

MARKETING OF ELECTRIC CIRCUIT BREAKERS FOR RESIDENCES
IN BANGKOK METROPOLITAN AREA

MR. WISANU UMMEE

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Business Administration

Business Administration

Graduate School

Chulalongkorn University

1985

หัวข้อวิทยานิพนธ์

การตลาดของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย

ในเขตกรุงเทพมหานคร

โดย

นายวิญ อ่ำมี

หลักสูตร

บริหารธุรกิจ

อาจารย์ปรึกษา

อาจารย์สุภาภรณ์ พลนิก



บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยเป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

[Signature] คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุประสิทธิ์ บุญนาค)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

[Signature] ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.สมภพ เจริญกุล)

[Signature] กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ สุรวัฒน์ วิเชียรศิลป์)

[Signature] กรรมการ
(นายสุทธชัย คนตรี)

[Signature] กรรมการ
(อาจารย์ สุภาภรณ์ พลนิก)

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การกลาดของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานคร
ชื่อนิสิต	นายวิษณุ อ่วม
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ สุภากรณ์ พลนิกร
หลักสูตร	บริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา	2528



บทคัดย่อ

การศึกษาทางด้านการกลาดของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครนี้เป็นเรื่องที่น่าสนใจมากเพราะการกลาดของผลิตภัณฑ์ประเภทนี้กำลังขยายตัวและเติบโตอย่างรวดเร็วอันเป็นผลเนื่องมาจากประชาชนเพิ่มความสนใจในความปลอดภัยของชีวิตและทรัพย์สินมากขึ้นซึ่งถือเป็นธรรมชาติของมนุษย์เมื่อใดที่ปัจจัยพื้นฐานทั้งสี่ครบแล้วย่อมต้องแสวงหาความปลอดภัยเป็นประการต่อมา นอกจากนี้ข่าวสารจากทางราชการและสื่อมวลชนทำให้ประชาชนได้รับรู้อุบัติเหตุประจำวันอันเนื่องมาจากการใช้ไฟฟ้า ซึ่งปีหนึ่งๆสร้างความสูญเสียต่อชีวิตและทรัพย์สินมูลค่าปีละหลายร้อยล้านบาทอันเป็นการสูญเสียทางเศรษฐกิจของประเทศที่มีมูลค่ามหาศาล ผู้เขียนจึงตระหนักในข้อนี้และสนใจปัญหาที่เกิดขึ้นอีกทั้งต้องการศึกษาทางด้านการกลาดของผลิตภัณฑ์ประเภทนี้อยู่แล้ว จึงเรียบเรียงวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ขึ้นมา

จากการศึกษาในส่วนของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายโดยการสัมภาษณ์โดยตรงพบว่าในตลาดปัจจุบันมีจำนวนผู้ผลิตและผู้จำหน่ายดำเนินงานเป็นธุรกิจเอกเทศเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เพียงประมาณร้อยละ 20 นอกจากนั้นเป็นเพียงธุรกิจที่ใช้วิธีรวมผลิตภัณฑ์ต่างๆในสายผลิตภัณฑ์เดียวกันดำเนินงานเป็นธุรกิจผู้จำหน่ายขึ้นมา ธุรกิจที่มีผลิตภัณฑ์เป็นเอกเทศมีทั้งผลิตเองและสั่งเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากต่างประเทศ การผลิตในประเทศมีมูลค่าน้อยโดยการสั่งซื้อวัสดุสำเร็จรูปมาประกอบในโรงงานในประเทศ ส่วนผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากต่างประเทศปีหนึ่งๆมีการสั่งซื้อมูลค่ากว่าร้อยล้านบาท ส่วน

การตั้งราคาขายใช้วิธีนำราคาค้นทุนของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปรวมกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น เพื่อหาราคาสูทธิต่อหน่วยแล้วจึงบวกกำไรที่ต้องการ แต่มีบางยี่ห้อตั้งราคาโดยคำนึงถึงช่องทางการจำหน่ายด้วย ด้านช่องทางการจำหน่ายส่วนใหญ่เริ่มจากผู้ผลิตโดยส่งไปยังตัวแทนจำหน่าย และตัวแทนจำหน่ายย่อย(ถ้ามี) จึงถึงผู้บริโภคชั้นสุดท้าย ด้านการส่งเสริมการจำหน่าย มีการจัดงานแสดงสินค้า มีการโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์และนิตยสาร เป็นต้น

สมมุติฐานที่ตั้งไว้คือเหตุผลสำคัญที่สุดของผู้บริโภคในการเลือกซื้อเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยคือเพื่อป้องกันการเสียชีวิตเนื่องจากไฟฟ้าชุก ราคาเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการตัดสินใจเลือกซื้อยี่ห้อของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค และการส่งเสริมการจำหน่ายที่สำคัญที่สุดสำหรับเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยคือการใช้พนักงานขายซึ่งบริษัทส่งไป จากการศึกษาทัศนคติของผู้บริโภค ปรากฏว่าเหตุผลที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่(ร้อยละ 56.04) ซื้อเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย เพราะกลัวไฟฟ้า คินลัศวางจรจนเกิดอัคคีภัย ผู้บริโภคส่วนใหญ่(ร้อยละ 80.77) มีความเห็นว่าคุณภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการตัดสินใจเลือกซื้อยี่ห้อของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย และการส่งเสริมการจำหน่ายที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่(ร้อยละ 54.40) ทราบข้อมูลคือจากคำแนะนำของผู้เคยใช้มาก่อน

ผู้เขียนเสนอให้ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายกับหน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง เช่น กองตำรวจดับเพลิง กองบรรเทาสาธารณภัย เป็นต้น ตระหนักในความปลอดภัยของชีวิตและทรัพย์สินของประชาชนโดยการร่วมมือกัน แสวงหาข้อมูลเกี่ยวกับอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นประจำวันตลอดจนมีการสาธิตวิธีป้องกัน นอกจากนี้รัฐบาลควรส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชน เช่น ขยายสินเชื่อการลงทุน ออกกฎหมายลดภาษีนำเข้า สำหรับวัสดุที่จะนำมาผลิตในประเทศเพื่อเป็นการลดต้นทุนให้ต่ำลง อันเป็นผลต่อการลดราคาขายให้ต่ำลงได้ จะเป็นการเพิ่มความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของประชาชนและของประเทศไทย

manufactures, it is also dependent on imports of spare parts from other countries. So, when setting the market price for circuit breakers, both manufacturers and distributors generally use the mark-up policy. This is also determined by the channel of distribution. Businesses dealing solely in this product are those which launch them through advertisement on television and radio, in newspapers and magazines, and by exhibitions.

The writer's hypothesis is that the most important reason for the purchase of electric circuit breakers for residences is that they make lives safer. Price is the determining factor regarding brand selection, so promotion of the product depends largely on the salesmen. By surveying consumer attitudes, it was discovered that 56.04% purchased these products due to fear of fire, 80.77% felt that quality was the most important factor in the purchase of these products, and 54.4% based their decisions on information from actual users.

The writer suggests that the Government and private sector, including the Fire Department, public welfare agencies, manufacturers and suppliers, recognize the need for a cooperative effort to distribute information about the dangers of using electricity in order to promote this product. In addition, the Government ought to financially support current and prospective manufacturers and distributors who want to invest in these business, especially by extending credit to them and by reducing import taxes on parts and materials for manufacture.

As a result, prices would decrease, enabling more consumers to purchase the product. Indirectly, people will feel that their lives and property are more secure due to the use of these products.



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



กิตติกรรมประกาศ

ในการเขียนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้เขียนได้รับความร่วมมือจากบุคคลและหน่วยงานต่างๆ ทั้งหน่วยงานของรัฐบาลและเอกชนซึ่งผู้เขียนขอขอบคุณ บริษัท เท็คนิคัล อิเล็กทริค จำกัด สำนักงานส่วนจำกัด บี กริม แคนโค บริษัท สัมถวรร ที (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานส่วนจำกัด บี แอนด์ ซี ทรัพย์หลาย แอนด์ เอชจีเนียร์ริง บริษัท ทิชะไทบูลย์ เอ็นจิเนียริง จำกัด สำนักงานส่วนจำกัด มูฮอมมาดีย์ บริษัท แสงชัยการไฟฟ้าจำกัด บริษัท ไทยสงวนวานิชการไฟฟ้า จำกัด สำนักงานส่วนจำกัด ตั้งงามสูง บริษัท ซี เอส อินเตอร์เนชั่นแนล อิเล็กทริกัล จำกัด แผนกวิจัยและสถิติ กองตำรวจดับเพลิง กรมตำรวจ กองสถิติ กรมตุลาการ แผนกเลือกตั้งและสถิติ กองปกครองและทะเบียน กองผังเมือง สำนักงานปลัดกรุงเทพมหานคร สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ได้ร่วมกันให้ข้อมูลและข่าวสารต่างๆ เพื่อใช้ประกอบในการเขียนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ผู้เขียนขอขอบคุณ คุณสุเชิษย์ คนตรี ที่ไม่จำเเนะนำเกี่ยวข้องกับข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และผู้เขียนขอขอบคุณ อาจารย์สุภากรณ์ พลนิกร ที่ได้สละเวลาเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้สำเร็จลงได้

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนขอแสดงความขอบคุณผู้ที่ให้ความช่วยเหลือในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ทุกท่าน ทั้งที่ได้กล่าวนามและไม่ได้กล่าวนามข้างต้น ถ้าวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีส่วนดี ผู้เขียนขอขอบความดีให้กับผู้มีอุปการคุณคือผู้เขียนทุกคน หากมีสิ่งใดบกพร่องผู้เขียนขออภัยไว้แต่ผู้เดียว

ศูนย์ วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
วิษณุ คำยี่



	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	๙
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	๑๑
กิตติกรรมประกาศ.....	๑๓
รายการตารางประกอบ.....	๑๕
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมา.....	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	4
ขอบเขตของการศึกษา.....	4
วิธีการศึกษาค้นคว้า.....	5
สมมุติฐานที่ใช้ในการศึกษา.....	9
ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา.....	9
บทที่ 2 พลิกทัศน์เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้า.....	11
บทที่ 3 การตลาดของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับผู้อาศัย ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ.....	24 26
กระบวนการลดอุปสรรคทางการตลาด.....	29
ส่วนผสมทางการตลาด.....	35
บทที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	51
บทที่ 5 การสรุปผลและข้อเสนอแนะ.....	109
เอกสารอ้างอิง.....	120
ภาพผนวก.....	123
บรรณานุกรม.....	216

รายการตารางประกอบ

ตาราง	หน้า
ก. แสดงถึงสถิติการเกิดเพลิงไหม้และความเสียหายที่เกิดขึ้น ในเขต กรุงเทพมหานครในรอบ 6 ปี ระหว่าง พ.ศ.2522-2527.....	124
ข. ตารางกำหนดค่าอย่างสำหรับความเสียหาย ร้อยละ 95.....	125
ค. แสดงถึงการแบ่งเขต จำนวนที่อยู่อาศัย จำนวนตัวอย่างสำรวจ..	126
ง. แสดงถึงการแบ่งเขต ถนน ลำดับของแบบสอบถาม.....	127
จ. แสดงถึงปริมาณและมูลค่าการนำเข้าของวัสดุสำเร็จรูปและสินค้า. สำเร็จรูปประเภทเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าในช่วงระหว่าง พ.ศ.2521-2526.....	129
ฉ. แสดงถึงจำนวนผู้บริโภคในแต่ละทัศนคติของกลุ่มผู้บริโภคตามพื้น.. ฐานการรู้จัก การมีไว้ใช้ และการซื้อ.....	133
ตารางที่	
1 แสดงถึงการรู้จักและไม่รู้จัก เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับ ที่อยู่อาศัย.....	57
2 แสดงถึงการรู้จักประเภทของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้า.... สำหรับที่อยู่อาศัย.....	62
3 แสดงถึงแหล่งข้อมูลที่ทำให้รู้จักเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้า... สำหรับที่อยู่อาศัย.....	67
4 แสดงถึงการมีและไม่มีเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่.. อาศัย.....	72
5 แสดงถึงประเภทของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่.. อาศัยที่มีอยู่.....	77
6 แสดงถึงเหตุผลในการตัดสินใจซื้อ เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้า. สำหรับที่อยู่อาศัยที่มีอยู่.....	82
7 แสดงถึงราคาของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย เครื่องที่มีอยู่.....	87

ตารางที่

หน้า

8	แสดงถึงปัจจัยในการตัดสินใจซื้อเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยเครื่องที่มีอยู่.....	92
9	แสดงถึงข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยเครื่องที่มีอยู่.....	97
10	แสดงถึงแหล่งที่ซื้อเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยเครื่องที่มีอยู่.....	102
11	แสดงถึงการรู้จักชื่อของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย.....	137
12	แสดงถึงความเห็นว่าจำเป็นและไม่จำเป็นในการมีเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย.....	146
13	แสดงถึงการจะซื้อและไม่ซื้อเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยสำหรับผู้รู้จักแต่ยังไม่มี.....	149
14	แสดงถึงชื่อของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าที่มีอยู่ใน.. ครอบครอง.....	152
15	แสดงถึงจำนวนเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยที่มีอยู่แล้ว.....	164
16	แสดงถึงขนาดมิลลิแอมป์ของเครื่องป้องกันอันตรายจาก.. ไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยที่มีอยู่.....	167
17	แสดงถึงผู้มีเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยจะซื้อและจะไม่ซื้ออีก.....	170
18	แสดงถึงประเภทของเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยที่จะซื้ออีก.....	173
19	แสดงถึงจำนวนเครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยที่จะซื้ออีก.....	176

ตารางที่

หน้า

20	แสดงถึงชื่อของ เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยที่จะซื้อ.....	179
21	แสดงถึงราคาของ เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยที่จะซื้ออีก.....	188
22	แสดงถึงขนาดมิลลิแอมแปร์ของ เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัยที่จะซื้ออีก.....	194
23	แสดงถึงปัจจัยสำคัญที่สุดในการตัดสินใจจะซื้อ เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย.....	197
24	แสดงถึงแหล่งที่จะซื้อ เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย.....	200
25	แสดงถึงแหล่งข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจจะซื้อ เครื่องป้องกันอันตรายจากไฟฟ้าสำหรับที่อยู่อาศัย.....	203

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย