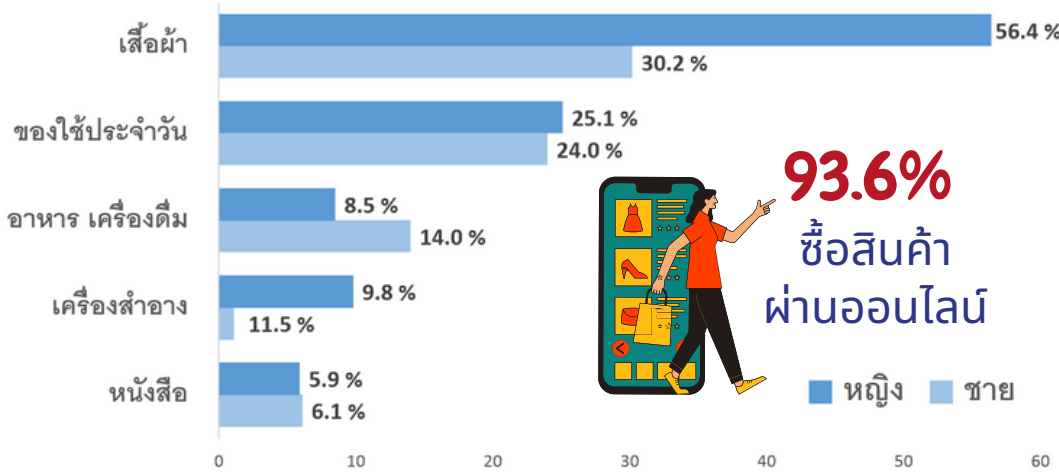
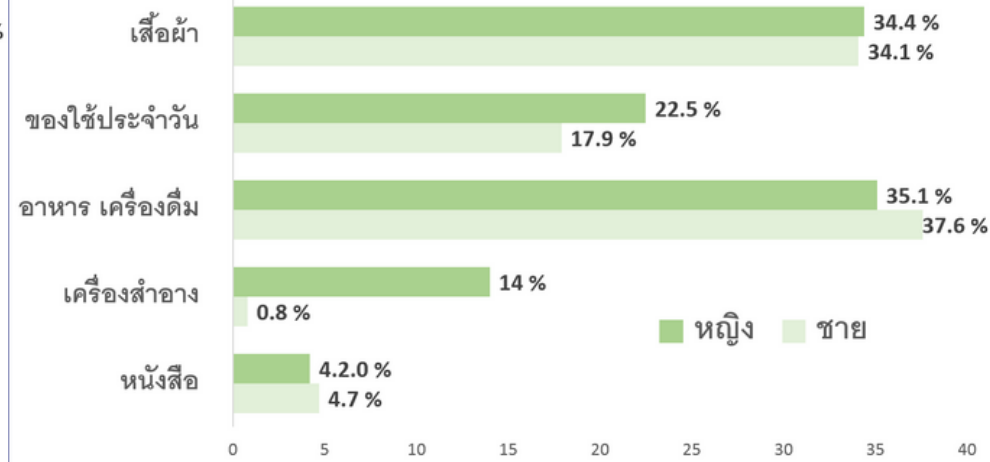


สินค้าที่ซื้อผ่านออนไลน์



สินค้าที่ซื้อผ่านออฟไลน์



เหตุผลที่ซื้อออนไลน์



64.5% สะดวก



22.4% ราคาถูก



11.4% มีให้เลือกหลากหลาย

8.8% มีโปรโมชั่นส่วนลด



เหตุผลที่ซื้อออฟไลน์

61.6% ได้เห็นของจริง

19.0% สะดวก

7.9% สินค้ามีคุณภาพ

5.5% ได้สินค้าเลย

Institute for Research and Academic Service (IRAS), Assumption University



เอยูโพล (AU POLL) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ เปิดเผยผลสำรวจ

เรื่อง “เจาะพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าของ GEN Z”

จากนักศึกษาปริญญาตรีทั่วประเทศจำนวน 1,205 คน พบว่า

93.6 % เคยซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์

พฤติกรรมกรรมการซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์ของกลุ่ม GEN Z พบว่า 47.4 % สั่งซื้อสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย โดยเหตุผลหลักๆ ที่ซื้อคือ สะดวกในการซื้อ ราคาถูกกว่าหน้าร้าน และสินค้ามีให้เลือกหลากหลาย รองลงมาคือ 25.1% ซื้อของใช้ในชีวิตประจำวัน ได้แก่ สบู่ ยาสีฟัน ผงซักฟอก ครีมนำรุงผิว ฯลฯ เพราะ สะดวกในการสั่งซื้อ ราคาถูกกว่าหน้าร้าน มีโปรโมชั่นลดแจกแถม และ 10.1% ซื้ออาหารและเครื่องดื่ม เพราะสะดวก ราคาถูกกว่าหน้าร้าน มีโปรโมชั่นลดแจกแถม และมีบริการส่งถึงบ้าน ทั้งนี้กลุ่มผู้หญิงมีส่วนในการซื้อสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย เครื่องสำอาง เครื่องประดับ และของใช้ในชีวิตประจำวันสูงกว่าผู้ชาย ในขณะที่อุปกรณ์ทางด้านไอที อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อาหาร และเครื่องดื่ม ผู้ชายจะซื้อผ่านช่องทางออนไลน์มากกว่าผู้หญิง



อาหาร เครื่องดื่ม เสื้อผ้า ต้องเห็นของจริง ...



สำหรับสินค้าออฟไลน์ที่ GEN Z ให้ความมั่นใจในการซื้อส่วนใหญ่หรือ 36.4% คือสินค้าประเภทอาหาร เครื่องดื่ม โดยเหตุผลหลักที่ซื้อคือ ได้เห็นหน้าร้าน กระบวนการทำ สะดวก หาซื้อได้ง่าย ใกล้บ้าน สะอาด ปลอดภัย ราคาคือร้อย รองลงมาคือ 34.0% สินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย เพราะสามารถเลือกและทดลองสินค้าได้ สะดวกในการเลือกซื้อ ไม่เสี่ยงของปลอม และได้สินค้าที่มีคุณภาพ และ 20.6% จะซื้อของใช้ในชีวิตประจำวัน เพราะได้เลือกสินค้าเอง สะดวกในการซื้อ และไม่ต้องรอสินค้าซื้อแล้วได้ใช้ทันที

ด้วยสถานการณ์ปัจจุบันทำให้พฤติกรรมกรรมการซื้อสินค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์ของชาว GEN Z หลักๆ ยังคงเป็นสินค้าที่จำเป็นในการใช้ชีวิต โดยสินค้า 3 อันดับแรกที่ซื้อมากกว่าสินค้าประเภทอื่น ได้แก่ 77.5% สินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย รองลงมาคือ 44.1% สินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่ม และ 43.5% เลือกซื้อของใช้ในชีวิตประจำวัน ได้แก่ สบู่ ยาสีฟัน ผงซักฟอก ทั้งนี้หากกลุ่มผู้ประกอบการสามารถเข้าใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่ม GEN Z โดยเฉพาะเรื่องความสะดวก รวดเร็วในการให้บริการ มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย และที่สำคัญราคาและโปรโมชั่นต่างๆที่โดนใจ พร้อมเชื่อมออนไลน์และออฟไลน์เข้าด้วยกัน จึงจะสามารถชนะใจนักซื้อหน้าใหม่ที่จะเป็นกำลังหลักในการซื้อต่อไปในอนาคต

เอยูโพลมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ โทร. 0-2723-2163-8

www.iras.au.edu

facebook: IRAS, Assumption University of Thailand