



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

แบบสอบถามเรื่อง :

การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนธุรกิจให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่

วัตถุประสงค์ :

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลไปใช้ประกอบการทำรายงานการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ดังนั้นจึงใคร่ขอความร่วมมือผู้ตอบแบบสอบถาม โปรดตอบคำถามตามความเป็นจริง ซึ่งข้อมูลที่ได้นี้จะเก็บเป็นความลับ และไม่มีผลกระทบต่อตัวผู้ตอบแบบสอบถามด้วยประการใด ๆ เพียงใช้ประโยชน์เพื่อประกอบการศึกษาเท่านั้น

คำชี้แจง :

1. แบบสอบถามมีทั้งหมด 2 ส่วน ได้แก่
 - ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม
 - ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการและพฤติกรรมการเช่ารถตักหน้าขุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่
 - ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกเช่ารถตักหน้าขุดหลัง
2. รถตักหน้าขุดหลัง (Backhoe-Loader) หมายถึง เครื่องจักรกลที่มีลักษณะการทำงานได้เอนกประสงค์ โดยด้านหน้าเป็นบั้งสำหรับตัก และแขนขุดอยู่ด้านหลัง ใช้การขับเคลื่อนด้วยล้อยาง เครื่องยนต์มีขนาด 75-90 แรงม้า

ขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามฉบับนี้เป็น
อย่างดียิ่ง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

นักศึกษาระดับปริญญาโท
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

แบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาเติมข้อมูลลงในช่องว่าง (.....) หรือ ใส่เครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความ
ที่ตรง หรือใกล้เคียงกับความเป็นจริงของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

 ชาย หญิง

2. อายุ

 20-30 ปี 30-40 ปี 40-50 ปี 50-60 ปี 61 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

 ประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า ปริญญาโทขึ้นไป

4. ตำแหน่ง

 เจ้าของกิจการ เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ ผู้ใช้งานรถตัดหญ้าคุณหลัง อื่นๆ(โปรดระบุ.....)

5. ประเภทกิจการ

 รับเหมาก่อสร้าง รับราชการ อื่นๆ(โปรดระบุ.....)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการและพฤติกรรมในการเช่ารถตัดหญ้าคุณหลัง

6. สถานประกอบการของท่านเปิดทำการมาเป็นระยะเวลาานเท่าใด

 ต่ำกว่า 1 ปี 1-3 ปี 4-6 ปี 7-9 ปี 10 ปีขึ้นไป

7. ท่านเคยเช่ารถตักหน้าขุดหลังหรือไม่
- เคย ไม่เคย
8. ท่านใช้รถตักหน้าขุดหลังเพื่อ
- ใช้ในธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ ใช้ในธุรกิจเพื่อความสะดวก
- ใช้ในงานส่วนตัว
9. ท่านจำเป็นต้องใช้รถตักหน้าขุดหลังหรือไม่
- จำเป็นต้องใช้แน่นอน ใช้ก็ได้ ไม่ใช้ก็ได้
- ไม่มีความจำเป็นต้องใช้
10. ท่านเช่ารถตักหน้าขุดหลังบ่อยแค่ไหน
- น้อยกว่าเดือนละ 1 วัน เดือนละ 1 วัน
- เดือนละ 2 – 4 วัน บ่อยกว่าเดือนละ 4 วัน
11. การตัดสินใจเลือกเช่ารถตักหน้าขุดหลังขึ้นกับผู้ใด
- เจ้าของกิจการ พนักงานจัดซื้อ
- ผู้ใช้งานรถตักหน้าขุดหลัง อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
12. ปัจจุบันท่านเลือกเช่ารถตักหน้าขุดหลังจากที่ใด
- นิคมสี่แฉกรถยก เฮฟวีเครน
- กรุงเทพมหานคร อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
13. ปัจจุบันท่านเช่ารถตักหน้าขุดหลังในราคาเท่าใด
- ต่ำกว่า 4,000 บาท 4,000 – 4,499 บาท
- 4,500 ขึ้นไป
14. หากมีผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังรายใหม่ ท่านสนใจหรือไม่
- สนใจ ไม่แน่ใจ
- ไม่สนใจ
15. ท่านยินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อรถตักหน้าขุดหลังวันละ.....บาท

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกเช่ารถตักหน้าขุดหลัง

รายละเอียดปัจจัยการเลือกเช่ารถตักหน้าขุดหลัง	ระดับที่ส่งผลต่อการเลือกเช่ารถตักหน้าขุดหลัง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ส่งผล
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. ยี่ห้อของรถตักหน้าขุดหลัง					
2. รุ่นรถตักหน้าขุดหลัง					
3. ขนาดของรถตักหน้าขุดหลัง					
4. ความเก่า-ใหม่ของรถตักหน้าขุดหลัง					
5. กำลังของเครื่องยนต์ของรถตักหน้าขุดหลัง					
6. การขับเคลื่อนของรถตักหน้าขุดหลัง(2 หรือ 4 ล้อ)					
7. ประสิทธิภาพของเครื่องจักร					
8. ความคล่องตัว/เคลื่อนย้ายได้ง่าย					
9. มีรถหลายรุ่นให้เลือก					
10. มีอุปกรณ์เสริม (เช่น หัวกระแทก บั้งก็เล็ก)					
ด้านราคา					
1. อัตราเช่า					
2. ความเหมาะสมของอัตราเช่ากับคุณภาพ					
3. มีอัตราเช่าสำหรับลูกค้าประจำ					
4. สามารถต่อรองราคาได้					
5. ให้เครดิต					
6. คิตรายาค่าขนส่งแยกต่างหาก					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
1. สำนักงานติดต่ออยู่ใกล้					
2. ลานจอดเครื่องจักรอยู่ในเขตเมือง					
3. สามารถติดต่อได้นอกเวลาทำงาน					
4. มีพนักงานออกไปติดต่อกับพนักงาน					
5. มีความสนิทกับผู้ให้เช่าเป็นการส่วนตัว					

6.สั่งเช่าโดยใช้โทรศัพท์/โทรสาร					
7.สั่งเช่าผ่านทางอินเทอร์เน็ต					
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1.มีส่วนลด					
2.มีบริการขนส่งฟรี เมื่อเช่าระยะยาว					
3.มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ(เช่น หนังสือพิมพ์)					
4.ให้ข้อมูลเกี่ยวกับรถตักหน้าขุดหลัง					
5.มี Website ในการให้ข้อมูล					
ด้านบุคลากร					
1.พนักงานขับรถมีความเข้าใจในงาน					
2.พนักงานขับมีความสามารถในการควบคุมรถ					
3.พนักงานติดต่อมีความเข้าใจในงาน สามารถแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรได้					
4.พนักงานซ่อมมีความสามารถในการแก้ปัญหาหน้างาน					
5.พนักงานมีความสุขภาพ					
ด้านลักษณะทางกายภาพ					
1.สภาพภายนอกของรถตักหน้าขุดหลัง(เช่น สี)					
2.ผู้ให้บริการเช่ามีชื่อเสียง					
3.ผู้ให้บริการเคยผ่านงานมาก่อน					
4.ผู้ให้บริการมีขนาดใหญ่ น่าเชื่อถือ					
ด้านกระบวนการ					
1.รถเข้าหน้างานตรงต่อเวลา					
2.ติดต่อเช่าได้ง่ายไม่ยุ่งยาก					
3.เมื่อรถขัดข้องสามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็ว					
4.มีการติดตามผลการทำงานของรถตักหน้าขุดหลัง					

สรุปบทสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการรายที่ 1

ภาพรวมของธุรกิจเป็นอย่างไรครับ

แรกเริ่ม เราทำธุรกิจขายอะไหล่ และซ่อมเครื่องจักรกลหนักมาก่อน ต่อมาก็ขยายธุรกิจไปทำโรงโม่หิน และ เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง ครึ่งเมื่อเกิดวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ก็เลิกทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากมีการแข่งขันกันทำมาก ทำให้มีเครื่องจักรเหลือ เลยขยายมาทำธุรกิจให้เช่าเครื่องจักรกลหนัก

เครื่องจักรกลหนักมีอะไรบ้างครับ

ที่หลักของเราคือ รถขุดแบ็คโฮ รถเกรดเดอร์ รถบด รถน้ำ รถแทรกเตอร์ดินดิน และ รถตักหน้าขุดหลัง

แล้วสภาพการแข่งขันเป็นอย่างไรบ้างครับ สำหรับรถตักหน้าขุดหลัง

ถ้าพูดเฉพาะรถตักหน้าขุดหลัง เจ้าตลาดก็คือ นิมชีเต็ง มีรถเยอะมาก เรียกว่าเกินกว่าครึ่งของเชียงใหม่ น่าจะได้นะ แต่จริงแล้ว เมื่อก่อนมีอีกรายหนึ่ง คือ กรุงเทพกลการ เริ่มทำมาก่อน แต่ตอนหลังนี้หายไป ของเราก็มีให้บริการเหมือนกัน ซึ่งจริงเราให้บริการหลายอย่างแต่ รถ JCB ก็เป็นส่วนหนึ่งด้วย แต่ว่าจริงๆแล้วลูกค้าก็ไม่ได้ยึดติดอะไรกับบริษัทมากนัก ราคาที่ไหนดี บริการสะดวก ก็ไปที่นั่นแหละ

ถ้าอย่างนั้นอะไรทำให้ลูกค้าเลือกใช้บริการของเราครับ

การให้บริการเครื่องจักรที่สำคัญคือ ต้องมีคนขับที่เป็นงาน แนะนำลูกค้าได้ว่างานควรจะอย่างไร อันนี้ลูกค้าจะชอบมาก เพราะว่าลูกค้าบางคนเขาไปใช้ส่วนตัว ไม่ได้มีความรู้เรื่องงานมากนัก อีกอย่างคือ สภาพเครื่องจักร ต้องมีสภาพที่พร้อมทำงาน โดยเฉพาะรูปลักษณะภายนอกที่ลูกค้าจะเอาเป็นตัดสินใจของเราที่เลยมีการทำสีรถอยู่บ่อยๆ

อีกอย่างที่ทำให้เรามีความแตกต่างคือ เรามีประสบการณ์ในการดูแลรถ ทำให้เมื่อเกิดปัญหาหน้างานจะสามารถแก้ปัญหาได้เร็วกว่าคนอื่นๆ ด้วย

แล้วมีงานรถตักหน้าขุดหลังเยอะไหมครับ

ก็มีเรื่อยๆนะ เป็นช่วงๆ คือมันจะเป็นตามฤดู ถ้าหน้าฝนจะน้อย แต่ถ้าหน้าแล้งก็มีงานเกือบทุกวัน

แล้วลูกค้ารู้จักได้อย่างไรละครับ

อืม ก็บอกต่อกันไปนะ แล้วก็ไปเป็นลูกค้าเก่าที่ซื้ออะไหล่ ก็มีบางส่วน

มีพนักงานการตลาดไหมครับ

มีอยู่คนนึง ก็ทำหน้าที่หลายอย่าง ทั้งติดต่องาน ทั้งเก็บเงิน แล้วก็ประสานงานกับลูกค้าด้วย

ปัญหาที่พบละครับ

สำคัญที่สุด ก็คือ ราคาน้ำมันดีเซลที่ขึ้นเรื่อยๆ ทำให้หางานยากเหมือนกัน เพราะว่าเราก็จะปรับราคาตามราคาน้ำมันที่เพิ่ม

แล้วลูกค้ายอมหรือครับ

ก็ยอมนะ แต่ว่าก็พูดบ้างว่าแพงขึ้น แต่จริงๆก็ยอมรับกันทุกคนแหละ ข้างยังแพงขึ้นเลย รถใช้น้ำมันเป็ดหลักอยู่แล้ว มันช่วยไม่ได้ อันนี้ทุกคนก็รู้

ทำไมเรียกรถตักหน้าขุดหลังว่า JCB ละครับ

อ้อ อันนี้มันเป็นภาษาทับศัพท์มา เพราะว่ารถตักหน้าขุดหลังบ้านเรานั้นเป็นยี่ห้อ JCB เยอะ ก็เลยเรียกทับไปนะ ตอนหลังๆก็มีหลายยี่ห้อนะ Cat ก็มี Komatsu ก็มี

แล้วกระบวนการเช่าเป็นยังไงครับ

ก็ไม่มีอะไรซับซ้อน ลูกค้าก็จะโทรมาสั่งล่วงหน้าก่อน ถ้างานซับซ้อนอาจจะต้องดูหน้างานก่อนบ้าง แล้วเราก็ส่งรถไปทำงาน แล้วก็เก็บเงินเท่านั้นเอง

แล้วการจัดการภายในองค์กรละครับ

ก็ทั่วๆ ไปนะ แบ่งเป็นแผนกๆ มีฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชีการเงิน ฝ่ายโรงงาน ก็แบ่งงานกันชัดเจน ต่างคนต่างทำหน้าที่ของตัวเอง

เมื่อเกิดปัญหาหรือเสียหายอย่างไรครับ

เรามีทีมช่างที่จะต้องเตรียมพร้อมสำหรับแก้ปัญหาที่หน้างาน โดยเฉพาะ เพราะว่าเรื่องรถเสียหายหน้างานเป็นเรื่องที่เกิดเสมอ มีตั้งแต่เสียหายเล็กๆ ไปจนน้อย เช่น ยางแตก ยางรั่ว ไปจน ลูกหมาก ล้อขาด ฯลฯ แต่หัวใจจริงๆ ต้องอยู่ที่การบำรุงรักษามากกว่า จะต้องมีการบำรุงเป็นรอบเวลา มีกำหนดที่เป็นมาตรฐานว่าจะดูแลอะไรบ้าง คล้ายๆ รถยนต์

โดยสรุปแล้วธุรกิจน่าทำไหมครับ

ก็พอได้ แต่ว่าเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนพอสมควร คือทำเล็กๆ เริ่มต้นมันยาก เพราะว่า มันจะไม่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ เช่น รถเสียหายจะทำอย่างไร ทำให้ต้องมีการลงทุนที่พอสมควรทีเดียว อีกทั้งต้องเป็นคนรักเครื่องจักร เพราะว่าถ้าเราไม่รักเครื่องจักร รถตกหน้าซุคหลังก็เสียบ่อยๆ มันก็ไม่คุ้มค่า ก็เหมือนรถยนต์นี้แหละ ถ้าเราดูแลดีๆ ก็ไม่ค่อยเสีย ค่าใช้จ่ายก็ต่ำ แต่ถ้าไม่เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องเลย ยางรถแบน ขั้วเบคหลวม งานเล็กๆ น้อยๆ พวกนี้แหละที่จะทำให้เครื่องจักรมีสภาพที่สมบูรณ์ได้ ถ้าเครื่องจักรสมบูรณ์ ลูกค้าก็พอใจ ก็เกิดความต่อเนื่องของลูกค้า

สรุปบทสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการรายที่ 2

1	ภาพรวมของธุรกิจ	ปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจไม่ค่อยดี การแข่งขันค่อนข้างสูง ลูกค้าต่อราคามาก คิดว่าปลายปีงานน่าจะมากขึ้น เพราะนโยบายของรัฐ
2	มีรถให้บริการกี่คัน มีงาน เยอะไหม	มีรถ 2 คัน(เฉพาะ รถตัดหญ้าชุดหลัง) งานก็มีเรื่อยๆ เดือนนึงประมาณ 20 กว่าวัน
3	ราคาให้บริการ	4,000 –4,500 บาท
4	เป้าหมายของการ ดำเนินงาน	เพื่อบริการงานก่อสร้าง แบบครบวงจร
5	มีพนักงานกี่คน	ทั้งหมด 15 คน
6	แล้วแบ่งเป็นกี่แผนก	ก็มี 4 แผนก ฝ่ายขาย การเงิน โรงงาน และ คิวมรด
7	มีวิธีหาลูกค้าอย่างไร	ก็ใช้การบอกต่อกัน มีป้ายโฆษณา
8	กลยุทธ์ที่ใช้	เน้นที่การเป็นกันเอง ต่อรองได้ สะดวก ติดต่อกันง่าย เข้าถึงได้ง่าย เน้นความรวดเร็ว รถต้องพร้อมให้บริการตลอดเวลา
9	ปัญหาที่เกิด และวิธีแก้ไข	น้ำมันเชื้อเพลิงขึ้นราคา ใช้วิธีปรับราคาเซดเซดเอา แต่ปรับ

		<p>มากก็ไม่ได้</p> <p>อุบัติเหตุจากการทำงาน ก็ต้องมีมาตรการลงโทษที่เข้มงวด</p> <p>เช่น ปรับเงินที่ต้องชดใช้</p>
10	ข้อควรระวังในการทำธุรกิจ	<p>ไม่ควรปล่อยเครดิตมาก เพราะว่ามีความเสี่ยงสูง</p> <p>ต้องดูแลให้ดี อย่าให้เสียมากผิดปกติ</p> <p>เรื่องทุจริต</p>

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นายปพน จีรจิตยางกูร
วัน เดือน ปีเกิด	26 ตุลาคม 2521
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมปลาย โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต คณะ พาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี นิติศาสตร์บัณฑิต คณะ นิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปัจจุบันกำลังศึกษาระดับปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved