

ใบความรู้
เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค
ประกอบการสอน หน่วยการเรียนรู้ที่ 2

๑. พฤติกรรมการบริโภค



มนุษย์ต้องการสินค้าและบริการเพื่อ
ตอบสนองความต้องการของตนเอง

๑.๑ ความหมายและความสำคัญของการบริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ

การบริโภค (Consumption) การใช้จ่ายเพื่อการดำรงชีวิตหรือความพอใจของแต่ละบุคคล

ผู้บริโภค (Consumer) ผู้ใช้และบริการ เช่น นักเรียนซื้ออาหารเพื่อตอบสนององความหิว

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer behavior) การกระทำที่แสดงถึงการตัดสินใจของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าและบริการ

การบริโภคหากแบ่งตามลักษณะของสินค้าและบริการ แบ่งออกได้ดังนี้



การบริโภคสินค้าไม่คงทน
การบริโภคอาหารชนิดใด
ชนิดหนึ่งแล้วสิ่งของชนิด
นั้นหมดไป



การบริโภคสินค้าคงทน
การบริโภคอาหารชนิดใด
ชนิดหนึ่งแล้วสิ่งของชนิด
นั้นยังใช้ได้อีก



การบริโภคการบริการ
การบริโภคในรูปของการ
ใช้บริการต่าง ๆ

๑.๑ ความหมายและความสำคัญของการบริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ



ความสำคัญของการบริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ



ผู้บริโภคต้องตระหนักถึงประเด็นปัญหาที่
ทรัพยากรมีอยู่อย่างจำกัด ทรัพยากร
เสื่อมสภาพ และมีความขาดแคลน
การบริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริโภค
อย่างพอดีและเหลือน้อยที่สุด



อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม



การบริโภคอย่างยั่งยืนเป็นการบริโภคที่ยึด
จรรยาบรรณการบริโภคอย่างรับผิดชอบ การ
บริโภคที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม

“การบริโภคอย่างยั่งยืน” คือ การบริโภค
ที่ตอบสนองความต้องการของคนรุ่นปัจจุบัน

๑.๒ หลักการบริโภคสินค้าและบริการที่ดี

การบริโภคสินค้าและบริการที่ดี มีหลักการดังนี้

๑

ความจำเป็น

คือ จำเป็นต่อการดำรงชีวิตที่แท้จริงไม่สามารถขาดได้ หรือถ้าขาดแล้วส่งผลกระทบต่อ การดำรงชีวิตมาก

๒

ประโยชน์

คือ ประโยชน์ในด้านต่าง ๆ มากน้อยเพียงใด

๓

คุณภาพและราคา

คือ สินค้าและบริการมีคุณภาพสัมพันธ์กับราคา

๑.๒ หลักการบริโภคสินค้าและบริการที่ดี

การบริโภคสินค้าและบริการที่ดี มีหลักการดังนี้

ค

ความปลอดภัย

คือ บริโภคแล้วไม่ส่งผลเสียต่อชีวิตและทรัพย์สิน

ค

ความประหยัด

คือ การบริโภคพอเพียง พอประมาณ มีเหตุผลและไม่ฟุ่มเฟือย

อ

ความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม

คือ บริโภคสินค้าที่ผลิตโดยใช้พลังงานสะอาด ย่อยสลายง่ายและนำกลับมาใช้ซ้ำได้

๑.๒ หลักการบริโภคสินค้าและบริการที่ดี

ตัวอย่าง



เมื่อเกิดโรคระบาด มนุษย์ต้องการวัคซีน
ป้องกันโรค



เสื้อผ้าเป็นสินค้าที่ต้องพิจารณาอย่างคุ้มค่า

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการบริโภคและ พฤติกรรมการบริโภคในปัจจุบัน

๑.๓ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการบริโภค

การบริโภคของประชาชนในสังคมจะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการดังนี้

๑

รายได้ของผู้บริโภค

รายได้น้อยผู้บริโภคจะซื้อสินค้าและบริการมาบริโภคได้น้อย
รายเพิ่มขึ้นก็จะสามารถใช้จ่ายเงินเพื่อการบริโภคได้มากขึ้น
เมื่อการบริโภคเพิ่มมากขึ้นผู้ผลิตสามารถผลิตสินค้าและ
บริการเพิ่มมากขึ้น

ราคาสินค้าและบริการ

หากราคาสินค้าและบริการเพิ่มสูงมากขึ้น ผู้บริโภคจะลดปริมาณการซื้อลง และเลือกบริโภคสินค้าที่มีราคาต่ำกว่า ถ้าราคาสินค้าและบริการถูกลง ผู้บริโภคจะมีแนวโน้มซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น

๓

รสนิยมของผู้บริโภค

รสนิยมหรือความชอบของผู้บริโภคจะส่งผลต่อการ
บริการสินค้าและบริการ รสนิยมความชอบอาจ
เปลี่ยนแปลงได้ตามสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและ
สังคมในช่วงเวลานั้น

การโฆษณาและส่งเสริมการขาย

มีวัตถุประสงค์เพื่อ **ดึงดูดผู้บริโภค** วิธีการที่นำมาใช้ในการ **แข่งขัน** ที่สำคัญคือ การโฆษณาซึ่งเป็นวิธีการส่งเสริมการขายที่สำคัญและจำเป็น

๕

การเลียนแบบในการบริโภค

อิทธิพลของสื่อมวลชนทุกประเภททำให้ผู้บริโภคเห็นแบบอย่างในการบริโภคสินค้าและการบริการจากบุคคลอื่น การนำเสนอจากโฆษณามากขึ้น จึงเกิดการเอาอย่างเพื่อต้องการเป็นที่ยอมรับ

๖

การให้สินเชื่อหรือเครดิตแก่ผู้บริโภค

การซื้อสินค้าและบริการในระบบการผ่อนส่ง โดยผู้ขายจะ
ให้ผู้ซื้อผ่อนชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยเป็นงวด ทำให้
ผู้บริโภคนิยมใช้สินค้ามากยิ่งขึ้น

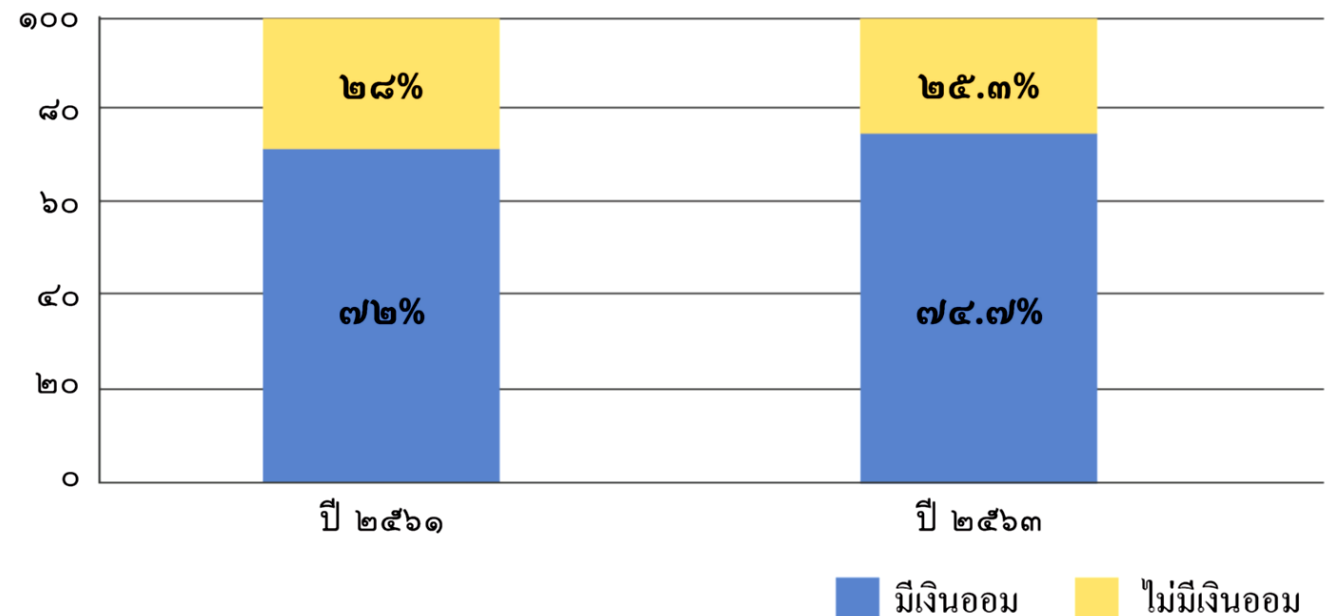
๑.๔ ค่านิยมและพฤติกรรมการบริโภคของคนในสังคมปัจจุบัน

ค่านิยม สิ่งที่คุณคลพอใจหรือเห็นว่าเป็นสิ่งที่มีคุณค่า แล้วยอมรับไว้เป็นความเชื่อหรือความรู้สึกนึกคิดของตนเอง

พฤติกรรมการบริโภคของคนไทยมีการเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต เช่น

ประชาชนตระหนักเรื่องการออมมากขึ้น

พัฒนาการจำนวนผู้มีเงินออมเปรียบเทียบกับปี ๒๕๖๑ และ ๒๕๖๓



การให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม

ผู้บริโภคยินดีจ่ายเพื่อซื้อสินค้าและบริการที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมเพิ่มขึ้นในรอบไม่เกินร้อยละ ๒๐ เมื่อเทียบกับ
ราคาปกติ โดยจะพิจารณาปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือ
คุณภาพ ความปลอดภัย

4



การใช้อินเทอร์เน็ตในชีวิตประจำวัน

ศูนย์วิเคราะห์ข้อมูลสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม
สำรวจพฤติกรรมผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทยปี ๒๕๖๕
พบว่า กิจกรรมออนไลน์ที่มีแนวโน้มเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง
--> การติดต่อสื่อสาร การดูหนังฟังเพลง การซื้อขายสินค้า
อ่านข่าว ฯลฯ

กิจกรรมออนไลน์ยอดนิยม เช่น

- การขอรับคำปรึกษาทางการแพทย์
- ซื้อขายสินค้าออนไลน์
- ดูรายการโทรทัศน์ คลิป หนังสืงฟังเพลง
- การทำธุรกรรมทางการเงิน
- ดูถ่ายทอดสดเพื่อซื้อสินค้าและบริการ

ผู้บริโภคจะมีแนวความคิดและค่านิยมที่เปลี่ยนไป มีความต้องการสิ่งของต่าง ๆ ให้ **ความสำคัญต่อวัตถุนิยม** คือ ความเชื่อที่เห็นว่า ความสุข ความสำเร็จของมนุษย์เกิดมาจาก วัตถุเท่านั้น ดังนั้น แนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภคในศตวรรษที่ ๒๑ มีความซับซ้อนมากขึ้น

