

บทคัดย่อ

ชื่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ	ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจในการติดตามและซื้อสินค้าของผู้ชมการถ่ายทอดสดเฟซบุ๊กแฟนเพจร้านเสื้อผ้าออนไลน์
ชื่อผู้เขียน	อัญมณี อิมปีตวงษ์
ชื่อปริญญา	ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (นิเทศศาสตร์และนวัตกรรม)
ปีการศึกษา	2562

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยที่ประกอบด้วยการศึกษา 2 รูปแบบคือการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาการสร้างแรงจูงใจและโครงสร้างในการจัดการถ่ายทอดสดของเฟซบุ๊กแฟนเพจ ร้าน La Mignonne กับร้าน Geminate พบว่า มีการสร้างแรงจูงใจด้านเหตุผล ด้วยการบอกถึงประสิทธิภาพของสินค้า ทุกชั้น ในขณะที่การถ่ายทอดสดเสมอ มีการกล่าวถึงการลดราคาของสินค้าเมื่อเป็นสินค้าลดราคา และการกล่าวว่าสินค้ามีผู้นิยมใช้ ในการสร้างเหตุผลความนิยมในตัวสินค้าให้ผู้ชม อีกทั้งร้าน La Mignonne ยังใช้การเปรียบเทียบสินค้ากับแบรนด์ชั้นนำเพิ่มเติมในการขาย เพื่อดึงความน่าสนใจของสินค้าหรือทำให้ผู้ชมสามารถเข้าใจในสินค้าได้มากขึ้น แต่ในการวิเคราะห์เนื้อหาของคลิปตัวอย่างทั้ง 2 ร้านไม่มีการแจกของแถม และการแสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์เป็นนวัตกรรมใหม่ ส่วนการสร้างแรงจูงใจด้านอารมณ์มีการกล่าวว่า หากใช้สินค้าจะได้รับการยอมรับในสังคม เป็นการกล่าวในลักษณะที่ทำให้ผู้ชมการถ่ายทอดสดรู้สึกว่าการได้สวมใส่สินค้าจะทำให้ดูดี เป็นการแต่งกายที่สามารถยกระดับตัวเองได้ นอกจากนี้ร้าน La Mignonne ยังมีการกล่าวว่า สินค้าจะทำให้มีความมั่นใจ ทำให้รู้สึกได้ว่าสินค้านั้นช่วยให้ดูดีขณะใส่ได้ มีการกล่าวถึงสินค้าโดยใช้ข้อความตลก ขณะที่ร้าน Geminate จะเน้นการขายอย่างมีแบบแผน ไม่มีการใช้ข้อความตลก ทั้งนี้ ทั้ง 2 ร้าน ไม่มีการกล่าวว่าหากใช้สินค้าจะทำให้เพศตรงข้ามสนใจ การกล่าวในเชิงที่ว่าสินค้าทำให้รู้สึกในเชิงลบต่อร่างกายเพราะไม่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ และการใช้ดารารับเป็นพรีเซนเตอร์

สำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ เพื่อศึกษาลักษณะประชากร การรับรู้แรงจูงใจในการติดตามการถ่ายทอดสด การเปิดรับโครงสร้างในการจัดการถ่ายทอดสด และความตั้งใจในการติดตามและซื้อสินค้าของผู้ชมการถ่ายทอดสดเฟซบุ๊กแฟนเพจร้านเสื้อผ้าออนไลน์ โดยผู้วิจัยได้ใช้วิธีการศึกษาโดยใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ที่มีประสบการณ์ในการรับชมการถ่ายทอดสดบนเฟซบุ๊ก (Facebook Live) จำนวน 200 ชุด ผลการวิจัยพบว่า จากกลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศ

ชาย มีอายุเฉลี่ย 28-35ปี ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ประมาณ 15,001-30,000 บาท และเป็นผู้ติดตามเฟซบุ๊กแฟนเพจและการถ่ายทอดสด (Facebook Live) ในระยะเวลา 6 เดือน – 1 ปี

โดยลักษณะประชากรที่แตกต่างด้านเพศ อายุ อาชีพมี และการศึกษาไม่ทำให้มีความตั้งใจในการติดตามและซื้อสินค้าของผู้ชมการถ่ายทอดสดเฟซบุ๊กแฟนเพจร้านเสื้อผ้าออนไลน์แตกต่างกัน ขณะที่รายได้ และระยะเวลาการติดตามเฟซบุ๊กแฟนเพจนั้นส่งผลให้มีความตั้งใจในการติดตามและซื้อสินค้าจากการถ่ายทอดสดของเฟซบุ๊กแฟนเพจร้านเสื้อผ้าออนไลน์แตกต่างกัน ในส่วนของการสร้างแรงจูงใจด้านเหตุผลและด้านอารมณ์ ในการติดตามการถ่ายทอดสด มีความสัมพันธ์กับความตั้งใจในการติดตามและซื้อสินค้าจากการถ่ายทอดสดของเฟซบุ๊กแฟนเพจร้านเสื้อผ้าออนไลน์ เช่นเดียวกับการเปิดรับโครงสร้างในการจัดทำกรถ่ายทอดสด เช่น การโปรยหัวข้อย่อยเล็กน้อยให้น่าสนใจก่อนถ่ายทอดสด แจ้งให้ทราบว่าจะมีการถ่ายทอดสด เป็นต้น ก็มีความสัมพันธ์กับความตั้งใจในการติดตามและซื้อสินค้าของผู้ชมการถ่ายทอดสดเฟซบุ๊กแฟนเพจร้านเสื้อผ้าออนไลน์

ABSTRACT

Title of Independent Study	Factors that affect the intention to follow and buy products from live broadcasting of Facebook Fanpage, online clothing store.
Author	Anyamanee Impitiwong
Degree	Master of Arts (Communication Arts and Innovation)
Academic Year	2019

This research consists of 2 types of studies which are qualitative research. In order to study the motivation and structure of the live event of Facebook fan page, La Mignonne and Geminat stores found motivation for reason. By telling the product performance, every piece while doing live broadcasts. There is a mention of product price reductions when it is on sale. And saying that the product is popularly used, In creating a reason for the popularity of the product for the audience. In addition, La Mignonne stores are used to compare products with additional leading brands in the sale. To attract the interest of the product or enable the audience to understand the product better But in analyzing the content of the sample clips in both stores, there is no free giveaway And showing that the product is innovative As for emotional motivation, it is said that If using products, will be accepted in society It is said in a way that viewers of the live event feel that wearing a product will make it look good. Is a dress that can enhance one's self. In addition, the store La Mignonne also said that Products will make you confident. Feeling that the product helps to look good while wearing. The product is mentioned in a funny way, while the Geminat focuses on the sale. No joke messages are used. In both stores, there is no mention that using products will make the opposite sex interesting. Stating that the product makes a negative impression on the body because it doesn't use the product, and using stars as a presenter.

For quantitative research To study the population characteristics Awareness of the motivation to follow live events Structure exposure for making a live event And the intention to follow and buy products from the live broadcast of Facebook Fan Page, online clothing store The researcher used the method of study by using questionnaire. Is a tool for collecting data from people who have experience in watching 200 Facebook live shoots. The research found that, The subjects were female, more than male, aged between 28-35 years. Most of them were private employees. Have an estimated income 15,001-30,000 baht and is a Facebook follower, fan page and live broadcast (Facebook Live) for 6 months - 1 year.

The demographic characteristics that are different in gender, age, occupation, and education do not make the intention to follow and buy products from the live broadcast of Facebook Fan Page, online clothing store is different while the income and duration of Follow Facebook Fan Pages, resulting in different intention to follow and buy products from live Facebook Fan Page online clothing stores. In terms of motivation, reasoning and emotion To track live events Correlated with the intention to follow and buy products from the live broadcast of Facebook Fan Page, online clothing store As well as the exposure to the structure of the live event, such as sprinkling of interesting topics before the live event Notice that there will be a live event, etc. It is related to the intention to follow and buy products from the live broadcast of Facebook Fan Page, online clothing store.