด้านช่องทางการจัด
จำหน่าย ได้แก่ กิจกรรมการลดราคา

ทั้งนี้ จึงเกิดแนวทางให้ผู้ประกอบการนำไปพิจารณาเรื่องคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม
กับราคา และช่องทางการจำหน่ายที่สามารถหาซื้อได้ง่าย อาทิ ห้างสรรพสินค้าใหญ่ ๆ เป็นต้น รวมไปถึง
ถึงการจัดกิจกรรมการลดราคาเพื่อดึงดูดผู้บริโภค เป็นต้น

Independent Study Title	Behavior of Gay Men in Mueang Chiang Mai District Towards Buying Facial Treatment Product
Author	Mr.Kittikorn Sattakunphibun
Degree	Master of Business Administration
Advisor	Dr. Narumon Kimpakorn

ABSTRACT

This Thesis aimed at the behavior of gay group in Chiang Mai city to buy the facial treatment product . A sample was selected from gay group that age start 15 years to over in ChiangMai city that used facial treatment product about 200 simple. For sampling using probability (Non - Probability Sampling) and the technical (Snowball), and the analysis is divided into two parts:

1. The Descriptive statistics used the frequency, percentage and mean.
2. The Statistic. inference include Chi-square and ANOVA.

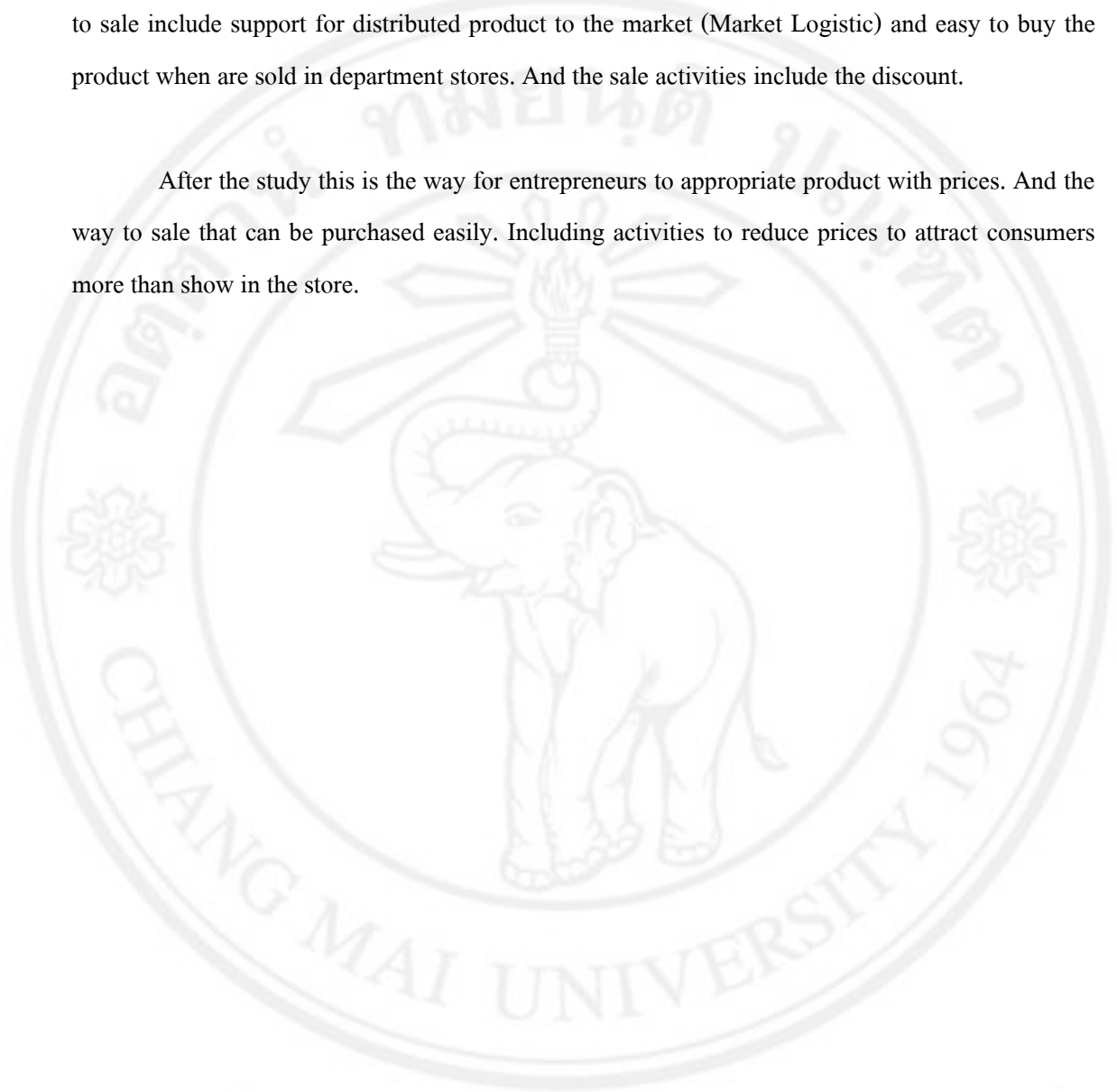
The study found the most of respondents were aged between 24 - 29 years that study in Bachelor's degree and also the student too. The average income per month is between 12,001 to 19,000 baht.

For the behavior of the gay group to buy the cosmetics found that most respondents use the products in the general market and easy to buy. For example “ **Newvia**” The selection of this products use to control facial oil and the other reason is smooth skin. And the frequency of purchase is 1 month / once a decision to purchase. And buy at department stores such as Robinson and Central for buy skin care products, each less than 1,000 baht price about 501 - 1,000 baht. The activity is the best choirs for decide and The internet is the best way for search the information.

Moreover, the study of marketing, which includes product, price, marketing and the way for sale are very important for decision. The study found that all four things have most influence for decisions to buy the cosmetic of gay group in this district. The products including product features,

can help their problem on their face better. The prices include reasonable price with quality The way to sale include support for distributed product to the market (Market Logistic) and easy to buy the product when are sold in department stores. And the sale activities include the discount.

After the study this is the way for entrepreneurs to appropriate product with prices. And the way to sale that can be purchased easily. Including activities to reduce prices to attract consumers more than show in the store.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved