

ชื่อหัวเรื่อง : การเลือกใช้แชมพูของเพศชาย

ผู้จัดทำ : นางสาวโสภิญ มีสุข รหัส 9010 993 37

อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร. ลินธุ์ สโรบล

ปีการศึกษา : 2539

บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทางประชากร เศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มเป้าหมายที่เป็นเพศชาย ความคิดเห็นในการเลือกใช้แชมพูของเพศชายและความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้แชมพูของเพศชายในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ โดยนำผลที่ได้จากการวิจัยไปปรับปรุงพัฒนาการผลิตแชมพูชายและใช้ประกอบแผนงานการตลาดเพื่อเป็นแนวทางที่เป็นไปได้ต่อการทำตลาดแชมพูชาย (MEN'S SHAMPOO)

ประชากรตัวอย่างได้มาจากการสุ่มตัวอย่าง NON PROBABILITY - SAMPLING โดยใช้เกณฑ์การสุ่มตัวอย่างประเภท QUATA SAMPLE จำนวน 400 ราย ตามระดับอายุของลูกค้าย่อยกลุ่มเป้าหมาย คือ :

ช่วงอายุ 21 - 25 ปี จำนวน 100 ราย ช่วงอายุ 26 - 30 ปี จำนวน 100 ราย
ช่วงอายุ 31 - 35 ปี จำนวน 100 ราย ช่วงอายุ 36 - 40 ปี จำนวน 100 ราย
โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัยครั้งนี้มีคำถามทั้งหมดจำนวน 25 ข้อ

ผลการวิจัยปรากฏว่ากลุ่มประชากรตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับวุฒิการศึกษาชั้นปริญญาตรี มีรายได้ครอบครัวต่อเดือนประมาณ 20,001 - 27,000 บาท ประกอบอาชีพรับจ้างบริษัท มีพฤติกรรมเลือกใช้แชมพูโดยส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อใช้เอง ความถี่ในการสระผม สระผมทุก ๆ สามหรือสี่วัน และเมื่อใช้แชมพูหมดขวดแล้วจะใช้ตลับในยี่ห้อเดิม โดยอาจจะทดลองใช้ยี่ห้อใหม่ ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์-ผู้ใช้แชมพูชายส่วนใหญ่ไม่เน้นยี่ห้อของแชมพู แต่จะคำนึงถึงคุณภาพของแชมพูโดยเฉพาะคุณภาพในการบำรุงรักษาเส้นผม ชอบเนื้อครีมแชมพูสีครีมหรือสีฟ้า ชอบกลิ่นพิเศษเฉพาะชาย ขวดบรรจุแชมพูสีน้ำเงินและควรทำมาจากวัสดุที่เป็นพลาสติกย่อยสลายได้ และต้องการแชมพูที่มีคุณภาพใช้แก้ปัญหาอาการคันหนังศีรษะ ใช้แก้ปัญหาผมร่วงและใช้แก้ปัญหาผมหงอกได้ นิยมใช้แชมพูขนาดบรรจุ 200 - 400 มิลลิลิตร

ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคา-ที่ผู้ใช้แชมพูชายส่วนใหญ่ซื้อแชมพูใช้ในราคาขวดละ มากกว่า 50 บาทขึ้นไป และราคาแชมพูที่คาดหวังในขนาดบรรจุ 200 มิลลิลิตร ควรมีราคาประมาณ 41 - 50 บาท ความคิดเห็นเกี่ยวกับสถานที่จำหน่าย-มักจะเลือกซื้อแชมพูจากซูเปอร์มาร์เก็ต เนื่องจากมีโอกาสซื้อสินค้าอื่น ๆ ได้พร้อมกัน สถานที่สะอาดกว้างขวาง บรรยากาศดีและสะดวกอยู่ใกล้บ้านหรือใกล้ที่ทำงาน ด้านการส่งเสริมการจำหน่าย การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับแชมพูส่วนมากทราบจากการโฆษณาทางสื่อโทรทัศน์ พนักงานขายมีบทบาทน้อยต่อการเลือกซื้อแชมพู แต่จะมีบทบาทมากเมื่อผู้ใช้แชมพูที่มีปัญหาเกี่ยวกับผมร่วง คั้นหนังศีรษะ รังแค ผมหงอก เป็นต้น การลดราคาแชมพู การแจกของแถมและการออกบูธแสดงสินค้ามีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อในระดับปานกลาง ส่วนการชิงโชคจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อในระดับมาก ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างอายุ รายได้ อาชีพ กับ พฤติกรรมการในการเลือกใช้แชมพูนั้นพบว่า มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01