

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภท
ขับเคลื่อนสี่ล้อ ของผู้ซื้อในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน นายผดุงศิลป์ แสงเพชร

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์ศิริเกียรติ รัชชานันติ	ประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรชร มณีสงฆ์	กรรมการ
อาจารย์ ดร.นฤมล พงศ์ชัยเดชา	กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ และศึกษาถึงปัญหาในการใช้รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ ของผู้ซื้อในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ โดยแบ่งตามอาชีพต่างๆ ในสัดส่วนที่เท่ากัน ได้แก่ อาชีพข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน และอาชีพเจ้าของกิจการ จำนวน 150 ตัวอย่าง ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

ผลการศึกษาพบว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 30 – 39 ปี มีรายได้โดยรวมของครอบครัวโดยเฉลี่ยต่อเดือน 25,001 – 30,000 บาท มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 คน ด้านจำนวนรถยนต์ทั้งหมดของครอบครัว มีรถยนต์จำนวน 2 คัน เป็นรถยนต์ห้ออี่ชูชู่ มากที่สุด ส่วนใหญ่ซื้อรถมาใช้แล้ว 4 ปีขึ้นไป และมีวิธีการชำระเงินโดยเงินสด

ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อมากที่สุดคือ ตัวผู้ตอบแบบสอบถามเอง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ระบบเบรคที่มีประสิทธิภาพ ด้านราคา คือ ราคาอะไหล่ที่ถูกลง ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย คือ บริษัทตัวแทนจำหน่ายมีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ

ด้านการส่งเสริมการตลาด คือ การขายโดยใช้พนักงานขาย ด้านปัจจัยภายนอกอื่นๆ คือ เทคโนโลยีที่นำมาใช้ในระบบขับเคลื่อนสี่ล้อ ด้านวัฒนธรรม คือ ความนิยมในการใช้รถขับเคลื่อนสี่ล้อที่มีมากขึ้นในปัจจุบัน ด้านสังคม คือ ครอบครัว ด้านส่วนบุคคล คือ รายได้ของครอบครัว และด้านจิตวิทยา คือ มีความปลอดภัยจากอุบัติเหตุมากกว่ารถเก๋ง

ผู้ซื้อทุกกลุ่มอาชีพ ต่างให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด รวมไปถึงผู้ซื้อทุกกลุ่มระดับรายได้ ต่างให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุดเช่นเดียวกัน

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ที่ผู้ซื้อประสบมากที่สุดในการใช้รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ประเภทขับเคลื่อนสี่ล้อ คือ การเปลืองน้ำมัน ด้านราคา คือ อะไหล่มีราคาแพง ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย คือ บริษัทตัวแทนจำหน่ายตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่สะดวก และด้านการส่งเสริมการตลาด คือ บริษัทไม่ให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง

Independent Study Title	Factors Effecting Buyers' Purchasing Decisions for Four-wheel Drive Pickups in Amphoe Mueang, Changwat Chiang Mai		
Author	Mr.Padungsilp Sangpetch		
M.B.A.			
Examining Committee	Associate Prof. Sirikiat Ratchusanti	Chairman	
	Assist. Prof. Dr. Orachorn Maneesong	Member	
	Lecturer Dr. Narumon Pongchaidecha	Member	

Abstract

The objectives of this were to study factors effecting buyers' purchasing decisions and the problems in using four-wheel drive pickups. The study was conducted with buyers in Amphoe Muang, Changwat Chiang Mai. Questionnaires were used to collect data from 150 buyers who were government officers/state-enterprises officers, own business and non-government officers in same proportion. The data were analyzed by using statistical tools such as frequencies, percentages, means and weighted averages.

The result showed that most buyers were male ages between 30 – 39 years old. Family earning between 25,001 – 30,000 baht per month and having 3 persons in a family. Having 2 cars in family, most buyers used IZUSU brand and used that since 4 years ago. Payment by cash.

The most important person who affected purchasing decisions for four-wheel drive pickups was the buyer.

The most important factor generated from purchasing four-wheel drive pickups related to product was structure and efficient such as an efficiency of braking system, for price was cheap cost of soare parts, for place was the famous of distributors, for promotion was personal selling, for others factor was technology in four-wheel drive system, for culture was the higher of demonstrative in four-

wheel drive pickups, for social was a family, for personal was an earning of family and for psychological was the more safety than cars.

All of occupation-groups rated "highly important" for product factor. And all of income-groups rated "highly important" for product factor too.

The most important problem generated from using four-wheel drive pickups related to product was their consume a lot of petrol, for price was an expensive cost of spare parts, for place was inconvenient layout of distributor and for promotion was lack of continual information from dealers.

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University