

## บทที่ 1

### บทนำ

#### หลักการและเหตุผล

ในยุคปัจจุบันรถยนต์ถือได้ว่า เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างมากในการดำเนินชีวิตของมนุษย์ เพราะในทุกๆ วัน มนุษย์ต้องมีการเดินทางจากที่หนึ่งไปยังสถานที่หนึ่ง ซึ่งรถยนต์นั้นก็เป็นพาหนะที่มนุษย์ได้เลือกนำมาใช้มากที่สุด (แกรียา ภูพัฒน์, 2551) จากข้อมูลสถิติจำนวนรถที่จดทะเบียนใหม่ตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์ ปี 2554 มียอดรวมอยู่ที่ 3,071,249 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.61 จากปี 2553 ที่มียอดจดทะเบียน 2,801,946 คัน (กรมขนส่งทางบก, 2555) จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่า อุตสาหกรรมยานยนต์ปี 2555 ยังมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่าจะมีการผลิตรถยนต์ประมาณ 2,000,000 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 33 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา (สำนักเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2555: ออนไลน์) ซึ่งเป็นผลมาจากการลงทุนผลิตรถยนต์รุ่นใหม่และรถยนต์ยี่ห้อใหม่ที่เริ่มผลิตในประเทศ ตลอดจนการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมรถยนต์ภายหลังจากวิกฤตการณ์อุทกภัยปี 2554 รวมถึงนโยบายรถคันแรกของรัฐบาล และจากภาวะน้ำท่วม ยังส่งผลให้แนวโน้มรถยนต์โดยเฉพาะรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ได้แก่ รถยนต์ที่มีลักษณะเป็นรถกระบะตอนเดียว (Single Cap) ไม่มีที่วางเบาะเล็กๆ ด้านหลังเบาะคนขับ รถกระบะตอนครึ่ง (Extra Cap หรือ Freestyle Cap) มีส่วนของห้องโดยสารที่ขยายยาวเพิ่มขึ้นด้านหลังเบาะที่นั่งคนขับ ทั้งเปิดได้และเปิดไม่ได้ ซึ่งรถบรรทุกทั้ง 2 แบบนี้ ขับเคลื่อนได้ทั้ง 4 ล้อ และ 2 ล้อ หรืออย่างใดอย่างหนึ่งได้รับความนิยมนมากขึ้น เนื่องจากเป็นรถยนต์เอนกประสงค์ที่สามารถใช้บรรทุกสิ่งของได้ โดยรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลที่จดทะเบียนตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์ในปี 2555 (เดือนมกราคม-เมษายน) อยู่ที่ 98,322 คัน คิดเป็นร้อยละ 9.31 ของรถใหม่ที่จดทะเบียนตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์ทั้งหมด (กรมขนส่งทางบก, 2555)

กันชน เป็นอุปกรณ์ตกแต่งเพื่อความปลอดภัยที่ผู้ใช้รถยนต์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ (ชัยรัตน์ ยะปัญญา, 2555: สัมภาษณ์) เนื่องจากกันชนเป็นส่วนประดับยนต์ที่ให้ความสวยงามและบ่งบอกรสนิยมของผู้ใช้ และยังเป็นอุปกรณ์เสริมที่จะช่วยป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับรถยนต์เมื่อประสบอุบัติเหตุ และถึงแม้ว่าตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ส่วนใหญ่จะใช้กันชนเป็นของแถมในการส่งเสริมการขาย แต่ในบางครั้งกันชนที่แถมมากับรถก็ไม่ตรงกับความต้องการของเจ้าของรถยนต์มากนัก โดยเฉพาะรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลเพื่อการพาณิชย์ เนื่องจากกันชนที่แถมมากับรถมักจะเป็นกันชนที่มีความแข็งแรง ทนทานต่ำ ไม่เหมาะสมกับลักษณะการใช้งาน เมื่อ

เกิดอุบัติเหตุจึงแตกหักง่าย และอาจก่อให้เกิดความเสียหายกับตัวรถ ดังนั้นกันชนจึงมีความสำคัญกับผู้ใช้รถยนต์ประเภทนี้มาก และมักจะมีการเปลี่ยนให้เหมาะสมกับการใช้งาน ด้วยเหตุนี้กันชนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลเพื่อการพาณิชย์ จึงมีแนวโน้มที่จะเติบโตไปพร้อมกับการขยายตัวของตลาดรถยนต์เช่นกัน

จังหวัดเชียงใหม่มีลักษณะภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นภูเขาสูง ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกรรมและค้าขาย รถยนต์จึงมีความจำเป็นอย่างมากสำหรับการใช้ในการคมนาคมขนส่ง ด้วยเหตุนี้ทำให้ประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่นิยมซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมากขึ้น เนื่องจากสามารถใช้เป็นพาหนะขี้นจี่และใช้ในการขนส่งพืชผลทางการเกษตรกรรม อีกทั้งยังเป็นรถยนต์อเนกประสงค์ที่สามารถตอบสนองความต้องการการใช้งานได้ดีกว่า โดยยอดขายรถยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่เติบโตที่ร้อยละ 10 ซึ่งคาดว่าในปี 2555 ยอดขายรถยนต์ในเชียงใหม่จะเติบโตเพิ่มขึ้นที่ ร้อยละ 15 - 20 จากความต้องการที่มีอยู่มากในปีที่ผ่านมาและจากปัญหาน้ำท่วมที่ทำให้ผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถส่งมอบรถยนต์ให้กับผู้ใช้ได้อย่างเพียงพอ ซึ่งจังหวัดเชียงใหม่มีสถิติยอดขายรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลสูงที่สุดในเขตภาคเหนือ โดยในปี 2555 (เดือนมกราคม-เมษายน) คิดเป็นร้อยละ 17 ของยอดขายในเขตภาคเหนือทั้งหมด (เชียงใหม่นิวส์, 2555: ออนไลน์) จากการขยายตัวของตลาดรถยนต์ดังกล่าว ส่งผลให้ความต้องการกันชนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลเพิ่มขึ้นอย่างมาก ซึ่งในปัจจุบันภาวการณ์แข่งขันตลาดการจัดจำหน่ายกันชนในอำเภอเมือง เชียงใหม่อยู่ในระดับที่สูงขึ้น โดยปัจจุบันมีร้านประดับยนต์ขนาดใหญ่ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายกันชนอยู่จำนวน 12 ร้าน (จากการสำรวจ, 2555) และถึงแม้ว่าในปีที่ผ่านมาจะยังไม่มีผู้ประกอบการขนาดใหญ่รายใหม่เพิ่มขึ้น แต่ร้านประดับยนต์รายเดิมต่างใช้กลยุทธ์การตลาดที่แตกต่างกันเพื่อให้ได้มาซึ่งส่วนแบ่งการตลาด จะเห็นได้จากการขยายสาขาของผู้ประกอบการรายเดิม การเพิ่มสินค้าและบริการให้ครบวงจรมากขึ้น ซึ่งทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดมากขึ้นตามมาเช่นเดียวกัน

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาถึงส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อกันชนรถยนต์บรรทุกเพื่อการพาณิชย์โดยจะนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้ ไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดวางแผนปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมและให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคของตลาดเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อกันชนรถยนต์บรรทุกเพื่อการพาณิชย์
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อกันชนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลเพื่อการพาณิชย์ของลูกค้าในอำเภอเมือง เชียงใหม่

### ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อกันชนรถยนต์บรรทุกเพื่อการพาณิชย์
2. ทำให้ทราบพฤติกรรมการเลือกซื้อกันชนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลเพื่อการพาณิชย์ของลูกค้าในอำเภอเมือง เชียงใหม่
3. เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นให้กับผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย และผู้ที่สนใจ นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้ไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาส่วนประสมทางการตลาด และวางแผนปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### นิยามศัพท์

**ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด** หมายถึง ปัจจัยที่สำคัญที่ช่วยในการดำเนินธุรกิจด้านการตลาดบรรลุตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายขององค์กร ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) บุคคล (People) กระบวนการบริการ (Process) และลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence)

**รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล** หมายถึง รถยนต์ที่มีลักษณะเป็นรถกระบะตอนเดียว (Single Cap) ไม่มีที่วางเบาะเล็กๆ ด้านหลังเบาะคนขับ รถกระบะตอนครึ่ง (Extra Cap หรือ Freestyle Cap) มีส่วนของห้องโดยสารที่ขยายยาวเพิ่มขึ้นด้านหลังเบาะที่นั่งคนขับ ทั้งเปิดได้และเปิดไม่ได้ ซึ่งรถบรรทุกทั้ง 2 แบบนี้ ขับเคลื่อนได้ทั้ง 4 ล้อ และ 2 ล้อ หรืออย่างใดอย่างหนึ่ง

**กันชน** หมายถึง อุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์เพื่อความสะอาดปลอดภัยด้านหน้า (กันชนหน้า) และด้านหลัง (กันชนหลัง) ช่วยป้องกันการเกิดร่องรอยและลดการกระแทกของผู้ใช้รถหรือตัวรถจากอุบัติเหตุ และช่วยสร้างภาพลักษณ์ ความแข็งแรงสวยงามให้กับรถบริเวณด้านหน้าและด้านหลังรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล

**ลูกค้า** หมายถึง ผู้ที่ซื้อกันชนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลเพื่อการพาณิชย์จากร้านตัวแทนจำหน่ายกันชนในอำเภอเมือง เชียงใหม่