

สารบัญ

หัวเรื่อง

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย	๑
ABSTRACT	๒
กิตติกรรมประกาศ	๗
สารบัญ	๘
สารบัญตาราง	๙
สารบัญภาพ	๑๐
บทที่ 1 ภูมิหลัง	๑
วัตถุประสงค์การวิจัย	๓
สมมติฐานการวิจัย	๓
ขอบเขตการวิจัย	๔
นิยามศัพท์เฉพาะ	๔
ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย	๖
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	๘
1. แนวคิดเกี่ยวกับสตูดิโอถ่ายภาพ	๙
1.1 ความเป็นมาของสตูดิโอถ่ายภาพ	๙
1.2 ธุรกิจสตูดิโอถ่ายภาพ	๑๑
1.3 แนวโน้มธุรกิจถ่ายภาพ	๑๒
2. แนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการสื่อสาร	๑๕
2.1 ความหมายกระบวนการสื่อสาร	๑๕
2.2 องค์ประกอบของกระบวนการสื่อสาร	๑๖
2.3 วัตถุประสงค์ของการสื่อสาร	๑๖
3. แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	๑๗
3.1 ความหมายการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ	๑๘
3.2 แนวคิดการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	๑๙
3.3 เครื่องมือสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ	๒๐
3.4 ประโยชน์ของการติดต่อสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ	๒๖

หัวเรื่อง	หน้า
3.5 ขั้นตอนการสื้อสารการตลาดแบบบูรณาการ	27
4. ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภคและการตัดสินใจซื้อ	29
4.1 ความหมายพฤติกรรมผู้บริโภค	29
4.2 โนมเดลพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อ	30
5. ทฤษฎีคุณภาพการบริการ	37
5.1 ความหมายคุณภาพการให้บริการ	37
5.2 องค์ประกอบของคุณภาพการบริการ	37
5.3 คุณลักษณะของการบริการ	38
6. ทฤษฎีความต้องการของผู้บริโภค	41
6.1 ความหมายของความต้องการผู้บริโภค	41
6.2 ความสำคัญของความต้องการผู้บริโภค	41
6.3. ลักษณะความต้องการผู้บริโภค	42
6.4 โนมเดลความต้องการผู้บริโภค	42
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	46
7.1 งานวิจัยในประเทศ	46
7.2 งานวิจัยต่างประเทศ	49
8. กรอบแนวคิดในการวิจัย	51
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	53
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	53
การสร้างและพัฒนาเครื่องมือในการวิจัย	55
การเก็บรวบรวมข้อมูล	58
การวิเคราะห์ข้อมูล	58
สถิติที่ใช้ในการวิจัย	59
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	61
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	61
ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	62
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	62

หัวเรื่อง

หน้า

บทที่ ๕ สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	162
วัตถุประสงค์การวิจัย	162
สมมติฐานการวิจัย	162
วิธีดำเนินการวิจัย	163
การวิเคราะห์ข้อมูล	164
สรุปผลการวิจัย	165
อภิปรายผล	182
ข้อเสนอแนะ	184
บรรณานุกรม	185
ภาคผนวก	188
ภาคผนวก ก	189
ภาคผนวก ข	196
ประวัติผู้วิจัย	199

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 แสดงเครื่องมือในการติดต่อสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ	21
2 แสดงขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% จำแนกตามค่า ความคาดเคลื่อน (ของ Taro Yamane)	54
3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ	63
4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ	63
5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา ..	64
6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพ	64
7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน ...	65
8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแหล่งที่ทำให้ ลูกค้ารู้จักสตูดิโอถ่ายภาพ	65
9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประสบการณ์ ในการใช้บริการสตูดิโอถ่ายภาพ	66
10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามต่อที่ลูกค้าเห็น โฆษณาสตูดิโอถ่ายภาพบ่อยที่สุด	66
11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรูปแบบ การให้บริการที่ลูกค้าคาดหวังใช้บริการจากสตูดิโอถ่ายภาพ	67
12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามงบประมาณ ที่ลูกค้าคาดว่าจะเกิดขึ้นจากการใช้บริการสตูดิโอถ่ายภาพ	68
13 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของผู้บริโภค เกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจ ใช้บริการสตูดิโอถ่ายภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย แต่ละค้านและโดยภาพรวม	69
14 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ แต่ละค้านและโดยภาพรวม จำแนกตามเพศ	70

15 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ แต่ละด้านและโดยภาพรวม จำแนกตามอายุ	72
16 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ แต่ละด้านและโดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านการศึกษา	75
17 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ แต่ละด้านและโดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	79
18 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ แต่ละด้านและโดยภาพรวม จำแนกตามรายได้	82
19 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ จำแนกตามเพศ	85
20 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการโฆษณา จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	86
21 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการโฆษณา จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	87
22 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการประชาสัมพันธ์ จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	88
23 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการประชาสัมพันธ์ จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	88
24 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการส่งเสริมการขาย จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	89
25 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการส่งเสริมการขาย จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	90
26 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดแสดงสินค้า จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	91
27 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดแสดงสินค้า จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	91
28 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการตลาดทางตรง จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	92

ตารางที่	หน้า
29 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการตลาดทางตรง จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	93
30 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการสื่อสาร ทางอินเทอร์เน็ต จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	94
31 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการสื่อสารทาง อินเทอร์เน็ต จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	94
32 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดกิจกรรมพิเศษ จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	95
33 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดกิจกรรมพิเศษ จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	96
34 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านพนักงาน จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	97
35 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านพนักงาน จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	97
36 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการบริการ จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	98
37 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการบริการ จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	99
38 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ โดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านอายุ	99
39 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ โดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านอายุเป็นรายคู่	100
40 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการ โฆษณา จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	101
41 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการ โฆษณา จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายคู่	102
42 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการประชาสัมพันธ์ จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	103

ตารางที่

43 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการประชาสัมพันธ์ จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายคู่	104
44 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการส่งเสริมการขาย จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	105
45 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการส่งเสริมการขาย จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายคู่	106
46 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดแสดงสินค้า จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	107
47 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดแสดงสินค้า จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายคู่	108
48 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการตลาดทางตรง จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	109
49 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการตลาดทางตรง จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายคู่	110
50 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการสื่อสารทาง อินเทอร์เน็ต จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	111
51 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการสื่อสารทาง อินเทอร์เน็ต จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายคู่	112
52 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดกิจกรรมพิเศษ จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	113
53 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดกิจกรรมพิเศษ จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายคู่	114
54 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านพนักงาน จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	115
55 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการพนักงาน จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายคู่	116

ตารางที่	หน้า
56 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการให้บริการ จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	117
57 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการให้บริการ จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายจู่	118
58 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ โดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษา	119
59 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ โดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านระดับการศึกษาเป็นรายจู่	120
60 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการโฆษณา จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	121
61 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการโฆษณา จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายจู่	122
62 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการประชาสัมพันธ์ จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	123
63 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการประชาสัมพันธ์ จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายจู่	124
64 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการส่งเสริมการขาย จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	125
65 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการส่งเสริมการขาย จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายจู่	126
66 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดแสดงสินค้า จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	127
67 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดแสดงสินค้า จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายจู่	128
68 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการตลาดทางตรง จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	129
69 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการตลาดทางตรง จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายจู่	130

ตารางที่	หน้า
70 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการการสื่อสาร ทางอินเทอร์เน็ต จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	131
71 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการสื่อสารทาง อินเทอร์เน็ต จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายคู่	132
72 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดกิจกรรมพิเศษ จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	133
73 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการจัดกิจกรรมพิเศษ จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายคู่	134
74 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านพนักงาน จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	135
75 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านพนักงาน จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายคู่	136
76 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการให้บริการ จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	137
77 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการให้บริการ จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายคู่	138
78 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ โดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพ	139
79 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ โดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านอาชีพเป็นรายคู่	140
80 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการโฆษณา จำแนกตามสถานภาพด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	141
81 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการโฆษณา จำแนกตามสถานภาพด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเป็นรายคู่	142
82 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการประชาสัมพันธ์ จำแนกตามสถานภาพด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	143
83 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ ด้านการประชาสัมพันธ์ จำแนกตามสถานภาพด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเป็นรายคู่	144

ตรางที่

၁၆

ตารางที่

หน้า

98 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ โดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	156
99 เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ โดยภาพรวม จำแนกตามสถานภาพด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเป็นรายคู่	156
100 จำนวนและค่าร้อยละของผู้บริโภคเกี่ยวกับข้อเสนอแนะ	157
101 ค่าความถี่และค่าร้อยละความคิดเห็นของผู้บริโภคฯ เกี่ยวกับข้อเสนอแนะ	158



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

สารบัญแผนภูมิ

แผนภูมิที่

หน้า

1 แสดงแบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อ	31
2 แสดงลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ตามทฤษฎีของมาสโลว์	43
3 แสดงกรอบแนวคิดในการวิจัย	52
4 แสดงขั้นตอนในการสร้างแบบสอบถาม	57



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY