

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

ประชากรส่วนใหญ่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีอาชีพหลักคือ “การทำนา” ซึ่งเป็นอาชีพเกษตรกรรมพื้นฐานในการดำรงชีวิตมาแต่อดีตกาล ปัจจุบันการทำนาแต่เพียงอย่างเดียวไม่สามารถสร้างรายได้ให้เพียงพอต่อการตอบสนองความต้องการของชาวบ้าน เนื่องจากมีข้อจำกัดทางฤดูกาลและภูมิประเทศเข้ามาเกี่ยวข้อง การประกอบอาชีพเสริมโดยการนำ “ภูมิปัญญาชาวบ้าน” มาประยุกต์ในการผลิตสินค้าพื้นบ้านโดยเฉพาะงานหัตถกรรมหรืองานฝีมือเป็นอีกหนทางหนึ่งที่จะนำมาทดแทนรายได้ที่ขาดหายไปของชาวบ้านได้ โดยในแต่ละท้องถิ่นแต่ละพื้นที่จะมีทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่นแตกต่างกันออกไป ดังเช่น ตำบลแพ่ง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เป็นพื้นที่ที่มี “ต้นกก” เป็นทรัพยากรท้องถิ่นจำนวนมาก ซึ่งชาวบ้านตำบลแพ่งรู้จักนำต้นกกมาทอเสื่อใช้ในครัวเรือนและทำขายเป็นอาชีพสร้างรายได้เสริมในช่วงที่รอการเก็บเกี่ยวผลผลิตจากการทำนาได้เป็นอย่างดี จนกระทั่งในปัจจุบันนี้การทำอาชีพทอเสื่อกก หรือผลิตภัณฑ์จากต้นกกเป็นที่แพร่หลาย และได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก จนทำให้ชาวบ้านในตำบลแพ่งทอเสื่อเป็นอาชีพหลักควบคู่ไปกับการทำอาชีพเกษตรกรรม

การจัดตั้งกลุ่มอาชีพในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่เกิดจากก่อตั้งโดยการรวมตัวกันของชาวบ้านเอง เกิดจากความคิดริเริ่มของผู้นำในชุมชนหรือเกิดจากการให้คำแนะนำของหน่วยงานทางรัฐบาล ซึ่งมีกลุ่มผลิตภัณฑ์หลายกลุ่มที่สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ หนึ่งในจำนวนนั้นคือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพ่ง ตำบลแพ่ง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2521 โดยนางอุดม พิณหอม เป็นผู้ที่คิดริเริ่มในการก่อตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพ่งในการทอเสื่อกก และชักชวนให้กลุ่มสตรีและ

แม่บ้านที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเข้ามาร่วมกลุ่มปฏิบัติงานร่วมกันเพื่อจะใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ช่วยให้ครอบครัวมีรายได้เพิ่มขึ้น อีกทั้งยังเป็นการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่สืบไป (สำนักงานวิสาหกิจชุมชนกลุ่ม. 2546 : แผ่นพับ)

ในการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง ระยะเริ่มแรกได้มีการระดมจากสมาชิกคนละ 100 บาท เพื่อเป็นทุนในการก่อตั้งกลุ่ม ช่วงแรกที่ผ่านมาสินค้าของกลุ่มประสบกับปัญหาอย่างมาก เช่น การบริหารจัดการที่ขาดประสิทธิภาพ การผลิตผลิตภัณฑ์ขาดความโดดเด่นเฉพาะตัวไม่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทำให้ยอดขายไม่ค่อยดีนัก และยังมีปัญหาที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงิน การขาดเงินทุนหมุนเวียน การขาดการจัดการบัญชีที่ดี ทำให้เกิดปัญหาด้านการเงิน กลายเป็นปัญหาที่สะสมต่อเนื่องสร้างความเดือดร้อนให้กับกลุ่มเป็นอย่างยิ่ง หลังจากที่ได้ดำเนินงานให้เป็นไปตามแนวทางการดำเนินงานหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แล้ว ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง กลายเป็นแหล่งทำผลิตภัณฑ์จากกกที่มีชื่อเสียงหลายชนิด เช่น เสื่อ เสื่อรองนั่งสมาธิ เสื่อนอนเพื่อสุขภาพ สินค้าประเภทเครื่องใช้ทั่วไป เช่น ก่องกระดาดทิชชู โคมไฟ ถาดรองแก้ว กระเป๋าลวดลายต่างๆ เป็นต้น มีลวดลายสวยงามประณีต เช่น ลายมัดหมี่ ลายไทย ลายเบี่ยง และลายเศรษฐกิจพอเพียง เป็นต้น ซึ่งมีนักท่องเที่ยวที่มาเยือนเมืองมหาสารคาม นิยมไปเยี่ยมชมและซื้อเป็นของขวัญของที่ระลึกอยู่เสมอ

ถึงแม้ว่า ในปัจจุบันกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพงได้มีการพัฒนารูปแบบเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ หลายอย่าง ทำให้ประสบความสำเร็จด้านการตลาดสามารถส่งจำหน่ายได้ทั้งในและต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี พม่า ลาว เป็นต้น สร้างรายได้เข้าท้องถิ่นเดือนละนับแสนบาท และเมื่อปีพ.ศ. 2546 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังได้รับรองว่าเป็นสินค้าคุณภาพระดับ 5 ดาว จากทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (สำนักงานจังหวัดมหาสารคาม. 2552 : ใบรับรองคุณภาพ) แต่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง ก็ยังประสบกับปัญหาจากการประกอบการในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการตลาดในหลายประเด็น โดยเฉพาะอย่างยิ่งตรงประเด็นการจัดจำหน่าย เนื่องจากการตลาดยังมีข้อจำกัดด้านการวิจัยและพัฒนา ขาดการวางแผนและควบคุมการผลิตที่มีประสิทธิภาพ อีกทั้ง

ผู้ประกอบการต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับการคาดคะเนความต้องการของลูกค้าที่ไม่แน่นอน รวมถึงผลิตภัณฑ์ไม่ตรงตาม ความต้องการกับกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่อย่างหลากหลาย ทั้งนี้โดยผู้ประกอบการร้านค้าส่วนใหญ่ให้ความเห็นตรงกันว่า ปัญหาของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพ่ง เกิดจากความไม่แน่นอนของตลาด ตลาดจำหน่ายแคบ ส่วนใหญ่จะจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้ที่มีฐานะปานกลางถึงฐานะดี เนื่องจากราคาจำหน่ายและค่าดูแลรักษาค่อนข้างสูง ปัญหาการขายต่ำกว่าราคากันเองของผู้ประกอบการ ซึ่ง บางช่วง โดยเฉพาะหลังฤดูการทำนา ต่างก็ได้มีผู้ผลิตทำผลิตภัณฑ์ออกมาเป็นจำนวนมาก ทำให้มีการขายต่ำกว่าราคากันเอง ประกอบกับภาวะทางเศรษฐกิจภายในประเทศ ทำให้ไม่สามารถคาดการณ์ภาวะตลาดในระยะยาวได้

อีกประเด็นที่มีความสำคัญยิ่งก็คือ ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจการทอเสื่ออกได้มีคู่แข่งเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ในหลายพื้นที่ที่มีการทอเสื่ออก ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการต้องประสบกับปัญหาทางการตลาดเป็นอย่างยิ่ง อันเนื่องมาจากลูกค้ามีทางเลือกเพิ่มมากขึ้น ซึ่งตามธรรมชาติแล้วลูกค้ามีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีราคาต่ำ แต่คุณภาพดี ดังนั้นการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ประสบความสำเร็จได้นั้นต้องทำให้ดีที่สุด กล่าวคือ สามารถที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้า ไม่เพียงแต่ทำให้ลูกค้าเกิดความพอใจเท่านั้น หากแต่จะต้องทำให้ถึงขั้นที่ลูกค้ายินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์นั้นๆ (สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. 2547 : 5)

จากประเด็นดังกล่าว ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะทำการวิจัยเรื่องพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เสื่ออกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพ่ง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม โดยจะทำการศึกษาว่า ลูกค้ามีพฤติกรรมการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสื่ออกกันอย่างไรบ้าง ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลที่เลือกซื้อเสื่ออก ชนิดของเสื่ออกที่เลือกซื้อ ตลอดจนเสื่ออกที่เลือกซื้อ พิมพ์ลายเสื่ออกที่เลือกซื้อ สีของเสื่ออกที่เลือกซื้อ จุดประสงค์ในการเลือกซื้อเสื่ออก ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อเสื่ออก ความถี่ในการซื้อเสื่ออก สถานที่ที่ต้องการให้กลุ่มเสื่ออกจัดจำหน่าย แหล่งที่ทำให้รู้จักเสื่ออกของกลุ่ม เพื่อนำไปใช้แก้ปัญหาธุรกิจที่กำลังประสบให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ออกขายได้ตรงกับความต้องการของกลุ่ม

ลูกค้าเป้าหมาย และสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้ เพื่อจะนำพากลุ่มของตนเองอยู่รอดและ
ดำเนินการต่อไปได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน ซึ่งข้อมูลที่ได้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางใน
การพัฒนาตลาดธุรกิจทอเสื้ออกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง เพื่อให้ธุรกิจทอเสื้ออก
ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง สามารถดำรงอยู่ได้ เพิ่มรายได้ของประชาชนในท้องถิ่น
ตลอดจนอนุรักษ์ความเป็นไทยและความเป็นเสื้ออกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง
ตลอดไป

คำถามของการวิจัย

1. ลูกค้ามีพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เสื้ออกจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง
อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม กันอย่างไรบ้าง
2. ข้อมูลทั่วไปกับพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เสื้ออกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เมื่อจำแนกตาม เพศ อายุ ระดับ
การศึกษา อาชีพ และรายได้ มีความสัมพันธ์กันหรือไม่ อย่างไร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เสื้ออกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
บ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปกับพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เสื้อ
อกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เมื่อ
จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้

สมมติฐานของการวิจัย

ลูกค้าที่มีข้อมูลทั่วไปต่างกัน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เสื้ออก
จากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ต่างกัน

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยเรื่องพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เปลือกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้ใช้ขอบเขตในการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมุ่งศึกษาข้อมูลทั่วไปที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เปลือกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม โดยทำการศึกษานแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับลักษณะพฤติกรรมลูกค้า คือ 6W's และ 1H จาก ปรีญู ลักษณะิตานนท์ (2546 : 134) ซึ่งประกอบด้วย ใครคือลูกค้า (Who) ลูกค้าซื้ออะไร (What) ทำไมจึงซื้อ (Why) ใครมีอิทธิพลต่อการซื้อ (Who Participates in the Buying) ซื้อเมื่อไร (When) ซื้อที่ไหน (Where) และซื้ออย่างไร (How)

ทั้งนี้เพื่อค้นหาคำตอบ 7 ประการ หรือ 7O's ซึ่งคำตอบดังกล่าวสามารถนำมาวิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค โดยทำการศึกษามาจาก อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ คลยาจาตุรงค์กุล (2547 : 87) อันประกอบด้วย กลุ่มเป้าหมาย (Occupants) สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ (Object) วัตถุประสงค์ในการซื้อ (Objective) บทบาทของกลุ่มต่างๆ ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ (Organization) โอกาสในการซื้อ (Occasions) แหล่งหรือช่องทางที่ผู้บริโภคทำการซื้อ (Outlets) และขั้นตอนในการซื้อ (Operations)

จากนั้นนำแนวคิดและทฤษฎีดังกล่าวมากำหนดเป็นแนวทางสำหรับการสร้างเครื่องมือในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เปลือกของลูกค้า ดังจะได้กล่าวถึงตามลำดับต่อไป

2. ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

2.1 ประชากร ได้แก่ ลูกค้าที่ซื้อหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์เปลือกจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ในช่วง 1 เดือน โดยเฉลี่ยประมาณจำนวน 400 คน (สำนักงานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง. 2553 : บทสัมภาษณ์)

2.2 กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ลูกค้าที่ซื้อหรือเคยซื้อผลิตภัณฑ์เลือกจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ในช่วง 1 เดือน จำนวน 200 คน ซึ่งขนาดของกลุ่มตัวอย่างนั้นผู้วิจัยได้มาจากการคำนวณตามสูตรของยามานะ (Yamane) จากนั้นจะใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบความสะดวก (Convenience sampling)

3. ขอบเขตด้านตัวแปร

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ มีดังนี้

3.1 ตัวแปรกลุ่มที่ 1 (Variable groups 1) ได้แก่ ข้อมูลทั่วไป ประกอบด้วย

- 3.1.1 เพศ
- 3.1.2 อายุ
- 3.1.3 ระดับการศึกษา
- 3.1.4 อาชีพ
- 3.1.5 รายได้

3.2 ตัวแปรกลุ่มที่ 2 (Variable groups 2) ได้แก่ พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เลือกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ประกอบด้วย

- 3.2.1 เหตุผลที่เลือกซื้อเลือก
- 3.2.2 ประเภทของเลือกที่เลือกซื้อ
- 3.2.3 ลวดลายเลือกที่เลือกซื้อ
- 3.2.4 สีของเลือกที่เลือกซื้อ
- 3.2.5 จุดประสงค์ในการเลือกซื้อเลือก
- 3.2.6 ผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อเลือก
- 3.2.7 ความถี่ในการซื้อเลือก
- 3.2.8 สถานที่ที่ต้องการให้กลุ่มเลือกจัดจำหน่าย
- 3.2.9 แหล่งที่ทำให้รู้จักเลือกของกลุ่ม

4. ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่ที่ทำการทำการวิจัย คือ ผู้วิจัยได้เลือกศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ค้ำหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุม จังหวัด มหาสารคาม

5. ขอบเขตด้านระยะเวลา

ระยะเวลาการทำการวิจัย เริ่มตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน 2552 - พฤศจิกายน 2553

นิยามศัพท์เฉพาะ

เพื่อให้เกิดความเข้าใจความหมายของคำศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยจึงได้ให้ คำนิยามศัพท์เฉพาะไว้ ดังนี้

พฤติกรรมกรซื้อผลิตภัณฑ์ หมายถึง วิธีการของลูกค้ำที่มีข้อมูลทั่วไปแตกต่างกัน ทั้งทางด้านเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ แต่ละรายซึ่งทำการตัดสินใจที่จะใช้ ทรัพยากร (เงิน เวลา บุคลากร และอื่นๆ) เกี่ยวกับการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่เลือกจากกลุ่ม แม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอ โกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ประกอบด้วย

1. เหตุผลที่เลือกซื้อเลือกกร หมายถึง เหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อ ผลิตภัณฑ์ที่เลือก โดยมีจุดเริ่มต้นจากการเกิดสิ่งกระตุ้นที่ทำให้เกิดความ ต้องการ อันได้แก่ ชื่อเสียง สี สัน ลวดลาย คุณภาพ ราคาเหมาะสม โดยสิ่งกระตุ้นผ่านเข้ามาในความรู้สึกรของผู้ซื้อ ทำให้เกิดการซื้อและการใช้สินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจ

2. ประเภทของเลือกที่เลือกซื้อ หมายถึง ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่เลือกจากกลุ่ม แม่บ้านแพง อำเภอ โกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งลูกค้ำตัดสินใจที่จะเลือกซื้อ โดย คำนึงถึงลักษณะของการนำเลือกไปใช้ประโยชน์ ได้แก่ เลือกปุอนน ทั้งแบบธรรมดาและ แบบบุด้วยฟองน้ำ เลือกองนั่งสมาธิ เลือกอนเพื่อสุขภาพ กระเป๋าลวดลายต่าง ๆ หมอนอิง

และสินค้าประเภทเครื่องใช้ทั่วไป เช่น ก่อกระดาศทิชชู โคมไฟ ที่รองจาน ถาดรองแก้ว ที่ใส่จดหมาย เป็นต้น

3. **ลวดลายเสื้อกที่เลือกซื้อ** หมายถึง เอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เสื้อก อันเนื่องมาจากลวดลายที่มีความละเอียดและประณีต โดยมีการนำเอาลายมัดหมี่และลายฉักเปียซึ่งเป็นลายผ้าอีสานประยุกต์ใช้ทอลงบนเสื้อก ไว้บริการสำหรับลูกค้าที่มีความต้องการ อาทิ ลายมัดหมี่ ลายไทย ลายเปีย และลายเศรษฐกิจพอเพียง เป็นต้น

4. **สีของเสื้อกที่เลือกซื้อ** หมายถึง ความทันสมัยและความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์เสื้อก อันเนื่องมาจากมีการออกแบบด้วยการตกแต่งสีเสื้อก ออกเป็นหลายเฉดสี โดยมีการเล่นโทนสีไล่ระดับ อ่อน กลาง แก่ เป็นการผลิตที่มีความประณีตพิถีพิถัน ได้แก่ สีโทนธรรมชาติ อาทิ ดำ น้ำตาล เทียว และแดงเลือดหมู เป็นต้น หรือเสื้อกหลากหลายสีสัน

5. **จุดประสงค์ในการเลือกซื้อเสื้อก** หมายถึง เป้าประสงค์ที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสื้อกจากกลุ่มแม่บ้านแพง ทั้งนี้เพื่อเป็นของฝาก เพื่อนำไปจำหน่ายต่อ และเพื่อเก็บสะสม

6. **ผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อเสื้อก** หมายถึง บุคคลที่มีส่วนร่วมในการช่วยตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสื้อกจากกลุ่มแม่บ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งอาจได้แก่ เพื่อน ญาติ พนักงานขาย แต่ในบางครั้งอาจตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง

7. **ความถี่ในการซื้อเสื้อก** หมายถึง จำนวนครั้งที่มาซื้อผลิตภัณฑ์เสื้อกจากกลุ่มแม่บ้านแพง (ต่อเดือน) ของลูกค้า แบ่งออกเป็นปีละ 1 ครั้ง ปีละ 2 ครั้ง ปีละ 3 ครั้ง ปีละ 4 ครั้ง หรือปีละ 5 ครั้ง

8. **สถานที่ที่ต้องการให้กลุ่มเสื้อกจัดจำหน่าย** หมายถึง แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสื้อกของกลุ่มแม่บ้านแพง ซึ่งลูกค้ามีความสะดวกสบายในการเลือกซื้อจากสถานที่ต่าง ๆ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ร้านจำหน่ายของผู้ชาย งานแสดงสินค้า ร้านขายของที่ระลึกในจังหวัด งานเทศกาลต่าง ๆ หรือร้านค้าชุมชน

9. แหล่งที่ทำให้รู้จักเลือกของลูก หมายถึง การได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เลือกของ กลุ่มแม่บ้านแพง ไร่อยู่ในความครอบครองของลูกค้า อาจได้มาจากการที่มีบุคคลที่รู้จักเป็นผู้แนะนำ พบ โดยบังเอิญ กลุ่มี้อการท่องเที่ยว งานแสดงสินค้า งานเทศกาลต่าง ๆ นิตยสาร การโฆษณาของจังหวัด และจากเว็บไซต์

ข้อมูลทั่วไป หมายถึง ลักษณะเฉพาะด้านประชากรศาสตร์ของลูกค้าที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เลือกจากกลุ่มแม่บ้านแพง อำเภอ โกลุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง หมายถึง การรวมตัวของกลุ่มสตรีที่ประกอบอาชีพเกษตรกรเป็นหลักเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ดำเนินกิจกรรมการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเลือก ในเชิงธุรกิจของกลุ่ม โดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐตามนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพงตำบลแพง อำเภอ โกลุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม

ลูกค้า หมายถึง ผู้ที่ตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เลือกจากกลุ่มแม่บ้านแพง อำเภอ บ้านแพง จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งเป็นผู้ที่มีพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. ทำให้ทราบพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เลือกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอ โกลุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งสามารถนำไปสำหรับการวางแผนการตลาดเพื่อให้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านแพง สามารถดำเนินการต่อไปได้อย่างยั่งยืน

2. ทำให้ทราบความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปกับพฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์เลือกของลูกค้าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง อำเภอ โกลุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม เมื่อจำแนกตามข้อมูลทั่วไป อันเป็นข้อสารสนเทศสำหรับนำไปใช้เป็นแนวทางใน

การปรับปรุงการดำเนินงานในการบริหารจัดการการผลิตและการหาตลาดรองรับผลิตภัณฑ์
สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง ตำบลแพง อำเภอโกสุม
พิสัยจังหวัดมหาสารคาม และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอื่น ๆ ได้

3. เพื่อจะนำผลที่ได้จากการวิจัยมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาปรับปรุง
การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแพง ซึ่งสามารถนำแนวทางที่ได้ไปพัฒนา
กลุ่มแม่บ้านที่ขอเลือกในกลุ่มอื่น ๆ หรือสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เพื่อให้
สามารถพัฒนาการบริหารการดำเนินงานและนำไปสู่ความสำเร็จต่อไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY