

เขาวภา จันทร์พวง : ลักษณะรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุ และการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทวิตามินในประเทศไทย (ELDERLY LIFESTYLE CHARACTERISTICS AND THEIR VITAMIN SUPPLEMENT PURCHASE DECISIONS IN THAILAND) อาจารย์ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กาญจนา สุคันธสิริกุล, 169 หน้า.

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาลักษณะรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุ 2) เพื่อศึกษาการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทวิตามินของผู้สูงอายุ 3) เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของรูปแบบการดำเนินชีวิต และการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทวิตามินของผู้สูงอายุที่มีลักษณะทางประชากรศาสตร์แตกต่างกันตาม ระดับการศึกษา อาชีพ และระดับรายได้ และ 4) เพื่อเปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทวิตามินของผู้สูงอายุที่มีลักษณะรูปแบบการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน ทำวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 50 – 70 ปี ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบโควตา ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย และทำการวิเคราะห์ด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงปริมาณ ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) และการวิเคราะห์การจัดกลุ่ม (Cluster Analysis) โดยนำรูปแบบการดำเนินชีวิตของกลุ่มตัวอย่างมาจัดกลุ่มแบบไม่เป็นขั้นตอน (K-Means Cluster Analysis) โดยใช้การคำนวณหาระยะห่างด้วยวิธี Euclidean Distance

ผลการศึกษาพบว่า 1) ลักษณะรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุสามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม ประกอบด้วยกลุ่มที่ 1 กลุ่มสนใจการซื้อสินค้า กลุ่มที่ 2 กลุ่มเน้นความมั่นคงและความปลอดภัย และกลุ่มที่ 3 กลุ่มชอบการเข้าสังคม 2) ผู้สูงอายุให้ความสำคัญกับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทวิตามิน โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญกับการเลือกร้านค้ามากที่สุด รองลงมาคือการเลือกตราสินค้า และการเลือกสินค้า ตามลำดับ 3) ผู้สูงอายุมีรูปแบบการดำเนินชีวิตแตกต่างกันตาม ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และผู้สูงอายุที่มีอาชีพแตกต่างกัน จะให้ความสำคัญกับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทวิตามินไม่แตกต่างกัน ส่วนผู้สูงอายุที่มีการศึกษา และรายได้แตกต่างกัน จะให้ความสำคัญกับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทวิตามินแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 4) ลักษณะรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุที่แตกต่างกันให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทวิตามินแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ

ปีการศึกษา 2557

ลายมือชื่อนักศึกษา _____

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา _____

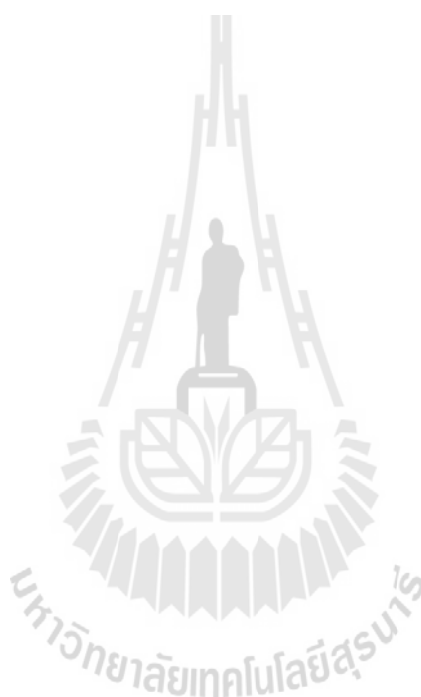
YAOWAPA JUNPOUNG : ELDERLY LIFESTYLE CHARACTERISTICS
AND THEIR VITAMIN SUPPLEMENT PURCHASE DECISIONS IN
THAILAND. THESIS ADVISOR : ASST. PROF. KANCHANA
SUKANTHASIRIKUL, Ph.D., 169 PP.

ELDERLY/LIFESTYLE CHARACTERISTICS/PURCHASE DECISION/VITAMIN
OF SUPPLEMENTS

This research aims 1) to examine elderly lifestyle characteristics, 2) to examine purchase decisions of elders in vitamin supplements, 3) to compare elderly lifestyles and purchase decisions of vitamin supplements among elders of various education, income and occupations, and 4) to compare elderly lifestyles among groups with different purchase decision of vitamin supplements. The target groups are the elders who are 50 – 70 years old and live in Bangkok. 400 questionnaires were distributed randomly using quota sampling technique. The data obtained were quantitatively analyzed to determine the percentage, mean, standard deviation. Also, one-way ANOVA and cluster analysis were carried out. To categorize the lifestyle, the K-Mean cluster analysis with Euclidean Distance was utilized.

The results showed that 1) There are 3 different clusters of elderly lifestyle characteristics: purchase interested lifestyle cluster; secure and safe lifestyle cluster; extrovert lifestyle cluster. 2) In addition, the older people chose the purchase decision of vitamin supplements at a high level of importance. According to the questionnaires, the chosen choices listed in descending order are the retail choice, brand choice and product choice. 3) It was found that the elderly lifestyle with different education,

income and occupations are different at 0.05 statistically significant levels. The purchase decisions of vitamins supplement among elders with different occupations are insignificantly different. On the other hand, the decisions among groups with different education and income are both different at 0.05 statistically significant level. 4) Moreover, the purchase decisions of elders with different lifestyle characteristics are also different at 0.05 statistically significant level.



School of Management Technology

Student's Signature _____

Academic Year 2014

Advisor's Signature _____