

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การค้นคว้าอิสระ เรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร และปัญหาโดยการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่าง สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ดังนี้

#### สรุปผลการศึกษา

##### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 24 - 32 ปี สถานภาพสมรส จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือเทียบเท่า ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท เป็นเจ้าของจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า ประเภทของจักรยานยนต์ประเภทรถครอบครัวมีบังลม ชำระค่าจักรยานยนต์ด้วยการผ่อนชำระ มีวัตถุประสงค์ในการใช้งานคือ ใช้ในชีวิตประจำวัน เหตุผลที่ตัดสินใจซื้อคือรูปลักษณ์ของรถสวยงาม สีของรถจักรยานยนต์สวยงาม ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ด้วยตัวเอง โดยซื้อจากร้านตัวแทนจำหน่าย ได้รับข้อมูลจากสื่อโทรทัศน์ รถจักรยานยนต์ที่ซื้อเป็นคันที่ 1

##### ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับสำคัญมากทุกปัจจัย ตามลำดับ ดังนี้ คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งผลการศึกษารูปได้ ดังนี้

ตารางที่ 76 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์							
ด้านผลิตภัณฑ์	ลำดับ	ด้านราคา	ลำดับ	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ลำดับ	ด้านการส่งเสริมการตลาด	ลำดับ
ประหยัคน้ำมัน (4.21)	1	ราคารถจักรยานยนต์ (4.04)	1	มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมเพียงพอ (3.81)	1	ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา (3.83)	1
อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี (4.21)	1	เมื่อซื้อเงินสดมีส่วนลดให้ (3.91)	2	ช่างมีประสบการณ์และมีฝีมือ (3.79)	2	พนักงานขายมีความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์ (3.80)	2
สตาร์ทติดง่าย อัตราการเร่งดี (4.19)	3	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็ค (3.81)	3	ศูนย์บริการซ่อมอยู่ใกล้แหล่งชุมชน (3.77)	3	การแจกหรือของแถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวกกันน็อก (3.77)	3

จากตารางที่ 76 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 ลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอเมืองจังหวัดสมุทรสาคร ดังนี้

#### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผู้ตอบแบบสอบถามตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผล ลำดับแรกคือประหยัคน้ำมัน รองลงมาคือ อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี และสตาร์ทติดง่าย อัตราการเร่งดี

### ปัจจัยด้านราคา

ผู้ตอบแบบสอบถามตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผล ลำดับแรกคือ ราคา รถจักรยานยนต์ รองลงมาคือ เมื่อซื้อเงินสดมีส่วนลดให้ และราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็ค

### ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผล ลำดับแรกคือ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมเพียงพอ รองลงมาคือ ช่างมีประสบการณ์และฝีมือ และศูนย์บริการซ่อมอยู่ใกล้แหล่งชุมชน

### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผู้ตอบแบบสอบถามตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผล ลำดับแรกคือ ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา รองลงมาคือ พนักงานขายมีความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์ และการแจกหรือของแถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวกกันน็อก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ตารางที่ 77 แสดงปัจจัยย่อยของส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
ชาย เพศ	ประหยัคน้ำมัน (4.26)	ราคา รถจักรยานยนต์ (3.98)	ช่างมีประสบการณ์ และฝีมือ (3.89)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา (3.83)
หญิง	อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี (4.23)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.08)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.80)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา (3.82)
อายุ				
15-23 ปี	สตาร์ทติดง่าย อัตรา การเร่งดี (4.18)	เมื่อซื้อเงินสดมี ส่วนลดให้ (4.11)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.84)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา (4.05)
24-32 ปี	อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี (4.31)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.13)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.82)	พนักงานขายมี ความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์ (3.78)
33-41 ปี	ประหยัคน้ำมัน (4.10)	ราคา รถจักรยานยนต์ (3.97)	ศูนย์บริการซ่อมอยู่ ใกล้แหล่งชุมชน (3.72)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา (3.94)

ตารางที่ 77 (ต่อ) แสดงปัจจัยย่อยของส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
42-50 ปี	ประหยัดน้ำมัน (4.31)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.06)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.84)	พนักงานขายมี ความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์ (3.78)
51 ปีขึ้นไป	ประหยัดน้ำมัน (4.54)	เมื่อซื้อเงินสด มี ส่วนลดให้ (4.19)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (4.08)	การแจกหรือของ แถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวก กันน้ำ (3.96)
<b>การศึกษา</b>				
ประถมศึกษา	อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี (4.22)	อัตราดอกเบี้ยใน การผ่อนชำระต่ำ (4.26)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.78)	พนักงานขายมี ความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์ (3.74)
มัธยมศึกษาตอนต้น	สตาร์ทติดง่าย อัตรา การเร่งดี (4.49)	ราคา รถจักรยานยนต์ (3.97)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.67)	พนักงานขายมี ความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์ (3.72)
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือเทียบเท่า	อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี (4.20)	เมื่อซื้อเงินสด มี ส่วนลดให้ (4.04)	ศูนย์บริการซ่อม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน (3.81)	การแจกหรือของ แถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวก กันน้ำ (3.96)

ตารางที่ 77 (ต่อ) แสดงปัจจัยย่อยของส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
อนุ ปรินญา /ปวส .หรือเทียบเท่า	ประหยัดน้ำมัน (4.36)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.15)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.89)	พนักงานขายมี ความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์ (4.01)
ปริญญาตรี	ประหยัดน้ำมัน (4.32)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.11)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.81)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา (3.83)
สูงกว่าปริญญาตรี	ขนาด(ซีซี)และ ประเภทของ รถจักรยานยนต์มี หลากหลาย (4.22)	เมื่อซื้อเงินสด มี ส่วนลดให้ (3.67)	ความรวดเร็วใน การให้บริการ มี ห้องพักรับรอง ลูกค้า (4.11)	การได้ชมหรือ ทดลองขี่ รถจักรยานยนต์ ตัวอย่าง (4.11)
อาชีพ				
นักเรียน/นักศึกษา	เครื่องยนต์ใช้ เทคโนโลยีขั้นสูง ทันสมัย (4.45)	เมื่อซื้อเงินสด มี ส่วนลดให้ (4.19)	ช่างมีประสบการณ์ และฝีมือ (4.13)	พนักงานขายมี ความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์ (4.13)
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ประหยัดน้ำมัน (4.51)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.31)	ศูนย์บริการซ่อม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน (3.90)	การแจกหรือของ แถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวก กันน้ำ (4.05)

ตารางที่ 77 (ต่อ) แสดงปัจจัยย่อยของส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
พนักงานบริษัทเอกชน	อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแกร่งทนทานดี  (4.13)	ราคา รถจักรยานยนต์  (3.94)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ  (3.74)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา  (3.80)
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	ชื่อเสียง และตราชื่อ  (4.35)	ราคา รถจักรยานยนต์  (4.16)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ  (3.97)	พนักงานขายมี ความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์  (4.00)
อื่นๆ	สตาร์ทติดง่าย อัตรา การเร่งดี  (4.63)	ถ้าพร้อมชำระค่างวด ตรงเวลา มีส่วนลด ให้  (4.21)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ  (3.68)	พนักงานขายมี ความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์  (3.84)
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน				
น้อยกว่า 5,000 บาท	รูปลักษณ์สวย สะดุด ตา กระทัดรัดคล่องตัว แบบทนทาน  (4.51)	อัตราราคาเบียดใน การผ่อนชำระต่ำ  (4.29)	ช่างมีประสบการณ์ และฝีมือ  (3.77)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา  (4.11)
5,001 - 8,000 บาท	สมรรถนะในการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกดี  (4.24)	เมื่อซื้อเงินสด มี ส่วนลดให้  (4.00)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ  (3.72)	การแจกหรือของ แถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวก กันน้ำ  (3.81)



ตารางที่ 77 (ต่อ) แสดงปัจจัยย่อยของส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
8,001 - 11,000 บาท	ประหยัดน้ำมัน (4.22)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.10)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.80)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา (3.73)
11,001 - 14,000 บาท	ประหยัดน้ำมัน (4.30)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.10)	ศูนย์บริการซ่อม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน (3.85)	ฟรีค่าแรงในการ ซ่อม 1 ปีแรก (4.07)
14,001 บาทขึ้นไป	ประหยัดน้ำมัน (4.33)	ราคา รถจักรยานยนต์ (4.11)	มีจำนวน ศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ (3.86)	ศูนย์บริการ สามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา (3.95)

จากตารางที่ 77 ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ การประหยัดน้ำมัน เพศชาย อายุ 33 ปีขึ้นไป ระดับการศึกษาอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า จนถึงระดับปริญญาตรี อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 8,000- 14,000 ขึ้นไป

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ที่ให้ความสำคัญของอุปกรณ์คุณภาพ แข็งแรงทนทานดี เพศหญิง อายุระหว่าง 24-32 ปี การศึกษาประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือเทียบเท่า อาชีพ พนักงานบริษัท

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ สตาร์ทติดง่าย อัตราการเร่งดี อายุระหว่าง 15-23 ปี ระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนต้น อาชีพอื่น ๆ เช่น รับจ้างทั่วไป

ด้านราคา พบว่า ที่ให้ความสำคัญของราคารถจักรยานยนต์ เพศชายและเพศหญิง อายุระหว่าง 24-50 ปี การศึกษามัธยมศึกษาตอนต้นมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า และปริญญาตรี อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัท ประกอบธุรกิจส่วนตัว รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 8,000-14,000 บาทขึ้นไป



ด้านราคา พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ เมื่อซื้อเงินสดมีส่วนลดให้ อายุระหว่าง 15-23 ปี และ 51 ปีขึ้นไป การศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า สูงกว่าปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001-8,000 บาท

ด้านราคา พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระ การศึกษา ประถมศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน น้อยกว่า 5,000 บาท

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ เพศหญิง อายุระหว่าง 15-32 ปี และ 42-51 ปี ขึ้นไป การศึกษาประถมศึกษา มัธยมศึกษา ตอนต้น อนุปริญญาจนถึงปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ประกอบธุรกิจส่วนตัว ,รับจ้างทั่วไป รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 -11,000 บาท , 14,000 บาทขึ้นไป

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ ศูนย์บริการซ่อมอยู่ใกล้ แหล่งชุมชน อายุระหว่าง 33-41 ปี การศึกษาประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 11,000-14,000 บาทขึ้นไป

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ ช่วงมีประสบการณ์และฝีมือ เพศชาย รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,001 บาท

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ ศูนย์บริการสามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา เพศชาย และเพศหญิง อายุระหว่าง 15-32 ปี และ 33-41 ปี การศึกษา ปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,001 บาท , 8,000-11,000 บาท และ 14,000 บาทขึ้นไป

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ พนักงานขายมีความรู้และ เข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์ อายุระหว่าง 24-32 ปี และ 42-50 ปี การศึกษาประถมศึกษา จนถึงมัธยมตอนต้น และอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า อาชีพนักเรียน /นักศึกษา ประกอบอาชีพส่วนตัว และรับจ้างทั่วไป

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ที่ให้ความสำคัญของ การแจกหรือของแถมที่น่าสนใจ เช่นหมวกกันน็อค อายุระหว่าง 51 ปีขึ้นไป การศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000-8,000 บาท

#### ด้านผลิตภัณฑ์

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ประหยัดน้ำมัน ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงอุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 15-23 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ สตาร์ทติดง่าย อัตราการเร่งดี มีผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 24-32 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 33-41 ปี อายุ 42-50 ปี และอายุ 51 ปีขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ประหยัดน้ำมัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดย ปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ สตาร์ทติดง่าย อัตราการเร่งดี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และระดับปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ประหยัดน้ำมัน และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ขนาด(ซีซี)และประเภทของรถจักรยานยนต์มีหลากหลาย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษาตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เครื่องยนต์ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงทันสมัย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ประหยัดน้ำมัน ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีพนักงานบริษัทเอกชน ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ชื่อเสียง และตรา ยี่ห้อ และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่นๆ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ สตาร์ทติดง่าย อัตราการเร่งดี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ รูปลักษณ์สวย สะอาดตา กะทัดรัดคล่องตัว แบบทนทาน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ สมรรถนะในการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกดี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 - 11,000 บาท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 11,001 - 14,000 บาท และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 14,001 บาทขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ประหยัดน้ำมัน

### ด้านราคา

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายและเพศหญิงตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาจักรยานยนต์

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 15-23 ปี และ อายุ 51 ปีขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เมื่อซื้อเงินสดมีส่วนลดให้ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 24-32 ปี อายุ 33-41 ปี และอายุ 42-50 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาจักรยานยนต์

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผล ลำดับแรกคือ อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระต่ำ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ระดับอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และระดับปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาจักรยานยนต์ อัตราการเร่งดี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า และระดับสูงกว่าปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เมื่อซื้อเงินสด มีส่วนลดให้

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษาตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เมื่อซื้อเงินสด มีส่วนลดให้ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน และ อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาจักรยานยนต์ และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่นๆ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ถ้าผ่อนชำระค่างวดตรงเวลา มีส่วนลดให้

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระต่ำ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เมื่อซื้อเงินสดมีส่วนลดให้ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 - 11,000 บาท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 11,001 - 14,000 บาทและ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 14,001 บาทขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาจักรยานยนต์

### ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างมีประสบการณ์และฝีมือ ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 15-32 ปี อายุ 42- 50 ปีขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมเพียงพอ ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 33-41 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการซ่อมอยู่ใกล้แหล่งชุมชน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น อนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และระดับปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมเพียงพอ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการซ่อม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ความรวดเร็วในการให้บริการ มีห้องพักรับรองลูกค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างมีประสบการณ์และมีฝีมือ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการซ่อม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว และอาชีพอื่นๆ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมเพียงพอ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างมีประสบการณ์และมีฝีมือ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 - 11,000 บาท และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 14,001 บาทขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมเพียงพอ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 11,001 - 14,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการซ่อม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน

#### ด้านการส่งเสริมการตลาด

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศและเพศหญิง ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 15-23 ปี และอายุ 33-41 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 24-32 ปี และอายุ 42-50 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ พนักงานขายมีความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์ และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51

ปีขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ การแจกหรือของแถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวกกันน็อก

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปฐมนศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และระดับอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ พนักงานขายมีความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ การแจกหรือของแถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวกกันน็อก ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ การได้ชมหรือทดลองขี่รถจักรยานยนต์ตัวอย่าง

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษาอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว และอาชีพอื่นๆ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ พนักงานขายมีความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ การแจกหรือของแถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวกกันน็อก ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีพนักงานบริษัทเอกชน ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 - 11,000 บาท และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 14,001 บาทขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ การแจกหรือของแถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวกกันน็อก ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 11,001 - 14,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ฟรีค่าแรงในการซ่อม 1 ปีแรก

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการซื้อรถจักรยานยนต์

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ได้ให้ผู้ตอบแบบสอบถามได้แสดงความคิดเห็นถึงปัญหาในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้



ตารางที่ 78 แสดงปัญหาที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
เพศ				
ชาย	อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน 3.73	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.69	พนักงานติดต่อยาก และพู่จาไม่สุภาพ อ่อนน้อม 3.89	ไม่มี รถจักรยานยนต์ ตัวอย่างให้ทดลอง จีก่อน 3.66
หญิง	ไม่ประหยัดน้ำมัน 3.77	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.65	จำนวนศูนย์บริการ ซ่อมไม่พอเพียง 3.56	ช่างบริการซ่อม ขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.70
อายุ				
15-23 ปี	ไม่ประหยัดน้ำมัน 3.82	เงินค่าน้ำมันสูง ระยะเวลาการผ่อน ชำระสั้น 3.82	ช่างไม่มี ประสบการณ์ ขาด ความชำนาญใน การซ่อม 3.77	การให้บริการที่ล่า ช้า ไม่ตรงเวลา 3.75
24-32 ปี	อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ ทนทาน 3.73	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.78	ศูนย์บริการซ่อมอยู่ ไกล 3.66	ช่างบริการซ่อม ขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.66
33-41 ปี	ไม่ประหยัดน้ำมัน 3.82	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.61	จำนวนศูนย์บริการ ซ่อมไม่พอเพียง 3.55	ช่างบริการซ่อม ขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.80

ตารางที่ 78 (ต่อ) แสดงปัญหาที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
42-50 ปี	อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน 3.81	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.61	ช่างไม่มี ประสบการณ์ ขาด ความชำนาญใน การซ่อม 3.51	ไม่มีการ รับประกันอะไหล่ รถจักรยานยนต์ 3.61
51 ปีขึ้นไป	สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี 4.12	อัตราดอกเบี้ย ใน การผ่อนชำระสูง 3.76	พนักงานติดต่อยาก และพุดจาไม่สุภาพ อ่อนน้อม 3.85	ไม่มี รถจักรยานยนต์ ตัวอย่างให้ทดลอง ขี่ก่อน 4.08
<b>การศึกษา</b>				
ประถมศึกษา	อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ ทนทาน 3.74	อัตราดอกเบี้ย ใน การผ่อนชำระสูง 3.52	ไม่มีบริการซ่อม นอกสถานที่ 3.44	การโฆษณาตาม สื่อต่าง ๆ น้อย เช่น โทรทัศน์ แผ่น พับหนังสือพิมพ์ แผ่นป้าย 3.59
มัธยมศึกษาตอนต้น	ไม่ประหยัดน้ำมัน 3.79	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.90	มีเวลาที่เปิด-ปิดทำ การน้อยกว่าศูนย์ จำหน่ายอื่นๆ 3.74	ช่างบริการซ่อม ขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.74
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือเทียบเท่า	อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ ทนทาน 3.72	อัตราดอกเบี้ย ใน การผ่อนชำระสูง 3.67	พนักงานติดต่อยาก และพุดจาไม่สุภาพ อ่อนน้อม 3.67	ไม่มีการแจกหรือ แถมของที่ น่าสนใจ เช่น หมวกกันน็อก 3.74
อนุปริญญา/ปวส.หรือ เทียบเท่า	ไม่ประหยัดน้ำมัน 3.93	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.77	ช่างไม่มี ประสบการณ์ ขาด ความชำนาญใน การซ่อม 3.63	ไม่มีการ รับประกันอะไหล่ รถจักรยานยนต์ 3.67



ตารางที่ 78 (ต่อ) แสดงปัญหาที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
ปริญญาตรี	ไม่ประหยัดน้ำมัน 3.81	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.63	ศูนย์บริการซ่อมอยู่ไกล 3.58	ช่างบริการซ่อม ขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.74
สูงกว่าปริญญาตรี	สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี 3.67	อัตราดอกเบี้ย ใน การผ่อนชำระสูง 3.89	ไม่มีบริการซ่อม นอกสถานที่มี ห้องพักรับรอง ลูกค้า 3.89	ไม่มี รถจักรยานยนต์ ตัวอย่างให้ทดลอง ขี่ก่อน 4.33
อาชีพ	ไม่ประหยัดน้ำมัน 4.10	เงินค่างวดสูง ระยะเวลาการผ่อน ชำระสั้น 4.00	ช่างไม่มี ประสบการณ์ ขาด ความชำนาญใน การซ่อม 3.94	ช่างบริการซ่อม ขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.84
นักเรียน/นักศึกษา				
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ไม่ประหยัดน้ำมัน 3.87	อัตราดอกเบี้ย ใน การผ่อนชำระสูง 3.68	ศูนย์จำหน่าย ศูนย์ ซ่อม ไม่สะอาด ไม่ เป็นระเบียบ 3.53	ไม่มีการ รับประกันอะไหล่ รถจักรยานยนต์ 3.61
พนักงานบริษัทเอกชน	อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ ทนทาน 3.71	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.94	ศูนย์บริการซ่อมอยู่ไกล 3.74	ช่างบริการซ่อม ขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.69
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	ไม่เชื่อถือในชื่อเสียง และตราหือ 3.94	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการ ตรวจเช็คแพง 3.65	พนักงานติดต่อยาก และพูดจาไม่สุภาพ อ่อนน้อม 3.81	ช่างบริการซ่อม ขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.94
อื่นๆ	สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี 3.95	เงินค่างวดสูง ระยะเวลาการผ่อน ชำระสั้น 3.95	มีเวลาที่เปิด-ปิดทำ การน้อยกว่าศูนย์ จำหน่ายอื่นๆ 3.74	การให้บริการที่ล่า ช้า ไม่ตรงเวลา 4.00

ตารางที่ 78 (ต่อ) แสดงปัญหาที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน				
น้อยกว่า 5,000 บาท	อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน 4.11	เงินค่างสูง ระยะเวลาการผ่อนชำระสั้น 4.00	ช่างไม่มีประสบการณ์ ขาดความชำนาญในการซ่อม 3.77	การให้บริการที่ล่าช้า ไม่ตรงเวลา 4.03
5,001 - 8,000 บาท	สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี 3.68	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง 4.00	มีเวลาที่เปิด-ปิดทำการน้อยกว่าศูนย์จำหน่ายอื่นๆ 3.52	ช่างบริการซ่อมขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.64
8,001 - 11,000 บาท	อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน 3.69	อัตราดอกเบี้ย ในการผ่อนชำระสูง 3.75	มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมไม่เพียงพอ 3.80	พนักงานศูนย์พุดจาไม่สุภาพ ขาดความอ่อนน้อม 3.55
11,001 - 14,000 บาท	ไม่ประหยัดน้ำมัน 4.08	ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง 3.98	ศูนย์บริการซ่อมอยู่ไกล 3.49	ช่างบริการซ่อมขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.87
14,001 บาทขึ้นไป	ไม่ประหยัดน้ำมัน 3.78	ซื้อเงินสดไม่มีส่วนลดให้ 3.60	พนักงานติดต่อยาก และพุดจาไม่สุภาพ อ่อนน้อม 3.59	ช่างบริการซ่อมขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ 3.72

จากตารางที่ 77 ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าที่ให้ความสำคัญของ การไม่ประหยัดน้ำมัน คือ เพศหญิง อายุ 15-23 ปี , 33-41 ปี การศึกษามัธยมศึกษาตอนต้น , อนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และปริญญาตรี อาชีพนักเรียน/นักศึกษา , รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 11,000- 14,001 ขึ้นไป

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าที่ให้ความสำคัญของ อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน เพศชาย อายุระหว่าง 24-50 ปี การศึกษาประถมศึกษา , มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือ

เทียบเท่า อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน น้อยกว่า 5,000 บาท และ 8,000-11,000 บาท

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าที่ให้ความสำคัญของ สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี อายุระหว่าง 51 ปีขึ้นไป ระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี อาชีพอื่น ๆ เช่น รับจ้างทั่วไป และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,000-8,000 บาท

ปัญหาด้านราคา พบว่าที่ให้ความสำคัญของ ราคาค่าอะไหล่ค่าบริการในการตรวจเช็ค แพง เพศชาย และเพศหญิง อายุ ระหว่าง 24-50 ปี การศึกษามัธยมศึกษาตอนต้น ,อนุปริญญา/ปวส. หรือเทียบเท่า และปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน , ประกอบธุรกิจส่วนตัว รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,000-8,000 บาท , 11,000-14,000 บาท

ปัญหาด้านราคา พบว่าที่ให้ความสำคัญของ อัตราดอกเบี้ยในการชำระสูง อายุ 51 ปีขึ้นไป การศึกษาประถมศึกษา ,มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า และสูงปริญญาตรี อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 8,000-11,000 บาท

ปัญหาด้านราคา พบว่าที่ให้ความสำคัญของ เงินค่างวดระยะเวลาการผ่อนสั้น อายุระหว่าง 15-23 ปี อาชีพนักเรียน / นักศึกษา , รับจ้างทั่วไป รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าที่ให้ความสำคัญของ พนักงานติดต่อยากและพูดจาไม่สุภาพอ่อนน้อม เพศชาย อายุ 51 ปีขึ้นไป การศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว รายได้เฉลี่ยต่อเดือน14,000 บาทขึ้นไป

และพบว่าที่ให้ความสำคัญของ ช่างไม่มีประสบการณ์ขาดความชำนาญในการซ่อม อายุระหว่าง 15-23 ปี ,42-50 ปี การศึกษาอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า อาชีพนักเรียน / นักศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าที่ให้ความสำคัญของ ศูนย์บริการซ่อมอยู่ไกล อายุระหว่าง 24-32 ปี การศึกษา ปริญญาตรี อาชีพพนักงานเอกชน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 11,000-14,000 บาท

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าที่ให้ความสำคัญของ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อม ไม่เพียงพอ เพศหญิง อายุระหว่าง 33-41 ปี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 8,000-11,000 บาท

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าที่ให้ความสำคัญของ ช่างบริการซ่อมขาดความชำนาญไม่มีประสบการณ์ เพศหญิง อายุระหว่าง 23-24 ปี และ 33-41 ปี การศึกษามัธยมศึกษาตอนต้น , ปริญญาตรี อาชีพนักเรียน/นักศึกษา พนักงานบริษัทเอกชน และประกอบธุรกิจส่วนตัว รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001-8,000 บาท และ 11,000-14,000 บาทขึ้นไป

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าที่ให้ความสำคัญของการให้บริการที่ล้ำค่า อายุระหว่าง 15-23 ปี อาชีพอื่น ๆ รับจ้างทั่วไป รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000-8,000 บาท

และพบว่าที่ให้ความสำคัญของ ไม่มีรถจักรยานยนต์ตัวอย่างให้ทดลองขี่ก่อน เพศชายอายุ 51 ปีขึ้นไป การศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีขึ้นไป

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าที่ให้ความสำคัญของ ไม่มีการรับประกันอะไหล่รถจักรยานยนต์ การศึกษาอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ

### ด้านผลิตภัณฑ์

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่ประหยัดน้ำมัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 15-23 ปี และอายุ 33-41 ปีตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่ประหยัดน้ำมัน ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 24-32 ปี และอายุ 42-50 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ระดับอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และระดับปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่ประหยัดน้ำมัน และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่ประหยัดน้ำมัน ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีพนักงานบริษัทเอกชน ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่เชื่อถือในชื่อเสียง และตราชื่อ และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 - 11,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ สมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 11,001 - 14,000 บาท และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 14,001 บาทขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่ประหยัดน้ำมัน

### ด้านราคา

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายและเพศหญิงตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 15-23 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เงินค่าน้ำมันสูง ระยะเวลาการผ่อนชำระสั้น ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 24-32 ปี อายุ 33-41 ปี และอายุ 42-50 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อัตราดอกเบี้ย ในการผ่อนชำระสูง

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือเทียบเท่า และระดับสูงกว่าปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อัตราดอกเบี้ย ในการผ่อนชำระสูง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ระดับอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และระดับปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา และอาชีพอื่นๆ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เงินค่าน้ำมันสูง ระยะเวลาการผ่อนชำระสั้น ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อัตราดอกเบี้ย ในการผ่อนชำระสูง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีพนักงานบริษัทเอกชน และอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เงินค่าน้ำมันสูง ระยะเวลาการผ่อนชำระสั้น ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 11,001 - 14,000



บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาต่ำอะไร่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 - 11,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อัตราดอกเบี้ย ในการผ่อนชำระสูง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 14,001 บาทขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ชื่อเงินสดไม่มีส่วนลดให้

#### ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ พนักงานติดต่อยาก และพูดจาไม่สุภาพอ่อนน้อม และเพศหญิงตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ จำนวนศูนย์บริการซ่อมไม่พอเพียง

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 15-23 ปี อายุ 42-50 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างไม่มีประสบการณ์ ขาดความชำนาญในการซ่อม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 24-32 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการซ่อมอยู่ไกล ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 33-41 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ จำนวนศูนย์บริการซ่อมไม่พอเพียง ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ พนักงานติดต่อยาก และพูดจาไม่สุภาพอ่อนน้อม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปฐมศึกษา และการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่มีบริการซ่อมนอกสถานที่ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ มีเวลาที่เปิด-ปิดทำการน้อยกว่าศูนย์จำหน่ายอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ พนักงานติดต่อยาก และพูดจาไม่สุภาพอ่อนน้อม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างไม่มีประสบการณ์ ขาดความชำนาญในการซ่อม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการซ่อมอยู่ไกล

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษาตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างไม่มีประสบการณ์ ขาดความชำนาญในการซ่อม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์จำหน่าย ศูนย์ซ่อม ไม่สะอาด ไม่เป็นระเบียบ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีพนักงานบริษัทเอกชน

ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ศูนย์บริการซ่อมอยู่ใกล้ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ พนักงานติดต่อยาก และพุดจาไม่สุภาพอ่อนน้อมและผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่นๆ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ มีเวลาที่เปิด-ปิดทำการน้อยกว่าศูนย์จำหน่ายอื่นๆ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ เงินคาวนสูง ระยะเวลาการผ่อนชำระสั้น ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 11,001 - 14,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแพง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 - 11,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ อัตราดอกเบี้ย ในการผ่อนชำระสูง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 14,001 บาทขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ซื้อเงินสดไม่มีส่วนลดให้

#### ด้านการส่งเสริมการตลาด

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่มีรถจักรยานยนต์ตัวอย่างให้ทดลองจีก่อน และผู้ตอบแบบสอบถามหญิงตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างบริการซ่อมมาความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 15-23 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ การให้บริการที่ล่าช้า ไม่ตรงเวลา ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 24-32 ปี และอายุ 33-41 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างบริการซ่อมมาความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 42-50 ปี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่มีการรับประกันอะไหล่รถจักรยานยนต์ และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 51 ปีขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่มีรถจักรยานยนต์ตัวอย่างให้ทดลองจีก่อน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ การโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ น้อย เช่น โทรทัศน์ แผ่นพับหนังสือพิมพ์ แผ่นป้าย ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และระดับปริญญาตรีตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างบริการซ่อมมาความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อ



รถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่มีการแจกหรือแถมของที่นำเสนอ เช่น หมวกกันน็อก ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่มีการรับประกันอะไหล่รถจักรยานยนต์ และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่มีรถจักรยานยนต์ตัวอย่างให้ทดลองขี่ก่อน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา พนักงานบริษัทเอกชน และอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างบริการซ่อมขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ไม่มีการรับประกันอะไหล่รถจักรยานยนต์ และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่นๆ ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรก ได้แก่ การให้บริการที่ล่าช้า ไม่ตรงเวลา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ การให้บริการที่ล่าช้า ไม่ตรงเวลา ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001 - 8,000 บาท รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 11,001 - 14,000 บาท และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 14,001 บาทขึ้นไป ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ ช่างบริการซ่อมขาดความชำนาญ ไม่มีประสบการณ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 8,001 - 11,000 บาท ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์โดยปัจจัยที่มีผลลำดับแรกคือ พนักงานศูนย์พู่จาไม่สุภาพ ขาดความอ่อนน้อม

### อภิปรายผล

จากการศึกษา เรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ในครั้งนี้สามารถอภิปรายผลการศึกษาดังนี้

#### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผลต่อการตัดสินใจ ด้านปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยสำคัญมาก โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยลำดับแรกคือ การประหยัดน้ำมัน รองลงมาคืออุปกรณ์คุณภาพดี ซึ่งสอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ นางรัฐจวน วรณภีระ (2548) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดลำพูน การศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก และให้

ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยลำดับแรกคือ การประหยัดน้ำมัน เช่นเดียวกัน และสอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ พันฤทธิ กุลเลิศประเสริฐ(2547) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร การศึกษาพบว่า ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยลำดับแรกคือ การประหยัดน้ำมัน รองลงมาคือ ความแข็งแรงปลอดภัย และสอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ นายนิกร อินตะกอก(2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดระยอง การศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก และให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยลำดับแรกคือ การประหยัดน้ำมัน เช่นเดียวกัน

### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมในระดับสำคัญมาก โดยให้ความสำคัญมากต่อปัจจัยย่อยลำดับแรก คือ ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้รวดเร็วและตรงเวลา ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ นางรัฐจวน วรรณภีระ(2548) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอบ้านโฮ้ง จังหวัดลำพูน การศึกษาพบว่า ให้ความสำคัญลำดับแรกคือการประชาสัมพันธ์โดยป้ายโฆษณาตามจุดต่างๆ ด้านการส่งเสริมการขาย ส่วนใหญ่เห็นว่า ฟรีค่าจดทะเบียนในปีแรก และไม่สอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ พันฤทธิ กุลเลิศประเสริฐ(2547) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร การศึกษาพบว่า ขอส่วนลดเงินสด การรับซื้อรถเก่าในราคาที่เหมาะสม และไม่สอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ นายนิกร อินตะกอก(2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดระยอง การศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยลำดับแรกคือ การโฆษณา

### ปัจจัยด้านราคา

จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผลต่อการตัดสินใจ ด้านปัจจัยด้านราคา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยสำคัญมาก โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ ราคาจักรยานยนต์ รองลงมาคือ เมื่อซื้อเงินสดมีส่วนลดให้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ นางรัฐจวน วรรณภีระ(2548) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอบ้านโฮ้ง จังหวัดลำพูน การศึกษาพบว่า ให้ความสำคัญลำดับแรกคือราคาจักรยานยนต์ เช่นเดียวกัน และสอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ พันฤทธิ กุลเลิศประเสริฐ(2547) ได้ศึกษาปัจจัยที่

มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร การศึกษาพบว่า ความสำคัญลำดับแรกคือ ราคาตัวรถจักรยานยนต์ และสอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ นายนิคร อินตะกอก(2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดระยอง การศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรก ในเรื่องของ ปัจจัยด้านราคา และให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือ ราคาของรถจักรยานยนต์ เช่นเดียวกัน

### ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมในระดับสำคัญมาก โดยให้ความสำคัญมากต่อปัจจัยย่อย คือ มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมเพียงพอ รองลงมาคือ ช่างมีประสบการณ์และมีฝีมือ ซึ่งขัดแย้งกับผลการค้นคว้าของ นางรัญจวน วรรณภีระ(2548) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอบ้านโฮ้ง จังหวัดลำพูน การศึกษาพบว่า ให้ความสำคัญลำดับแรกคือส่วนใหญ่เห็นว่าทำเลที่ตั้งของศูนย์และศูนย์บริการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ พันฤทธิ กุลเลิศประเสริฐ(2547) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร การศึกษาพบว่าความสำคัญลำดับแรกคือ ความน่าเชื่อถือของศูนย์บริการซ่อมบำรุง ทำเลสะดวก และสอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ นายนิคร อินตะกอก(2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อรถจักรยานยนต์ของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดระยอง การศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรก ในเรื่องของปัจจัยด้านราคา และให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยลำดับแรกคือ จำนวนศูนย์บริการตรวจซ่อมที่มีมากและตำแหน่งที่ตั้งที่หาได้ง่าย เช่นเดียวกัน

### ข้อค้นพบ

สิ่งที่ค้นพบจากการศึกษา เรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ โดยปัจจัยส่วนประสมการตลาด โดยมีรายละเอียดที่น่าสนใจ ดังต่อไปนี้

สิ่งที่ค้นพบจากการศึกษา เรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ โดยปัจจัยส่วนประสมการตลาด โดยมีรายละเอียดที่น่าสนใจ ดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย และผู้ที่มีอายุ ระหว่าง 33-51 ปีขึ้นไป และผู้ที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า ปริญญาตรี และผู้ที่มีรายได้เฉลี่ย 8001-14001 ขึ้นไป ให้ความสำคัญเรื่องการประหยัดน้ำมัน ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ผู้ที่มีระดับการศึกษาประถมศึกษาและมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า ให้ความสำคัญเรื่องอุปกรณ์คุณภาพดี แข็งแรงทนทานดี

2. ปัจจัยด้านราคา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย-หญิง และผู้ที่มีอายุ ระหว่าง 24-50 ปี และผู้ที่มีระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนต้น และอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และปริญญาตรี อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน และผู้ที่ประกอบธุรกิจส่วนตัว และผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระหว่าง 8,001-14,001 ขึ้นไป ให้ความสำคัญเรื่อง ราคารถจักรยานยนต์

3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ผู้ที่อายุระหว่าง 15-32 ปี และ 42-51 ปีขึ้นไป ผู้ที่มีระดับการศึกษาระดับประถมศึกษา และมัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย และอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และผู้ที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพส่วนตัว และอื่น ๆ เช่น รับจ้างทั่วไป ผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระหว่าง 5,001 - 11,000 บาท และ 14,001 ขึ้นไป ให้ความสำคัญเรื่อง ช่วงมีประสบการณ์และฝีมือ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ผู้ที่มีอายุ ระหว่าง 15-32 ปี และ 42-51 ปีขึ้นไป ผู้ที่มีระดับการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย และอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า และผู้ที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพส่วนตัว และอื่น ๆ เช่น รับจ้างทั่วไป และผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระหว่าง 5,001 - 11,000 บาท และ 14,001 ขึ้นไป ให้ความสำคัญเรื่อง มีจำนวนศูนย์บริการซ่อมเพียงพอ

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย-หญิง ผู้ที่มีอายุ ระหว่าง 15-50 ปี และผู้ที่มีระดับการศึกษาประถมศึกษา และมัธยมศึกษาตอนต้น และอนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่าและปริญญาตรี และผู้ที่ประกอบอาชีพนักเรียน/นักศึกษา พนักงานบริษัทเอกชน อาชีพส่วนตัว และอื่น ๆ เช่น รับจ้างทั่วไป และผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน น้อยกว่า 5,000 บาท 8,001 - 11,000 บาท และ 14,001 ขึ้นไป ให้ความสำคัญเรื่อง ศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา

5. ปัญหาในการตัดสินใจซื้อ พบว่า ที่ผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด 3 ลำดับแรกในปัจจัยแต่ละด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ลำดับแรกได้แก่ ไม่ประหยัดน้ำมัน รองลงมาคือ อุปกรณ์คุณภาพไม่ดี ไม่แข็งแรง ไม่ทนทาน และสมรรถนะการขับขี่ การเลี้ยว การทรงตัว ระบบเบรกไม่ดี ด้านราคา ลำดับแรกได้แก่ ราคาค่าอะไหล่ ค่าบริการในการตรวจเช็คแวง รองลงมาคือ อัตราดอกเบี้ย ในการผ่อนชำระสูง และเงินค่าน้ำสูง ระยะเวลาการผ่อนชำระสั้น ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ลำดับแรก

ได้แก่ พนักงานติดต่อยาก พูคจาไม่สุภาพอ่อนน้อม รองลงมาคือ ช่างไม่มีประสบการณ์ ขาดความชำนาญในการซ่อม และมีจำนวนศูนย์บริการซ่อม เพียงพอ

### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร มีข้อเสนอแนะ ให้ผู้ประกอบการผลิต และผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ ดังนี้

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดทุก ๆ ปัจจัยมีผลต่อการเลือกซื้อรถจักรยานยนต์อยู่ในระดับที่สำคัญมากเป็นส่วนใหญ่ และผู้ศึกษาเห็นว่า ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์และศูนย์บริการ ตลอดจนโรงงานผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ ควรมีการพัฒนาเทคโนโลยีขั้นสูง ควรปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะการณ์ และเป็นแนวทางสำหรับการผลิต และการจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ให้ได้ตรงตามต้องการของผู้บริโภคในภาวะปัจจุบัน โดยมีข้อเสนอแนะในด้านต่างๆ ดังนี้

### ด้านผลิตภัณฑ์

ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ควรจะเลือกจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ที่เป็นขอดนิยม คือ ยี่ห้อฮอนด้า และยามาฮ่า โดยเน้นรถจักรยานยนต์ที่เป็นรุ่นที่ประหยัดน้ำมัน รูปลักษณะของรถสวยงาม สีของรถจักรยานยนต์สวยงาม และอุปกรณ์มีคุณภาพดี ควรเลือกจำหน่ายรถจักรยานยนต์ประเภทครอบครัวมีบังลม และประเภทรถ สกูตเตอร์ ป๊อป เกียร์อัตโนมัติ เอที เพราะเป็นประเภทที่นิยมซื้อใช้กันมาก

ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ ควรจะสร้างเทคโนโลยีใหม่ โดยไม่เน้น ด้านสมรรถนะหรือความแรงของเครื่องยนต์มากเกินไปจนความจำเป็น เพื่อสอดคล้องกับสถานการณ์ ราคาน้ำมัน ที่ราคาแพง เน้นรถจักรยานยนต์ที่ใช้เพื่อชีวิตประจำวันเป็นส่วนใหญ่ และพัฒนาให้สามารถใช้พลังงานทดแทนน้ำมันได้ เช่น ไฟฟ้าแบตเตอรี่ พลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น และผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในเรื่องความรับผิดชอบต่อสินค้าที่มีปัญหา โดยนำสินค้าที่ทันสมัยและมีคุณภาพมาจำหน่าย มีเครื่องหมายรับรองมาตรฐาน

### ด้านราคา

ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ควรจะให้ความสำคัญเรื่อง ราคาจักรยานยนต์ ควรปรับราคาให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ ซื้องเงินสดจะมีส่วนลดให้ หรือซื้อเงินผ่อนจะให้เวลาผ่อน



ชำระยาวนานกว่าปกติ และราคาค่าอะไหล่ค่าบริการในการตรวจเช็ค ไม่ควรแพงมาก ควรให้ความสำคัญในเรื่องของการกำหนดราคามีความเป็นมาตรฐาน และมีราคาให้เลือกตามคุณภาพของสินค้า มีการให้ส่วนลดเงินสด ตลอดจนการคิดป้ายราคาตัวรถจักรยานยนต์ และควรติดป้ายกับอุปกรณ์รถจักรยานยนต์ทุกชนิด ทุกยี่ห้อ ให้ลูกค้าได้เห็นอย่างชัดเจนด้วย

ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ ควรจะปรับปรุงต้นทุนการผลิตให้มีราคาถูกลง และคุณภาพได้มาตรฐาน

### **ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย**

ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ควรจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับศูนย์บริการซ่อมให้เพียงพอ ติดต่อสะดวกต่อการเดินทาง เช่น เปิดศูนย์บริการ ศูนย์ซ่อม สาขาย่อยกระจายไปทั่วทั้งพื้นที่ และควรจะมีการอบรมพนักงานบริการให้มีความชำนาญในเรื่องรถจักรยานยนต์ ควรมีช่างซ่อมที่มีความชำนาญมีฝีมือดีใกล้ชุมชนไปมาสะดวก ราคาเป็นมาตรฐาน ไม่เน้นเรื่องการตบแต่งร้านสวยสะดุดตามากเกินไป หรือแสดงบนห้างสรรพสินค้า จากการศึกษาพบว่าให้ความสำคัญปานกลาง

ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ ควรจะให้การสนับสนุนการอบรมพนักงาน และช่างซ่อมให้มีความเป็นมาตรฐานผ่านการอบรมจากบริษัทผู้ผลิตโดยตรง

### **ด้านการส่งเสริมการตลาด**

ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ควรจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับศูนย์บริการสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา ควรมีพนักงานบริการให้มีความชำนาญในเรื่องรถจักรยานยนต์ เช่น มีความรอบรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย มีของแถมที่น่าสนใจ เช่น เสื้อยืด หมวกกันน็อก ควรใช้การโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ มากกว่า สื่อด้านอื่น ๆ ควรให้ความสำคัญในการคัดเลือกพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถ ในการแนะนำรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างชัดเจน ตลอดจนมีการเอาใจใส่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอทั้งก่อนและหลังการขาย ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ ฟังพอใจ และแนะนำ ลูกค้ารายใหม่ให้มาใช้บริการในอนาคตได้

ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ ควรจะให้การสนับสนุนการอบรมพนักงานบริการให้มีความชำนาญในเรื่องรถจักรยานยนต์ และมีความรอบรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย เข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ โดยได้รับการอบรมจากบริษัทผู้ผลิตโดยตรงก่อนส่งมาประจำที่ตัวแทนจำหน่าย