

# กระบวนการตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมผู้บริโภคเครื่องดื่มชูกำลังในจังหวัดสระบุรี

## Consumer Behavior and Purchasing Decision Process of Energy Drinking

### in Saraburi Province

1\*ภิรมย์ ลมุลน้อย

2\*รศ.ดร.สว่างค์ เสวตวัฒนา

#### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มุ่ง 1)ศึกษาพฤติกรรมการซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง 2) ศึกษากระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง 3) วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง กับพฤติกรรมการซื้อเครื่องดื่มชูกำลังกับกระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง โดยการวิจัยเชิงปริมาณผ่านการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ ไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน ขนาดตัวอย่างจำนวน 355 คน แบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาซึ่งมีค่า (IOC) of .739 และCronbach's alpha coefficient of .901 . สถิติที่ใช้คือ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการจัดลำดับด้วยค่าเฉลี่ย และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้วยสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ .05

ผลการศึกษา :1)กระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง ผู้บริโภคให้ความสำคัญมาก คือ ด้านการรับรู้ปัญหา ด้านการค้นหาข้อมูล ด้านการประเมินผลทางเลือก ด้านการซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง และด้านพฤติกรรมภายหลังซื้อ ตามลำดับ 2)พฤติกรรมการซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง ผู้บริโภคมีพฤติกรรมมาก คือ ด้านความถี่ในการซื้อในรอบ 3 เดือนที่ผ่านมา ด้านขนาดเครื่องดื่มชูกำลังที่ซื้อ และด้านพฤติกรรมด้านค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อต่อครั้ง ตามลำดับ 3)พฤติกรรมการซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง มีความสัมพันธ์สูงกับกระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง ด้านการซื้อ และด้านการประเมินผลทางเลือก ส่วนด้านอื่นมีความสัมพันธ์ปานกลาง

คำสำคัญ :กระบวนการ พฤติกรรมการซื้อ เครื่องดื่มชูกำลัง

1\* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต