

หัวข้อวิทยานิพนธ์	พฤติกรรมกรเปิดรับข่าวสาร ความคิดเห็นในการรับชม Facebook live และการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวสำหรับผู้หญิง ในจังหวัดชลบุรี
คำสำคัญ	พฤติกรรมกรเปิดรับข่าวสาร, ความคิดเห็น, การตัดสินใจซื้อ เฟซบุ๊กไลฟ์, ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว
ชื่อนักศึกษา	ศุภาวดี ใจรักษ์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ .ดร.ปริยา รินรัตนการ
ระดับการศึกษา	นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต
คณะ	บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี
พ.ศ.	2562

บทคัดย่อ

บทความครั้งนี้เป็นการนำเสนอพฤติกรรมกรเปิดรับข่าวสารผ่าน Facebook live เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ความคิดเห็นในการรับชม Facebook live เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิวสำหรับผู้หญิง และการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิวสำหรับผู้หญิง ในจังหวัดชลบุรี เพื่อนำผลการศึกษามาเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จสูงสุด และมีคุณภาพมากที่สุด ในแวดวงธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคมีความถี่ในการรับชม Facebook live เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิว 1-2 ครั้งต่อสัปดาห์ ใช้ระยะเวลาเฉลี่ย 1-2 ชั่วโมง ส่วนใหญ่จะรับชมในช่วงเวลา 20.01-24.00 น.(หัวค่ำถึงดึก) และมีความคิดเห็นในการรับชม Facebook live เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิวด้านคุณภาพข้อมูลมากที่สุด โดยผู้บริโภคคิดว่าข้อมูลที่นำเสนอผ่าน Facebook live เป็นข้อมูลที่ทันสมัย เข้าใจง่าย และมีความถูกต้อง และประเด็นหลักที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อมากที่สุด คือการจัดโปรโมชั่นผ่าน Facebook live รองลงมาคือวิธีการนำเสนอของผู้ประกอบการใน Facebook live

Thesis Title	Behavior of News Exposure, Comments on Facebook live Viewing and Decision of Purchasing Skincare Products for Women in Chonburi
Keyword	Behavior of News Exposure, Opinion, Decision for Buying, Facebook Live, Skin Treatment Products
Student	Suphawadee Chairuk
Thesis Advisor	Assistant professor. Dr.Pariya Rinrattanakorn
Level of Study	Master of communication Arts
Faculty	Graduate School,Sripatum University Chonburi Campus
Year	2019

ABSTRACT

This research for presentation the behavior of news exposure via Facebook Live related to skin treatment products, the opinion to watch Facebook Live related to women skin treatment products and decision to buy women skin treatment products in Chon Buri Province for bringing the researching result to be guideline for doing the business, marketing plan strategies matching the target group for most performance of the business, and having most quality in business circles. The Educational result founded that the consumers having frequency to watch Facebook Live of skin treatment products for 1-2 times per week, average time 1-2 hours, most of the time will be watched during 20.01 – 24.00 hrs. (early evening to midnight), and they have the opinion to watch Facebook Live related to skin treatment products in regards of quality data, and the consumer think that the data presentation via Facebook Live is the modern data, easy knowledge and true. Especially the main subject in decision for buying the products as Promotion arrangement vis Facebook Live, and the second step as presentation method of the entrepreneur in Facebook Live.