

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการศึกษา

ในการศึกษาเรื่องพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้ออุปกรณ์ประดับยนต์ ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ มีระเบียบวิธีการศึกษา ดังนี้

#### ขอบเขตการศึกษา

##### ขอบเขตเนื้อหา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้ออุปกรณ์ประดับยนต์ใน อำเภอเมือง เชียงใหม่ เพื่อค้นหาพฤติกรรมการซื้อ และการใช้อุปกรณ์ประดับยนต์ของผู้บริโภค โดยศึกษาเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจ จนเกิดพฤติกรรมการบริโภค ได้แก่ สิ่งกระตุ้นภายนอก ประกอบด้วย สิ่งกระตุ้นทางการตลาดบริการ ในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคคลผู้ให้บริการ ลักษณะทางกายภาพ กระบวนการให้บริการ และ สิ่งกระตุ้นอื่น ๆ ในด้านเศรษฐกิจ เทคโนโลยี การเมืองและกฎหมาย วัฒนธรรม จนเกิดการตอบสนองของผู้ซื้อ หรือพฤติกรรมของผู้บริโภค โดยใช้การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อค้นหาคำตอบ ในด้านลักษณะของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย สินค้าที่ต้องการซื้อ การเลือกตรา สินค้า วัตถุประสงค์หรือสาเหตุในการซื้อ ผู้ที่มีส่วนร่วมหรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกซื้อ เวลาที่ซื้อ การเลือกผู้ขายหรือร้านค้า ปริมาณการซื้อ วิธีการซื้อ การทดลองใช้ก่อนการซื้อ และการซื้อซ้ำ กระบวนการการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ ตั้งแต่การรับรู้ปัญหา และความต้องการ การค้นหา ข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ การประเมินผลทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมภายหลังการซื้อ

##### ขอบเขตประชากร

ประชากรในการศึกษานี้ คือ เจ้าของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และ/หรือรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ที่ซื้ออุปกรณ์ประดับยนต์จากร้านแม่ก้ออโต้พลัส ร้านมิสเตอร์คาร์ ร้านยิ่งเจริญยนต์ แอ.โพรวัด ร้านซุนศิลป์ และร้านอำนวยการมอเตอร์แอ

##### ขนาดตัวอย่างและวิธีการคัดเลือกตัวอย่าง

เนื่องจากไม่ทราบจำนวนประชากรที่แท้จริง จึงใช้จำนวนของผู้เป็นเจ้าของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และ/หรือรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล โดยเป็นรถยนต์ที่จดทะเบียนใหม่ ณ สำนักงานขนส่งจังหวัดเชียงใหม่ ในปี พ.ศ. 2550 จำนวน 14,536 ราย (สำนักงานขนส่งจังหวัดเชียงใหม่, 2551 : ออนไลน์) จากตารางกำหนดขนาดตัวอย่างของ Taro Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ได้กลุ่ม

ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาอย่างน้อย จำนวน 200 ราย (วัฒนา สุนทรชัย สำนักวิชาการ มหาวิทยาลัย  
กรุงเทพ, 2549 : ออนไลน์) ผู้ศึกษาจึงใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 202 ราย มีการกระจายการเก็บตัวอย่าง  
โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) (มัลลิกา ธรรมจริยาวัฒน์ และคณะ,  
ผู้แปล, 2551 : 507) จากผู้เป็นเจ้าของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และ/หรือรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลที่ใช้  
บริการในร้านอุปกรณ์ระดับขนาดใหญ่ ที่จำหน่ายอุปกรณ์ระดับขนาดหลากหลายประเภท มี  
บริการครบวงจร ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้บริการ และซื้อสินค้าตกแต่ง  
รถยนต์ 2 ประเภท ดังนี้

- อุปกรณ์ตกแต่งเพื่อความบันเทิง ได้แก่ วิทยุ และเครื่องเล่น CD DVD โทรทัศน์  
ติดรถยนต์ ลำโพง และจานดาวเทียม
- อุปกรณ์ตกแต่งเพื่อความสวยงาม ได้แก่ สปอยเลอร์ ชุดแต่งรถยนต์รอบคัน เบาะนั่ง  
กรอบป้ายทะเบียน ฝาครอบไฟ ชุดไฟหรือไฟสี โลโก้ล้อหรือสติกเกอร์ ฟิล์มกรองแสง อุปกรณ์  
หุ้มพวงมาลัย อุปกรณ์หุ้มเกียร์หรือครอบเกียร์

## วิธีการศึกษา

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้มาจากการตอบแบบสอบถามของ  
กลุ่มตัวอย่าง ผู้บริโภคซึ่งเป็นเจ้าของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และ/หรือรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ที่มี  
การซื้ออุปกรณ์ระดับขนาด ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวน 202 ราย โดยเก็บข้อมูลจากผู้บริโภคที่  
มีการซื้ออุปกรณ์ระดับขนาดจากร้านอุปกรณ์ระดับขนาด ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวน 5 ร้าน  
ได้แก่ ร้านแม่กษัตริย์โอโต้พลาซ่า ร้านมิสเตอร์คาร์ ร้านอึ้งเจริญยนต์ แอ.โพร์วิล ร้านซุนซิลป์ และร้าน  
อำนวยการแอร์

2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่อยู่ในรูปของแนวคิดและทฤษฎี  
ซึ่งรวบรวมได้จากหนังสือ เอกสารสิ่งพิมพ์ บทความทางวิชาการ และข้อมูลจากระบบอินเทอร์เน็ต

### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) เพื่อรวบรวม  
ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับ  
การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพสมรส ประเภทรถยนต์ที่นำมาตกแต่ง หรือซื้อ  
อุปกรณ์ระดับขนาดไปประดับ ยี่ห้อรถยนต์ที่นำไปตกแต่งหรือนำไปประดับ ระยะเวลาการใช้งาน

ของรถยนต์ที่นำไปตากแห้งหรือนำไปประดับ ประเภทของสินค้าอุปกรณ์ประดับยนต์ที่ซื้อ ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายปิดหลายตัวเลือก และคำถามปลายเปิด

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้ออุปกรณ์ประดับยนต์ ประกอบด้วย การตอบสนองของผู้ซื้อ หรือพฤติกรรมการบริโภค ได้แก่ ลักษณะของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย สินค้าอุปกรณ์ประดับยนต์ที่ซื้อ ราคาสินค้าของอุปกรณ์ประดับยนต์ที่ซื้อ วัตถุประสงค์ในการซื้อ ผู้มีส่วนร่วม หรือมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ ช่วงเวลาที่ซื้อ การเลือกผู้ขาย หรือร้านค้าที่ซื้อ ปริมาณการซื้อ วิธีการซื้อ การทดลองใช้ก่อนการซื้อ การซื้อซ้ำ การตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อในด้านการรับรู้ปัญหา และความต้องการซื้ออุปกรณ์ประดับยนต์ การค้นหาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ การประเมินผลทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมภายหลังการซื้อ ลักษณะคำถามแบบปลายปิดหลายตัวเลือก และคำถามปลายเปิด

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ และปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ประดับยนต์ ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคคลผู้ให้บริการ ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านกระบวนการให้บริการ ลักษณะคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่าของลิเคิร์ต (Likert's Scale) โดยแบ่งเป็น 5 ระดับ ได้แก่ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด (คุณทลี รื่นรัมย์, 2545 : 48)

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะในการให้บริการของร้านอุปกรณ์ประดับยนต์ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ลักษณะคำถามเป็นคำถามแบบปลายเปิด

### การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม จะนำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วย ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)

ในการวัดระดับของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ประดับยนต์ใช้มาตราส่วนประมาณค่าของลิเคิร์ต (Likert's Scales) (คุณทลี รื่นรัมย์, 2545 : 48) โดยวัดแต่ละระดับมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

มากที่สุด	5	คะแนน
มาก	4	คะแนน
ปานกลาง	3	คะแนน
น้อย	2	คะแนน
น้อยที่สุด	1	คะแนน

คะแนนเฉลี่ยที่ได้นำมาแปลความหมายตามเกณฑ์ ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ
4.51 – 5.00	มากที่สุด
3.51 – 4.50	มาก
2.51 – 3.50	ปานกลาง
1.51 – 2.50	น้อย
1.00 – 1.50	น้อยที่สุด

#### ระยะเวลาในการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ดำเนินการศึกษาตั้งแต่เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2551 ถึงเดือนตุลาคม พ.ศ. 2552 ระยะเวลาในการรวบรวมข้อมูลแบบสอบถาม คือ เดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2552

#### สถานที่ในการศึกษา และรวบรวมข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ใช้สถานที่ในการดำเนินการศึกษา และรวบรวมข้อมูล คือ ร้านอุปกรณ์ประดับยนต์ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ได้แก่ ร้านแม็กซ์อโต้พลัส ร้านมิสเตอร์คาร์ ร้านยิ่งเจริญยนต์ แอ.โพรวิวล ร้านซุนศิลป์ ร้านอำนวยการมอเตอร์แอร์ และคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่