

การแบ่งส่วนตลาดผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ

วันที่รับบทความ	02/12/2562
วันแก้ไขบทความ	01/03/2563
วันตอบรับบทความ	28/04/2563

ภัทรา สุขะสุนธร¹ ภาวิน พรยูทธพงศ์²

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง การแบ่งส่วนตลาดผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาดังนี้ 1) เพื่อศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจ รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 2) เพื่อศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 3) เพื่อศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการแบ่งส่วนตลาดของรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ประชากรที่ศึกษาคือ ผู้สูงอายุทั้งเพศชายและหญิงที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปอาศัยอยู่ในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้และไม่นอนติดเตียง เลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม 0.964 ประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลใช้ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงสำรวจ ผลการศึกษา 1) จัดองค์ประกอบรูปแบบการดำเนินชีวิตได้ 7 องค์ประกอบ คือ 1. รักครอบครัวและมีศีลธรรม 2. มั่นใจในตนเองและสนใจเรื่องรอบตัว 3. อนุรักษ์และพัฒนา 4. นักกิจกรรมที่เอาใจใส่ตัวเอง 5. กระตือรือร้นรอบรู้สู่ความสำเร็จ 6. ดูแลตัวเองและสิ่งแวดล้อม 7. รักงานอดิเรกและความเสมอภาค 2) จัดองค์ประกอบรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลได้ 5 องค์ประกอบ คือ 1. นักวางแผนทางการเงิน 2. นักลงทุน 3. บริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ 4. ผู้มีความรอบคอบทางการเงิน 5. สุขกายสบายใจ และ 3) จัดองค์ประกอบรูปแบบการแบ่งส่วนตลาดของรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลได้ 5 องค์ประกอบ คือ 1. สร้างความมั่งคั่ง ทนสมัย และรอบรู้ 2. นักกิจกรรมและรอบคอบทางการเงิน 3. นักวางแผนทางการเงินและมีศีลธรรม 4. สุขกายสบายใจสู่ความสำเร็จ 5. บริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ

คำสำคัญ : รูปแบบการดำเนินชีวิต การบริหารการเงินส่วนบุคคล การแบ่งส่วนตลาด

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี
อีเมล : patra.s@dru.ac.th

² อาจารย์ สาขาวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

Elderly Market Segmentation in Bang Phli District, Samutprakan Province

Received	02/12/2019
Revised	01/03/2020
Accepted	28/04/2020

Patra Sukasukont¹ Dayin Pornyutthaphong²

Abstract

The purposes of this study were to study the composition and survey indicators of lifestyles, personal financial management styles, and market segmentation styles related to the lifestyles in managing the personal finance of the elderly in Bang Phli district, Samutprakan province. The population consisted of male and female elderly in Bang Phli district, Samutprakan province, who were over 60 years old and could help themselves and were not being bedridden. The sample consisted of 400 elderly. The research instrument was a questionnaire with a reliability coefficient of 0.964. The collected data were analyzed statistically by mean, standard deviation, and exploratory factor analysis. The finding showed that 1. the lifestyles of elderly consisted of 7 components; 1) love family and have morals, 2) be confident and interested in the surroundings, 3) be conservative and love development, 4) be an activist who takes care of oneself, 5) stay enthusiastic for knowledge and success, 6) take good care of oneself and the environment, and 7) enjoy hobbies and democracy. 2. The personal financial management styles of the elderly consisted of 5 components; 1) be a financial planner, 2) be an investor, 3) consume effectively, 4) be a financial prudence, and 5) live well. 3. The market segmentation styles related to the elderly lifestyles in managing personal finance consisted of 5 components; 1) build wealth, modern lifestyle, and knowledge, 2) be an activist and financial prudence, 3) be a financial planner with morals, 4) live well for success, and 5) consume effectively.

Keywords: lifestyle, personal financial management, segmentation

¹ Assistant Professor, Marketing Program, Dhonburi Rajabhat University
e-mail: patra.s@dru.ac.th

² Lecturer, Accounting Program, Dhonburi Rajabhat University

บทนำ

จากความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคที่มีอยู่มากมายในชีวิตประจำวันนั้น ทำให้ธุรกิจมีโอกาสที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการเหล่านั้นได้อย่างหลากหลาย สำหรับผลิตภัณฑ์ตราหนึ่ง ๆ ที่นำเสนอต่อตลาดนั้น อาจเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคกลุ่มหนึ่ง แต่ไม่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคกลุ่มอื่น ๆ เพราะผู้บริโภคแต่ละรายมีลักษณะและความต้องการที่แตกต่างกันไป ธุรกิจจึงต้องศึกษาลักษณะของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน แล้วแบ่งผู้บริโภคออกเป็นกลุ่ม ๆ เพื่อเลือกผู้บริโภคกลุ่มที่ธุรกิจสามารถดำเนินการได้เป็นตลาดเป้าหมาย เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม สอดคล้องกับลักษณะและความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายนั้นต่อไป การแบ่งกลุ่มผู้บริโภคที่มีลักษณะแตกต่างกันออกเป็นกลุ่ม ๆ นี้ เรียกว่า การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) (Kotler & Armstrong, 2016, p. 222) และสามารถใช้รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคเป็นเกณฑ์ในการแบ่งส่วนตลาดได้ (Kotler & Keller, 2012, p. 237) โดยพิจารณาจากกิจกรรม (Activities) ความสนใจ (Interests) และความคิดเห็น (Opinions) (AIOs) ของผู้บริโภค (Plummer, 1974, pp. 33-37) นอกจากนี้การศึกษารูปแบบการบริหารทางการเงินส่วนบุคคลก็มีความเกี่ยวข้องกับผู้บริโภคด้วย เพราะผู้บริโภคแต่ละรายจะบริหารการเงินในส่วนบุคคลให้บรรลุจุดมุ่งหมายแตกต่างกัน ดังที่ The certified financial planner board of standard (CPF Board) กล่าวว่า “การวางแผนการเงินส่วนบุคคล เป็นการทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการดำเนินชีวิต (Life Goals) ของบุคคล โดยผ่านการบริหารและวางแผนการเงิน ซึ่งถูกออกแบบมาของแต่ละบุคคล และเกี่ยวข้องตั้งแต่การรวบรวมข้อมูลทางการเงินของบุคคล กำหนดวัตถุประสงค์ ตรวจสอบฐานะการเงินปัจจุบัน กำหนดกลยุทธ์และแผนการเงิน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในอนาคต” (สุขใจ น้ำผุด, อนุชนาฏ เจริญจิตรกรรม และสมนึก วิวัฒน์, 2557, น. 4)

ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้สูงอายุจำนวนเพิ่มขึ้น ทำให้รัฐบาลมีความจำเป็นต้องเตรียมการเพื่อรองรับความต้องการและพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุเหล่านี้ จึงกำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาไว้ในยุทธศาสตร์ที่ 2 ของแผนผู้สูงอายุแห่งชาติ ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2545-2564) ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 1 พ.ศ. 2552 (กรมกิจการผู้สูงอายุ, 2560, น. 17) ดังนั้นการศึกษารูปแบบการดำเนินชีวิตและรูปแบบการบริหารทางการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุ จะทำให้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน สามารถดำเนินโครงการและวางแผนการจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการและพัฒนาคุณภาพชีวิต ให้มีความใกล้เคียงกับลักษณะและความต้องการของผู้สูงอายุในแต่ละกลุ่มได้มากที่สุด อำเภอบางพลีเป็นพื้นที่ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรีสมุทรปราการตั้งอยู่ และภารกิจหนึ่งของมหาวิทยาลัยคือการให้บริการแก่ชุมชน เพื่อสร้างความเข้มแข็งและความยั่งยืนให้กับคนในชุมชน ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาเรื่อง การแบ่งส่วนตลาดผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ เพื่อนำผลการวิจัยมาเผยแพร่ให้เกิดประโยชน์แก่หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
- 2) เพื่อศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
- 3) เพื่อศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการแบ่งส่วนตลาดของรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ

วิธีการดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ศึกษาคือ ผู้สูงอายุทั้งเพศชายและหญิงที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้และไม่นอนติดเตียง อาศัยอยู่ในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ เลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ตามเงื่อนไขของการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคการวิเคราะห์ปัจจัย (Factor analysis) คือจำนวนข้อมูลควรมากกว่าจำนวนตัวแปร อย่างน้อย 10 เท่า (กัลยา วาณิชยปัญญา, 2560, น. 98) และ การศึกษารูปแบบการดำเนินชีวิตนั้น เป็นรูปแบบพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเป็นประจำ สามารถอธิบายได้จาก กิจกรรม (Activities) ความสนใจ (Interests) และความคิดเห็น (Opinions) (AIOs) (Plummer, 1974, pp. 33-37) ดังนั้นการศึกษานี้ ผู้วิจัยจึงกำหนดตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาด้านกิจกรรม จำนวน 34 ตัวแปร ด้านความสนใจ จำนวน 31 ตัวแปร และด้านความคิดเห็น จำนวน 31 ตัวแปร ส่วนการศึกษารูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคล มีจำนวนตัวแปร 26 ตัวแปร ดังนั้นด้านกิจกรรมเป็นด้านที่มีจำนวนตัวแปรสูงสุดคือ 34 ตัวแปร จึงต้องใช้ข้อมูลจำนวนไม่น้อยกว่า 340 ข้อมูล ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน และสุ่มตัวอย่างด้วยวิธีเจาะจง แล้ววิเคราะห์ข้อมูลของแต่ละด้านด้วยเทคนิคการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis)

2. เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถาม ประกอบด้วยเกณฑ์ที่ใช้ในการแบ่งส่วนตลาดคือรูปแบบการดำเนินชีวิต ซึ่งศึกษาจากกิจกรรม (Activities) ความสนใจ (Interests) และความคิดเห็น (Opinions) (AIOs) และรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคล ซึ่งศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนการอุปโภคบริโภค การออม การบริหารความเสี่ยงและการประกันภัย การวางแผนภาษี หนี้ การลงทุน การวางแผนเกษียณ และการวางแผนมรดก มีลักษณะข้อคำถามเป็นแบบมาตราประมาณค่า (Rating Scale) หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม ด้วยวิธี Cronbach's Alpha ซึ่งจะต้องมีค่ามากกว่า 0.70 (Hair et al., 2010, p. 125) ผลการหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามด้านกิจกรรมเท่ากับ 0.849 ด้านความสนใจเท่ากับ 0.898 ด้านความคิดเห็นเท่ากับ 0.919 ด้านการบริหารการเงินเท่ากับ 0.928 และรวมทุกด้านเท่ากับ 0.964

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเข้าสำรวจข้อมูลจากผู้สูงอายุตามแหล่งชุมชนใน 6 ตำบลของอำเภอบางพลี ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง โดยให้ผู้สูงอายุจำนวนไม่น้อยกว่า 60 คนจากแต่ละตำบล ตอบแบบสอบถามที่สร้างขึ้น สามารถรวบรวมข้อมูลได้ครบจำนวน 400 ชุด ดังนี้ ตำบลบางพลีใหญ่ 76 ชุด ตำบลบางแก้ว 72 ชุด ตำบลบางปลา 68 ชุด ตำบลบางโฉลง 60 ชุด ตำบลราชาเทวะ 60 ชุด และตำบลหนองปรือ 64 ชุด หลังจากนั้นนำแบบสอบถามที่เก็บข้อมูลแล้ว มาตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูล แล้วนำไปวิเคราะห์โดยใช้ค่าทางสถิติ

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามด้วย ความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage) วิเคราะห์ข้อมูลเป็นรายข้อและภาพรวมเกี่ยวกับกิจกรรม ความสนใจ ความคิดเห็น และการบริหารการเงินของผู้ตอบแบบสอบถาม ด้วยค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) วัดความเหมาะสมของข้อมูลว่าควรใช้เทคนิคการวิเคราะห์ปัจจัยหรือไม่ วัดด้วย Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ซึ่งมีค่าระหว่าง 0-1 แล้วพิจารณาค่า KMO ดังนี้ ถ้าค่า ≥ 0.90 ดีมาก 0.80 - 0.89 ดี 0.60 - 0.79 ปานกลาง 0.50-0.59 ไม่ดี < 0.50 ไม่สมควรใช้ และทดสอบความสัมพันธ์ด้วย Bartlett's test of sphericity เพื่อตรวจสอบว่า เมทริกซ์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปร p ตัว สามารถแบ่งเป็นปัจจัยร่วมหรือกลุ่มที่ตัวแปรที่มีส่วนร่วมกันหรือสัมพันธ์กันได้หรือไม่ (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2552, น. 262) ผลจากการวิเคราะห์ได้ค่า KMO ของด้านกิจกรรมเท่ากับ 0.920 และทดสอบความสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test พบว่า ค่า Chi-Square เท่ากับ 7221.503 ค่า p -value เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 หมายถึง องค์ประกอบย่อยที่สกัดองค์ประกอบได้ใหม่ด้วยวิธี PCA มีความสัมพันธ์กัน ส่วนค่า KMO ของด้านความสนใจเท่ากับ 0.920 และทดสอบความสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test พบว่า ค่า Chi-Square เท่ากับ 7104.039 ค่า p -value เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 หมายถึง องค์ประกอบย่อยที่สกัดองค์ประกอบได้ใหม่ด้วยวิธี PCA มีความสัมพันธ์กัน ค่า KMO ของด้านความคิดเห็นเท่ากับ 0.942 และทดสอบความสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test พบว่า ค่า Chi-Square เท่ากับ 8848.796 ค่า p -value เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 หมายถึง องค์ประกอบย่อยที่สกัดองค์ประกอบได้ใหม่ด้วยวิธี PCA มีความสัมพันธ์กัน และค่า KMO ของด้านการบริหารการเงินเท่ากับ 0.935 และทดสอบความสัมพันธ์ด้วย Bartlett's Test พบว่า ค่า Chi-Square เท่ากับ 6392.684 ค่า p -value เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 หมายถึง องค์ประกอบย่อยที่สกัดองค์ประกอบได้ใหม่ด้วยวิธี PCA มีความสัมพันธ์กัน เมื่อทราบว่าสามารถใช้เทคนิคการวิเคราะห์ปัจจัยได้ จึงทำการวิเคราะห์จำแนกกลุ่มตัวแปรใหม่ด้านกิจกรรม ด้านความสนใจ ด้านความคิดเห็น และด้านการบริหารการเงิน ด้วยเทคนิค Exploratory Factor Analysis โดยเลือกวิธีสกัดปัจจัยแบบ Principle Component Analysis(PCA) และหมุนแกนแบบตั้งฉากด้วยวิธี

Orthogonal rotation แบบ Varimax แล้วนำองค์ประกอบที่ได้จากด้านกิจกรรม ด้านความสนใจ และด้านความคิดเห็นมาวิเคราะห์จำแนกกลุ่มตัวแปรใหม่รูปแบบการดำเนินชีวิตด้วยเทคนิค Exploratory Factor analysis โดยเลือกวิธีสกัดปัจจัยแบบ Principle Component Analysis (PCA) และหมุนแกนแบบตั้งฉากด้วยวิธี Orthogonal Rotation แบบ Varimax หลังจากนั้นนำองค์ประกอบของรูปแบบการดำเนินชีวิตและองค์ประกอบของรูปแบบการบริหารการเงิน มาวิเคราะห์จำแนกกลุ่มตัวแปรใหม่รูปแบบการแบ่งส่วนตลาดของรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลด้วยเทคนิค Exploratory Factor Analysis โดยเลือกวิธีสกัดปัจจัยแบบ Principle Component Analysis (PCA) และหมุนแกนแบบตั้งฉากด้วยวิธี Orthogonal Rotation แบบ Varimax อีกครั้ง (Hair et al., 2010, pp. 91-151) ทั้งนี้ สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2556, น. 366) ได้กำหนดน้ำหนักองค์ประกอบของแต่ละองค์ประกอบต้องมีค่าไอเกน (Eigen Value) มากกว่า 1 และน้ำหนักองค์ประกอบของแต่ละตัวบ่งชี้ไม่ต่ำกว่า 0.40

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

สรุปผลการวิจัย

ผลจากการวิจัยสรุปตามแต่ละวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

1) การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผลที่ได้จากการศึกษาสามารถจัดองค์ประกอบได้ 7 องค์ประกอบ ดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 รักครอบครัวและมีศีลธรรม เป็นผู้ที่ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคใด ๆ จะทำในสิ่งที่ถูกต้องเสมอ เป็นคนดีอยู่ในศีลในธรรม มีความคิดเห็นว่าการตอบแทนบุญคุณคนเป็นสิ่งสำคัญ ความจริงใจและความซื่อสัตย์เป็นสิ่งสำคัญ ปัจจุบันสำคัญมากกว่าอดีต อนาคตจะได้ดีต้องทำปัจจุบันให้ดีกว่า คนในสังคมต้องเคารพกติกา กฎระเบียบ และกฎหมาย เป็นคนเชื่อมั่นในตนเอง ครอบครัวมีบทบาทสำคัญที่ทำให้คนเป็นคนดี ใช้เวลาส่วนใหญ่ฟังวิทยุ ดูรายการทางโทรทัศน์ นอนหลับพักผ่อน ปฏิบัติธรรม คุยกับคนรัก เพื่อน และผู้คน สนใจที่จะทำกิจกรรมร่วมกับคนในครอบครัว สนใจบุคคลในครอบครัวและความเป็นอยู่ภายในบ้าน

องค์ประกอบที่ 2 มั่นใจในตนเองและสนใจเรื่องรอบตัว เป็นผู้ที่ใช้เวลากับการเลือกซื้อเครื่องเสียงและโทรทัศน์ เครื่องแต่งรถ เครื่องแต่งบ้าน เครื่องแต่งกาย และเครื่องประดับ เที่ยวสถานบันเทิงยามค่ำคิน เข้าชมงานนิทรรศการ ให้ความสนใจการแสดงคอนเสิร์ตและนักร้อง การแสดงละครและดารา การทำนายอนาคตดูดวง การแข่งขันกีฬา นักกีฬา พืชพรรณธรรมชาติและสัตว์ป่า การท่องเที่ยว สัตว์เลี้ยง และมีความคิดเห็นว่ายากถ้าอยากดูดีต้องใช้ตราสินค้าที่เป็นที่ยอมรับของสังคม ตนเองเป็นคนเก่งและทันสมัย

องค์ประกอบที่ 3 อนุรักษ์และพัฒนา เป็นคนทำงานที่เป็นอาชีพหลักในปัจจุบัน หรือทำงานที่เป็นอาชีพเสริมเพื่อหารายได้พิเศษ มีความสนใจในงานพิเศษเพื่อเสริมรายได้ พัฒนาปรับปรุงงานในอาชีพ ตกแต่งปรับปรุง และซ่อมแซมบ้าน งานเลี้ยงสังสรรค์ ทำอาหารและขนม มีความคิดเห็นว่ายากถ้าอยากพัฒนาผลิตภัณฑ์ ภูมิปัญญาชาวบ้านสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้อีกเยอะ สิ่งเก่าแก่โบราณ

ควรค่าแก่การค้นหาและเก็บรักษา สิ่งทันสมัยช่วยให้ผู้ใช้ดูดีเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม วุฒิทางการศึกษา จำเป็นต้องใช้ในการประกอบอาชีพ ศิลปะและวัฒนธรรมมีความเกี่ยวข้องกับความเป็นอยู่ของมนุษย์ รายได้มีความสำคัญต่อความเป็นอยู่ของคนในสังคม และการศึกษาไม่จำเป็นต้องเรียนในชั้นเรียน

องค์ประกอบที่ 4 นักกิจกรรมที่เอาใจใส่ตัวเอง เป็นผู้ที่ชอบเข้าร่วมกิจกรรมทางการกุศล ชุมรรมทางศาสนา ชุมรรมทางการท่องเที่ยวและวัฒนธรรม ชุมรรมกีฬา และเข้าร่วมกิจกรรมในงานอาชีพ ร่วมงานสาธารณกุศล ให้ความสนใจการออกกำลังกาย พบปะผู้คน ดูแลสุขภาพ งานการกุศล งานบุญ และงานทางศาสนา ดูแลบุคลิกภาพ แต่งกาย ความเป็นโบราณและเก่าแก่

องค์ประกอบที่ 5 กระตือรือร้นรอบรู้รู้ความสำเร็จ เป็นผู้ที่ให้ความสนใจในการประสบความสำเร็จ ทางด้านการเรียน งานอาชีพ การเงินและทรัพย์สิน ความงาม ความดูดี และความรัก สนใจอุปกรณ์การสื่อสาร ความทันสมัยและเทคโนโลยี ความแปลกใหม่ข่าวสาร ชอบเดินเล่นในห้างสรรพสินค้าและแหล่งช้อปปิ้ง รับประทานอาหารนอกบ้าน ร่วมงานเลี้ยงสังสรรค์ เล่นกีฬากลางแจ้ง และท่องเที่ยวธรรมชาติ มีความคิดเห็นว่าการได้ทำอะไรที่ท้าทายช่วยให้ชีวิตมีชีวิตรื่นเริง การออกไปเที่ยวนอกบ้านช่วยให้ชีวิตมีชีวิตรื่นเริง การได้พบปะพูดคุยกับผู้คนบ่อย ๆ เป็นสิ่งที่ดี การช่วยเหลือซึ่งกันและกันจะทำให้สังคมมีความสุข และเราต้องทำในสิ่งที่คนในสังคมยอมรับเสมอ

องค์ประกอบที่ 6 ดูแลตัวเองและสิ่งแวดล้อม เป็นผู้ที่ชอบเข้าร่วมกิจกรรมตามประเพณีกับชุมชน ทำบุญและตักบาตร เข้าร่วมกิจกรรมในชมรมสิ่งแวดล้อมและพิทักษ์ธรรมชาติ เลือกรับประทานอาหารที่ปลอดภัย เลือกซื้ออาหาร และทำงานบ้าน

องค์ประกอบที่ 7 รักงานอดิเรกและความเสมอภาค เป็นผู้ที่ชอบอ่านหนังสือและค้นข้อมูลข่าวสาร ออกกำลังกาย ปลูกและดูแลต้นไม้ เลี้ยงสัตว์ ประดิษฐ์สิ่งของ วาดภาพ ตัดเย็บผ้าและงานฝีมือ เล่นกีฬา ในร่ม เล่นเกมส์ มีความคิดเห็นว่าคุณต้องเคารพสิทธิและเสรีภาพของคนอื่น สังคมไทยในปัจจุบันเป็นสังคมที่ดี และอบอุ่น คุณธรรมเป็นสิ่งสำคัญของผู้บริหารบ้านเมือง การปกครองระบอบประชาธิปไตยดีที่สุด และประเทศชาติจะอยู่รอดขึ้นอยู่กับคนทุกคนในสังคม

2) การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผลที่ได้จากการศึกษาสามารถจัดองค์ประกอบได้ 5 องค์ประกอบ ดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 นักวางแผนทางการเงิน เป็นผู้ที่มีการวางแผนทางการเงินในระยะยาวมากกว่า 10 ปี มีการวางแผนในการหาเงินที่ทำให้เกิดรายได้ มีการวางแผนในการใช้จ่ายเงินให้เหมาะสมกับรายได้ มีการประเมินและปรับปรุงแผนการใช้จ่ายเงินเป็นระยะ ๆ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน กำหนดวัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการหาเงินและใช้จ่ายเงินเสมอ

องค์ประกอบที่ 2 นักลงทุน เป็นผู้ที่ชอบสร้างรายได้ให้ตนเองโดยการลงทุนในแหล่งลงทุนต่าง ๆ สร้างความมั่นคงให้กับชีวิตโดยสะสมทองหรือของมีค่า สร้างรายได้ให้กับตนเองโดยการเสี่ยงโชค หาวิธีการที่จะสามารถลดภาษีที่ต้องจ่ายแก่รัฐบาล ใช้เงินจะเน้นในสิ่งที่ทำให้สังคมยอมรับเป็นหลัก สร้างความมั่นคงให้กับชีวิตโดยการสะสมที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง

องค์ประกอบที่ 3 บริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นผู้ที่มีการแบ่งหมวดหมู่การใช้จ่ายเงินในแต่ละเดือน มีความระมัดระวังในการใช้จ่ายเงินให้คุ้มค่ามากที่สุด มีการจัดสรรเงินเพื่อช่วยเหลือสาธารณกุศล ศึกษาช่องทางที่จะทำให้เกิดรายได้และผลประโยชน์ทางการเงินเสมอ สร้างความมั่นคงให้กับชีวิตโดยการออมเงินในธนาคาร หาวิธีการที่จะช่วยลดรายจ่ายเสมอ ศึกษาช่องทางที่จะช่วยลดความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางการเงิน ลดความเสี่ยงทางการเงินด้วยการซื้อประกันภัย

องค์ประกอบที่ 4 ผู้มีความรอบคอบทางการเงิน เป็นผู้มีวิธีป้องกันหรือจัดการหนี้สินที่ดี จัดการมรดกเรียบร้อยแล้วเพื่อป้องกันปัญหาการขัดแย้งระหว่างผู้มีสิทธิ์ จัดเตรียมการทางการเงินสำหรับใช้ในวัยเกษียณได้ดี สภาวะทางการเงินโดยทั่วไปมีสภาพคล่องดี

องค์ประกอบที่ 5 สุขกายสบายใจ เป็นผู้ที่ใช้จ่ายเงินจะเน้นความสุขสบายใจ สุขสบายกาย และสุขภาพเป็นหลัก

3) การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการแบ่งส่วนตลาดของรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผลที่ได้จากการศึกษา สามารถจัดองค์ประกอบได้ 5 องค์ประกอบ ดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 สร้างความมั่งคั่ง ทนสมัย และรอบรู้ เป็นผู้ที่สร้างรายได้ให้ตนเองโดยการลงทุนในแหล่งลงทุนต่าง ๆ สร้างความมั่นคงให้กับชีวิตโดยสะสมทองหรือของมีค่า สร้างรายได้ให้กับตนเองโดยการเลี้ยงโชค หาวิธีการที่จะสามารถลดภาษีที่ต้องจ่ายแก่รัฐบาล การใช้จ่ายเงินจะเน้นในสิ่งที่ทำให้สังคมยอมรับเป็นหลัก สร้างความมั่นคงให้กับชีวิตโดยการสะสมที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง ใช้เวลากับการเลือกซื้อเครื่องแต่งรถ เลือกซื้อเครื่องเสียง โทรทัศน์ เลือกซื้อเครื่องแต่งบ้าน เลือกซื้อเครื่องแต่งกาย เครื่องประดับ เทียวสถานบันเทิงยามค่ำคั่น เข้าชมงานนิทรรศการ ให้ความสนใจการแสดงคอนเสิร์ต นักร้อง การแสดงละคร ดารา การทำนายอนาคตดวง การแข่งขันกีฬา นักกีฬา พิษพรรณธรรมชาติและสัตว์ป่า การท่องเที่ยว สัตว์เลี้ยง และมีความคิดเห็นว่ายากดูดีต้องใช้ตราสินค้าที่เป็นที่ยอมรับของสังคม ตนเองเป็นคนเก่งและทันสมัย ทำงานที่เป็นอาชีพหลักในปัจจุบัน ทำงานที่เป็นอาชีพเสริมเพื่อหารายได้พิเศษ ให้ความสนใจในงานพิเศษเพื่อเสริมรายได้ การพัฒนาปรับปรุงงานในอาชีพ ตกแต่ง ปรับปรุง ซ่อมแซมบ้าน งานเลี้ยงสังสรรค์ ทำอาหารและขนม มีความคิดเห็นว่าเทคโนโลยีมีบทบาทอย่างมากในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ภูมิปัญญาชาวบ้าน สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้อีก สิ่งเก่าแก่โบราณควรค่าแก่การค้นหาและเก็บรักษา สิ่งทันสมัยช่วยให้ผู้ใช้ดูดีเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม วุฒิทางการศึกษาจำเป็นต้องใช้ในการประกอบอาชีพ ศิลปะและวัฒนธรรมมีความเกี่ยวข้องกับความเป็นอยู่ของมนุษย์ รายได้มีความสำคัญต่อความเป็นอยู่ของคนในสังคมและการศึกษาไม่จำเป็นต้องเรียนในชั้นเรียน

องค์ประกอบที่ 2 นักกิจกรรมและรอบคอบทางการเงิน เป็นผู้มีวิธีป้องกันหรือจัดการหนี้สินที่ดี จัดการมรดกเรียบร้อยแล้วเพื่อป้องกันปัญหาการขัดแย้งระหว่างผู้มีสิทธิ์ จัดเตรียมการทางการเงินสำหรับใช้ในวัยเกษียณได้ดี สภาวะทางการเงินโดยทั่วไปมีสภาพคล่องดี ชอบอ่านหนังสือ ค้นข้อมูลข่าวสาร ออกกำลังกาย

ปลูกและดูแลต้นไม้ เลี้ยงสัตว์ ประดิษฐ์สิ่งของ วาดภาพ ตัดเย็บผ้า งานฝีมือ เล่นกีฬาในร่ม เล่นเกมส์ มีความคิดเห็นว่าคุณต้องเคารพสิทธิและเสรีภาพของคนอื่น สังคมไทยในปัจจุบันเป็นสังคมที่ดีและอบอุ่น คุณธรรมเป็นสิ่งสำคัญของผู้บริหารบ้านเมือง การปกครองระบอบประชาธิปไตยดีที่สุด และประเทศชาติจะอยู่รอดขึ้นอยู่กับคนทุกคนในสังคม ชอบเข้าร่วมกิจกรรมทางการกุศล เข้าร่วมกิจกรรมในชมรมทางศาสนา เข้าร่วมกิจกรรมในชมรมทางการท่องเที่ยวและวัฒนธรรม เข้าร่วมกิจกรรมในงานอาชีพ เข้าร่วมกิจกรรมในชมรมกีฬา ร่วมงานสาธารณกุศล ให้ความสนใจการออกกำลังกาย พบปะผู้คน ดูแลสุขภาพ งานการกุศล งานบุญ งานทางศาสนา ดูแลบุคลิกภาพและการแต่งกาย ความเป็นโบราณเก่าแก่

องค์ประกอบที่ 3 นักวางแผนทางการเงินและมีศีลธรรม เป็นผู้ที่มีการวางแผนทางการเงินในระยะยาวมากกว่า 10 ปี มีการวางแผนในการหาเงินที่ทำให้เกิดรายได้ มีการวางแผนในการใช้จ่ายเงินให้เหมาะสมกับรายได้ มีการประเมินและปรับปรุงแผนการใช้จ่ายเงินเป็นระยะ ๆ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการหาเงินและใช้จ่ายเงินเสมอ เป็นคนไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคใด ๆ จะทำในสิ่งที่ถูกต้องเสมอ เป็นคนดีอยู่ในศีลธรรม มีความคิดเห็นว่าการตอบแทนบุญคุณคนเป็นสิ่งสำคัญ ความจริงใจและความซื่อสัตย์เป็นสิ่งสำคัญ ปัจจุบันสำคัญมากกว่าอดีต อนาคตจะดีได้ต้องทำปัจจุบันให้ดีกว่า คนในสังคมต้องเคารพกติกา กฎระเบียบ กฎหมาย เป็นคนเชื่อมั่นในตนเอง ครอบครัวยึดมั่นในค่านิยมที่ดี ทำให้คนเป็นคนดีใช้เวลาส่วนใหญ่ฟังวิทยุ ดูรายการทางโทรทัศน์ นอนหลับพักผ่อน ปฏิบัติธรรม และคุยกับคนรัก เพื่อน ผู้คนสนใจที่จะทำกิจกรรมร่วมกับคนในครอบครัว สนใจบุคคลในครอบครัวและความเป็นอยู่ภายในบ้าน

องค์ประกอบที่ 4 สุขกายสบายใจสู่ความสำเร็จ เป็นผู้ใช้เงินที่เน้นความสุขสบายใจ สุขสบายกาย และสุขภาพเป็นหลัก ให้ความสนใจในการประสบความสำเร็จทางการเรียน งานอาชีพ การเงินทรัพย์สิน ความงาม ความดี และความรัก สนใจอุปกรณ์การสื่อสาร ความทันสมัย เทคโนโลยี ความแปลกใหม่ข่าวสาร ชอบเดินเล่นในห้างสรรพสินค้า แล่งช้อปปิ้ง รับประทานอาหารนอกบ้าน ร่วมงานเลี้ยงสังสรรค์ เล่นกีฬา กลางแจ้ง และท่องเที่ยวธรรมชาติ มีความคิดเห็นว่าการได้ทำอะไรที่ท้าทายช่วยให้ชีวิตมีชีวิตรื่นเริง การออกไปเที่ยวนอกบ้านช่วยให้ชีวิตมีชีวิตรื่นเริง การได้พบปะพูดคุยกับผู้คนบ่อย ๆ เป็นสิ่งที่ดี การช่วยเหลือซึ่งกันและกันจะทำให้สังคมมีความสุข และเราต้องทำในสิ่งที่คนในสังคมยอมรับเสมอ

องค์ประกอบที่ 5 บริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นผู้ที่มีการแบ่งหมวดหมู่การใช้จ่ายเงินในแต่ละเดือน มีความระมัดระวังในการใช้จ่ายเงินให้คุ้มค่ามากที่สุด มีการจัดสรรเงินเพื่อช่วยเหลือสาธารณกุศล ศึกษาช่องทางที่จะทำให้เกิดรายได้และผลประโยชน์ทางการเงินเสมอ สร้างความมั่นคงให้กับชีวิตโดยการออมเงินในธนาคาร หาวิธีการที่จะช่วยลดรายจ่ายเสมอ ศึกษาช่องทางที่จะช่วยลดความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางการเงิน ลดความเสี่ยงทางการเงินด้วยการซื้อประกันภัย ชอบเข้าร่วมกิจกรรมตามประเพณีกับชุมชน ทำบุญ ตักบาตร เข้าร่วมกิจกรรมในชมรมสิ่งแวดล้อมและพิทักษ์ธรรมชาติ เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพ อาหาร และทำงานบ้าน

อภิปรายผลการวิจัย

ผลที่ได้จากการวิจัยสามารถอภิปรายผล ตามแต่ละวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

1) การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผลที่ได้จากการศึกษาสามารถจัดองค์ประกอบรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุได้ 7 องค์ประกอบคือ องค์ประกอบที่ 1 รักครอบครัวและมีศีลธรรม องค์ประกอบที่ 2 มั่นใจในตนเองและสนใจเรื่องรอบตัว องค์ประกอบที่ 3 อนุรักษ์และพัฒนา องค์ประกอบที่ 4 นักกิจกรรมที่เอาใจใส่ตัวเอง องค์ประกอบที่ 5 กระตือรือร้นรอบรู้สู่ความสำเร็จ องค์ประกอบที่ 6 ดูแลตัวเองและสิ่งแวดล้อม องค์ประกอบที่ 7 รักงานอดิเรกและความเสมอภาค

เมื่อนำผลการวิจัยเทียบเคียงกับผลการศึกษาและงานวิจัยชิ้นอื่น ที่ได้ดำเนินการแตกต่างกันทางด้านพื้นที่หรือประชากรที่ศึกษา ผลการศึกษาจะได้กลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตแตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น รูปแบบการดำเนินชีวิตแบบ VALS จัดทำโดย SRI Consulting Business Intelligence (Kotler & Keller, 2009, p. 262) ได้จัดกลุ่มผู้บริโภคออกเป็น 8 กลุ่ม ดังนี้ 1) นักนวัตกรรม 2) นักคิด 3) ผู้มุ่งความสำเร็จ 4) ผู้ค้นหาประสบการณ์ 5) ผู้ที่มีความศรัทธา 6) ผู้ตามกระแส 7) ผู้ที่มุ่งงาน 8) ผู้ที่ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง ส่วนงานวิจัยของจิรวิทย์ หลอมประโคน และประพล เปรมทองสุข (2555, น. 145-162) วิจัยเรื่องรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้หญิงวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร สามารถจัดกลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้หญิงทำงานในเขตกรุงเทพมหานครได้ 8 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มสาววัยทำงานใส่ใจเรื่องความบันเทิงและกิจกรรมนอกบ้าน 2) กลุ่มสาววัยทำงานนักพัฒนาใส่ใจเรื่องธรรมชาติและการทำงาน 3) กลุ่มสาววัยทำงานนักประชาธิปไตย 4) กลุ่มสาววัยทำงานใส่ใจในการเลือกชุดชั้นใน 5) กลุ่มสาววัยทำงานใส่ใจสุขภาพ 6) กลุ่มสาววัยทำงานรักครอบครัว 7) กลุ่มสาววัยทำงานรับประทานอาหารจานด่วน 8) กลุ่มสาววัยทำงานชอบเรื่องการทำนายทายทัก และงานวิจัยของ จิรวรรณ ดีประเสริฐ และจิรวิทย์ หลอมประโคน (2556, น. 126-133) วิจัยเรื่องรูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าฟุ่มเฟือยของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยสามารถจัดกลุ่มรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานครได้ 7 กลุ่ม คือ 1) บ้านเริงรมย์ 2) กลุ่มเฮฮานอกบ้าน 3) กลุ่มชีวิตลิขิตเอง 4) กลุ่มรักสันโดษ 5) กลุ่มแอ๊บแบ๊ว 6) กลุ่มมั่นใจเกินร้อย 7) กลุ่มพัฒนาชุมชนและวัฒนธรรม

จากผลการวิจัยตามตัวอย่างดังกล่าว พบว่า รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภค ที่มีความแตกต่างกันทางด้านคุณลักษณะประชากรหรือแตกต่างกันตามพื้นที่ จะมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่แบ่งออกเป็นจำนวนกลุ่มได้แตกต่างกัน และเมื่อพิจารณาคุณลักษณะภายในของแต่ละกลุ่มเปรียบเทียบกับกัน ก็มีความแตกต่างกันด้วย ทั้งนี้เนื่องจากคุณลักษณะประชากรและสิ่งแวดล้อมรอบตัวของผู้บริโภค มีความเกี่ยวข้องต่อกิจกรรม ความสนใจ และความคิดเห็นของผู้บริโภค ซึ่งจะก่อให้เกิดรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคในแต่ละคุณลักษณะประชากรและแต่ละพื้นที่ที่ผู้บริโภคอาศัยอยู่ ดังที่อัศน์อุไร เตชะสวัสดิ์ (2550, น. 197) กล่าวว่า “รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภค เป็นผลลัพธ์ที่เกิดจากกลไกการผสมผสานของลักษณะเฉพาะตัวและ

ประสบการณ์ในอดีตของผู้บริโภคแต่ละราย มาปฏิสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมทางสังคม ซึ่งจะส่งผลสู่วิถีปฏิบัติหรือพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละช่วงของวงจรชีวิต” ดังนั้นเมื่อผู้บริโภคมีคุณลักษณะประชากรต่างกัน หรืออยู่ในพื้นที่ต่างกัน องค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคก็จะแตกต่างกัน

2) การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผลที่ได้จากการศึกษา สามารถจัดองค์ประกอบได้ 5 องค์ประกอบคือ องค์ประกอบที่ 1 นักวางแผนทางการเงิน องค์ประกอบที่ 2 นักลงทุน องค์ประกอบที่ 3 บริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ องค์ประกอบที่ 4 ผู้มีความรอบคอบทางการเงิน องค์ประกอบที่ 5 สุขกายสบายใจ

จากผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ มีคุณลักษณะคล้ายคลึงกับที่ สุขใจ น้ำพุด อนุชนาญ เจริญจิตรกรรม และสมนึก วิวัฒน์ (2557, น. 7) กล่าวว่า การบริหารการเงินบุคคลครอบคลุมถึงการจัดการการเงินที่สำคัญ ๆ ของบุคคลใน 6 ลักษณะด้วยกันคือ 1) การสร้างฐานะความมั่นคงทางการเงิน ได้แก่การมีงานทำเหมาะสมต่อการก่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคง รู้จักวางแผนใช้จ่าย ว่างบประมาณ ตลอดจนการรู้จักเลือกใช้เครดิต เพื่อเสริมฐานะความเป็นอยู่ของชีวิตอีกด้วย 2) การรู้จักใช้เงินอย่างฉลาด โดยใช้เงินเป็นทุกด้านไม่ว่าเรื่องอาหาร เครื่องนุ่งห่ม การคมนาคม และอื่น ๆ 3) การใช้เงินเพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อให้มีที่พำนักสุขสบายและปลอดภัย อีกทั้งเป็นการลงทุนที่ไม่เสียหาย 4) การสร้างความมั่นคงให้แก่ชีวิตและทรัพย์สิน ด้วยการทำประกันภัย 5) การลงทุนประเภทต่าง ๆ โดยเลือกหลักทรัพย์ลงทุนและสถาบันที่จะลงทุนให้เหมาะสม 6) การวางแผนการเงินสำหรับอนาคตยามปลดเกษียณ เพื่อความมั่นคงและสุขสบายชั่วอายุขัยของบุคคล และคล้ายคลึงกับ วีระชาติ ชูตินันท์โรดม (2556) ได้กล่าวถึง การบริหารการเงินส่วนบุคคลไว้ 4 ประการคือ 1) บริหารการเงินเพื่อป้องกันผลกระทบจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน 2) บริหารการเงินเพื่อความมั่นคงของชีวิต คือ ไม่ใช้จ่ายเกินรายได้ที่มีอยู่ และไม่พยายามสร้างหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ 3) การบริหารการเงินเพื่อสร้างความมั่งคั่ง โดยลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ 4) การป้องกันและบริหารความมั่งคั่งคือ การรักษาระดับความมั่งคั่งให้คงอยู่ต่อไปอย่างยั่งยืน

แต่ด้วยผู้สูงอายุมีคุณลักษณะของแต่ละบุคคลต่างกันในเรื่องของรายได้ ระดับการศึกษา ความเป็นอยู่ในครอบครัว และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ จึงทำให้ผู้สูงอายุแต่ละรายให้ความสำคัญในการบริหารการเงินส่วนบุคคลในด้านต่าง ๆ ต่างกัน จึงสามารถจัดกลุ่มผู้สูงอายุที่มีรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลเหมือนกันไว้ในกลุ่มเดียวกัน และจัดผู้สูงอายุที่มีรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลต่างกัน ไว้ในกลุ่มต่างกัน

3) การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการแบ่งส่วนตลาดของรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผลที่ได้จากการศึกษา สามารถจัดองค์ประกอบได้ 5 องค์ประกอบคือ องค์ประกอบที่ 1 สร้างความมั่งคั่งทันสมัย และรอบรู้ องค์ประกอบที่ 2 นักกิจกรรมและรอบคอบทางการเงิน องค์ประกอบที่ 3 นักวางแผนทางการเงินและมีศีลธรรม องค์ประกอบที่ 4 สุขกายสบายใจสู่ความสำเร็จ องค์ประกอบที่ 5 บริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ

จากผลการวิจัยนี้ ส่วนตลาดผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการแต่ละกลุ่มนั้นมีรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลแตกต่างกัน เนื่องจากผู้สูงอายุมีลักษณะข้อมูลส่วนบุคคลทางด้านรายได้ การศึกษา ความเป็นอยู่ในครอบครัว และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ แตกต่างกัน ซึ่งแบ่งความแตกต่างนี้ได้ออกเป็นกลุ่ม ๆ ดังกล่าว โดยผู้สูงอายุกลุ่มสร้างความมั่งคั่ง ทันทสมัย และรอบรู้แล้วยังมีสุขภาพที่ดี สามารถทำงานหารายได้ เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับตนเองและครอบครัว และยังทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่ตนเองสนใจได้ ต้องการให้ผู้อื่นยอมรับในความเก่งและทันสมัยของตนเอง จึงให้ความสนใจซื้อผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่เป็นตราสินค้าที่สังคมยอมรับ ส่วนผู้สูงอายุกลุ่มนักกิจกรรมและรอบคอบทางการเงิน ยังมีสุขภาพร่างกายที่ดี สามารถเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ในสังคมได้ แต่ด้วยอาจมีภาระสำคัญที่ต้องใช้จ่ายเงินอยู่ จึงมีความรอบคอบในการใช้เงินมากกว่ากลุ่มอื่น ส่วนผู้สูงอายุกลุ่มนักวางแผนทางการเงินและมีศีลธรรม จะเป็นผู้ที่คำนึงถึงอนาคตและป้องกันปัญหาที่จะตามมา จึงให้ความสำคัญในการวางแผนทางการเงินล่วงหน้าเพื่อใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติ และเป็นผู้ที่ให้ความสำคัญกับครอบครัว จึงให้ความสนใจทำกิจกรรมที่บ้านกับครอบครัว มากกว่าการเข้าสังคม สำหรับผู้สูงอายุกลุ่มสุขภาพสบายใจสู่ความสำเร็จ ผู้สูงอายุกลุ่มนี้จะมีอำนาจทางการเงินสูงกว่ากลุ่มอื่น ไม่มีภาระการใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้อื่น จึงสามารถซื้อสินค้าเพื่อให้ตนเองได้รับความสบายกายและสบายใจ และยังเป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพกระฉับกระเฉง จึงให้ความสำคัญในการประสบความสำเร็จในชีวิต ส่วนผู้สูงอายุกลุ่มบริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นกลุ่มผู้สูงอายุที่คำนึงถึงความคุ้มค่าในการใช้ชีวิต มากกว่ากลุ่มอื่นจึงให้ความสำคัญกับการใช้เงิน ลดความเสี่ยงทั้งในด้านการเงิน และดูแลสุขภาพให้แข็งแรง

ดังนั้นหากธุรกิจจะนำเสนอผลิตภัณฑ์ไปยังผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ สามารถนำผลการแบ่งส่วนตลาดผู้สูงอายุไปพิจารณาใช้เป็นแนวทางในการสร้างกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับกลุ่มผู้สูงอายุที่ธุรกิจเลือกเป็นตลาดเป้าหมาย เพื่อให้กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจมีความคมชัดต่อตลาดเป้าหมายมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Mahalakshmi and Chitra (2013, pp. 92-105) เรื่องการแบ่งส่วนตลาดรูปแบบการดำเนินชีวิตเชิงประจักษ์เกี่ยวกับคุณลักษณะร้านค้าปลีกที่สำคัญสำหรับผู้สูงอายุ ประชากรที่ศึกษาคือผู้สูงอายุตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไป ที่เลือกซื้อของได้ด้วยตนเอง Mahalakshmi และ Chitra กล่าวว่า การแบ่งส่วนตลาดเป็นส่วนหนึ่งของตลาดที่แบ่งคุณลักษณะของผู้บริโภคหรือองค์กรที่เหมือนกันอย่างน้อยหนึ่งอย่างหรือมากกว่านั้น ที่มีความต้องการคุณภาพผลิตภัณฑ์และราคาหรือหน้าที่เหมือนกัน และธุรกิจจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่เลือก เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน การใช้คุณลักษณะทางด้านจิตวิทยาหรือรูปแบบการดำเนินชีวิตในการแบ่งส่วนตลาดเป็นเทคนิคที่มีความเข้มข้น ผลการวิจัยพบว่า สามารถแบ่งกลุ่มผู้สูงอายุที่ให้ความสำคัญกับร้านค้าปลีกออกเป็น 4 ปัจจัย ปัจจัยที่ 1 ผู้สูงอายุให้ความสำคัญกับคุณภาพของร้าน คุณภาพผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย จัดเรียงสินค้าเป็นระเบียบ และมีความเป็นกันเอง ผู้ให้บริการมีความรู้ ปัจจัยที่ 2 ผู้สูงอายุให้ความสำคัญกับลักษณะของทำเลที่ตั้ง อากาศดี ไม่แออัด มีความผ่อนคลายขณะเลือกซื้อ ปัจจัยที่ 3 ผู้สูงอายุให้ความสำคัญกับการลดราคา วิธีการลดราคา การให้คูปอง และให้สิทธิพิเศษลูกค้ารายสำคัญ ปัจจัยที่ 4 ผู้สูงอายุให้ความสำคัญกับการให้บริการ มีบรรจุกุณชีให้กลับบ้าน รวมถึงสามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์และส่งมอบให้ และมีสถานที่จอดรถสะดวกสบาย

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากผลการวิจัยเรื่อง การแบ่งส่วนตลาดผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะจากการวิจัยที่ได้ตามแต่ละวัตถุประสงค์ดังนี้

1. การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผู้สนใจสามารถนำผลจากการวิจัยไปใช้เป็นแนวทางนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี ที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตแตกต่างกันแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มที่ 1 รักครอบครัวและมีศีลธรรม การนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุกลุ่มนี้ ควรนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการทำกิจกรรมร่วมกันกับครอบครัว กลยุทธ์การโน้มน้าวใจให้ตัดสินใจซื้อควรทำการตลาดแบบตรงไปตรงมา กำหนดราคาสมเหตุสมผล และควรโน้มน้าวบุคคลในครอบครัวให้สนใจผลิตภัณฑ์ด้วย เพราะครอบครัวจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

กลุ่มที่ 2 มั่นใจในตนเองและสนใจเรื่องรอบตัว การนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุกลุ่มนี้ ควรนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัย ราคาสินค้าต้องเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม ผลิตภัณฑ์สามารถช่วยเสริมบุคลิกภาพและสร้างความดีใจให้แก่ผู้สูงอายุได้ กลยุทธ์การโน้มน้าวใจให้ตัดสินใจซื้อ ควรใช้ดารา นักร้องที่เป็นที่ชื่นชอบของคนในสังคมมาเป็นผู้โน้มน้าวใจให้ซื้อผลิตภัณฑ์ และควรสร้างภาพลักษณ์ราคาสินค้าให้ดูดีเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม

กลุ่มที่ 3 อนุรักษ์และพัฒนา การนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุกลุ่มนี้ ควรนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่พัฒนามาจากเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ช่วยให้การทำงานของผู้สูงอายุสะดวกขึ้น ทำให้เขามีความก้าวหน้าในการทำงาน อันจะนำมาซึ่งรายได้ในอนาคต ทำให้ความเป็นอยู่ภายในบ้านดีขึ้น อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ควรนำความเก่าแก่โบราณหรือความดั้งเดิมมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมด้วย

กลุ่มที่ 4 นักกิจกรรมที่เอาใจใส่ตัวเอง การนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุกลุ่มนี้ ควรนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการทำกิจกรรมทางสังคม และผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเสริมสุขภาพให้แข็งแรง และเสริมบุคลิกภาพที่ดี

กลุ่มที่ 5 กระตือรือร้นรอบรู้สู่ความสำเร็จ การนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุกลุ่มนี้ ควรนำเสนอผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการเสริมหรือพัฒนาชีวิตให้ประสบความสำเร็จ ผลิตภัณฑ์และภาพลักษณ์ของตราควรมีความทันสมัย ให้ความสะดวกสบายในการใช้งาน และสร้างความตื่นตัวมีชีวิตชีวาให้แก่ผู้สูงอายุ

กลุ่มที่ 6 ดูแลตัวเองและสิ่งแวดล้อม การนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุกลุ่มนี้ ควรนำเสนอผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพให้แข็งแรง และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

กลุ่มที่ 7 งานอดิเรกและรักประชาธิปไตย การนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุกลุ่มนี้ ควรนำเสนอผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการนำมาใช้ในการทำงานอดิเรก โดยกลยุทธ์ที่จะนำมาใช้จึงใจให้เกิดการตัดสินใจซื้อ ควรจะตรงไปตรงมา และสมเหตุสมผล

2. การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผู้สนใจสามารถนำผลจากการวิจัยไปใช้เป็นแนวทางในการนำเสนอกลยุทธ์การตลาดที่แตกต่างกันตามแต่ละกลุ่มรูปแบบการบริหารการเงินของผู้สูงอายุได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 นักวางแผนทางการเงิน ผู้สูงอายุกลุ่มนี้จะมีการวางแผนการใช้เงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว ดังนั้นการนำเสนอผลิตภัณฑ์จะต้องศึกษาแผนการใช้เงินของผู้สูงอายุกลุ่มนี้ก่อน เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้ตรงตามแต่ละช่วงแผนการใช้เงินของผู้สูงอายุ และควรสื่อสารให้ผู้สูงอายุกลุ่มนี้รับรู้ว่าผลิตภัณฑ์ที่ขายมีความคุ้มค่าสมควรตัดสินใจซื้อ

กลุ่มที่ 2 นักลงทุน ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ให้ความสนใจในเรื่องการลงทุน ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่น่าจะนำเสนอให้ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ควรเป็น ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง หุ่น ตุ๊กตา เป็นต้น อย่างไรก็ตามเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและลดความเสี่ยงให้แก่ผู้สูงอายุ ผู้ขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ควรให้ข้อมูลแก่ผู้สูงอายุอย่างละเอียดเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อ

กลุ่มที่ 3 บริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้สูงอายุกลุ่มนี้จะใช้จ่ายอย่างประหยัด ไม่ชอบเสี่ยง ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ให้ความสนใจ จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิต มีความคุ้มค่าในการใช้งาน อย่างไรก็ตามผู้สูงอายุยังให้ความสนใจต่อผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสาธารณสุขและประกันภัยต่าง ๆ ด้วย

กลุ่มที่ 4 ผู้มีความรอบคอบทางการเงิน ผู้สูงอายุกลุ่มนี้มีความระมัดระวังการใช้จ่ายเงินไม่ให้เกิดหนี้สิน และมีการจัดสรรมรดกให้ผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างเรียบร้อย ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ให้ความสนใจจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าไม่เกินอำนาจซื้อของผู้สูงอายุ และควรสื่อสารให้ผู้สูงอายุกลุ่มนี้รับรู้ว่าผลิตภัณฑ์ที่ขายมีความคุ้มค่าสมควรตัดสินใจซื้อ

กลุ่มที่ 5 สุขกายสบายใจ ผู้สูงอายุกลุ่มนี้จะใช้เงินเน้นที่ความสุขใจ สบายกายเป็นหลัก จึงเป็นกลุ่มที่ผู้ขายให้ความสนใจเสนอขายมากที่สุด ผลิตภัณฑ์ที่ควรนำเสนอให้ผู้สูงอายุกลุ่มนี้จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการทั้งทางกายและทางจิตใจ เช่น ผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพ อาหารเสริม นวดเพื่อสุขภาพ ทัวรท่องเที่ยว เป็นต้น

3. การศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้เชิงสำรวจรูปแบบการแบ่งส่วนตลาดของรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผู้สนใจสามารถนำผลการวิจัยไปใช้เป็นแนวทางนำเสนอกลยุทธ์การตลาดที่แตกต่างตามตลาดแต่ละส่วนของรูปแบบการดำเนินชีวิตทางด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคลของผู้สูงอายุได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 สร้างความมั่งคั่ง ทันสมัย และรอบรู้ ผลิตภัณฑ์ที่ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ให้ความสนใจจะเป็นการให้บริการเรื่องการลงทุนในด้านต่าง ๆ เช่น การลงทุนทางการเงิน ที่ดิน ทอง เป็นต้น และผลิตภัณฑ์ประเภทเทคโนโลยีใหม่ ๆ ส่วนการสื่อสารการตลาดที่จะเข้าถึงผู้สูงอายุกลุ่มนี้ ควรใช้กิจกรรมที่ผู้สูงอายุสามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้ เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจ และภาพลักษณ์ตราสินค้าให้แก่ผู้สูงอายุ และสื่อสารสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของสังคม

กลุ่มที่ 2 นักกิจกรรมและรอบคอบทางการเงิน ผลลัพธ์ที่ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ให้ความสนใจจะเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่ใช้สำหรับงานอดิเรกของผู้สูงอายุ เช่น หนังสือ อุปกรณ์ออกกำลังกาย ต้นไม้ สัตว์เลี้ยง เป็นต้น และผลลัพธ์ที่เกี่ยวกับสุขภาพและเสริมบุคลิกภาพ การกำหนดราคาต้องสมเหตุสมผลกับคุณภาพของผลลัพธ์ การสื่อสารทางการตลาดควรจัดเหตุการณ์ที่ผู้สูงอายุสามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้

กลุ่มที่ 3 นักวางแผนทางการเงินและมีศีลธรรม ผลลัพธ์ที่ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ให้ความสนใจจะเกี่ยวกับการประกันชีวิต ประกันภัย ประกันอุบัติเหตุ เพื่อลดความเสี่ยงทางการเงิน ผลลัพธ์ที่ใช้ในงานบุญและปฏิบัติธรรม การพักผ่อน เช่น วิทย์ โทรศัพท์ เตียงนอนสบาย ๆ การสื่อสารการตลาดต้องทำอย่างตรงไปตรงมาและชัดเจน

กลุ่มที่ 4 สุขกายสบายใจสู่ความสำเร็จ ผลลัพธ์ที่ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ให้ความสนใจจะเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่ให้ความสะดวกสบายทางกาย และผลลัพธ์ทางด้านการบันเทิง/รื่นเริง เช่น ทิวทัศน์ที่สวยงาม ผลลัพธ์เกี่ยวกับสุขภาพ ผลลัพธ์ด้านวัฒนธรรม ผลลัพธ์ที่ช่วยพัฒนาตนเองให้ประสบความสำเร็จ ผู้สูงอายุกลุ่มนี้มีอำนาจซื้อและยินดีจ่ายในราคาสูงเพื่อแลกกับความสบาย การสื่อสารทางการตลาดควรอธิบายให้ผู้สูงอายุกลุ่มนี้มีความเข้าใจประโยชน์ที่จะได้รับจากผลลัพธ์ และมีความแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร

กลุ่มที่ 5 บริโภคอุปโภคอย่างมีประสิทธิภาพ ผลลัพธ์ที่ผู้สูงอายุกลุ่มนี้ให้ความสนใจจะเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวันและไม่ส่งผลเสียต่อสิ่งแวดล้อม ผลลัพธ์ที่ช่วยสร้างความมั่นคงทางจิตใจ ลดความเสี่ยง เช่น ประกันชีวิต ประกันภัย เป็นต้น และผลลัพธ์เกี่ยวกับสุขภาพ อาหาร ของใช้ภายในบ้าน การกำหนดราคาต้องทำให้ผู้สูงอายุกลุ่มนี้รู้สึกว่าคุ้มค่า โดยกำหนดราคาร่วมกับกิจกรรมการส่งเสริมการขายวิธีต่าง ๆ หรือให้ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของผลลัพธ์ที่ผู้สูงอายุจะได้รับมีความคุ้มค่ามากกว่าราคาที่ผู้สูงอายุจะต้องจ่าย

บรรณานุกรม

- กรมกิจการผู้สูงอายุ. (2560). **ยุทธศาสตร์กรมกิจการผู้สูงอายุ 20 ปี พ.ศ. 2561-2580**. กรุงเทพมหานคร : สามลดา.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2552). **การวิเคราะห์ข้อมูลหลายตัวแปร**. (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพมหานคร : ธรรมสาร.
- _____. (2560). **การวิเคราะห์สถิติขั้นสูงด้วย SPSS for Window**. (พิมพ์ครั้งที่ 12). กรุงเทพมหานคร : สามลดา.
- จิรวรรณ ดีประเสริฐ และจิรวุฒิ หลอมประโคน. (2556). รูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าฟุ่มเฟือยของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร. **วารสารวิชาการสมาคมสถาบันอุดมศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย (สสอท.)**. 19 (2), น. 126-133. ค้นเมื่อ 25 สิงหาคม 2561, จาก <https://www.tci-thaijo.org/index.php/papheitjournals/article/view/29886>.
- จิรวุฒิ หลอมประโคน และประพล เปรมทองสุข. (2555). รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้หญิงวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร. **วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์**. 3 (1), น. 145-162 . ค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2560, จาก httpwww.ubu.ac.thwebfiles_up08f20130401144753
- วีระชาติ ชูตินันท์วโรดม. (2556). **การบริหารการเงินส่วนบุคคล**. ค้นเมื่อ 5 ตุลาคม 2561, จาก <https://guru.sanook.com/6458>
- สุขใจ น้ำพุต, อนุชนาฏ เจริญจิตรกรรม และสมนึก วิวัฒน์ะ. (2557). **กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล**. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. (2556). **การใช้สถิติในงานวิจัยอย่างถูกต้องและได้มาตรฐานสากล**. (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพมหานคร : สามลดา.
- อัศน์อุไร เตชะสวัสดิ์. (2550). **พฤติกรรมผู้บริโภค**. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร : ซี.วี.แอล.การพิมพ์.
- Hair,Jr., et al. (2010). **Multivariate Data Analysis a Global Perspective**. New Jersey: Pearson education.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2016). **Principles of Marketing**. (16 th ed). England: Pearson education.
- Kotler, P. & Keller, K.L. (2012). **Marketing Management**. (13 th ed). England: Pearson education.
- _____. (2012). **Marketing Management**. (14 th ed). New Jersey: Pearson education.

- Mahalakshmi, V. & Chitra, D. (2013). An empirical study on lifestyle segmentation on the retail store attributes that are important to old people. **Asia Pacific Journal of Marketing & Management Review**. 2(3), pp. 92-105. Retrieved February 9, 2019, from <https://www.indianresearchjournals.compdfAPJMMR2013 March10.pdf>.
- Plummer, J.T. (1974). The concept and application of life style segmentation. **Journal of Marketing**. 38 (1), pp. 33-37. Retrieved February 1, 2018, from <https://www.jstor.org/stable/1250164>.