

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสินค้าประเภท  
ระบบ 2K ของผู้ประกอบการธุรกิจทำสีรถยนต์  
ในจังหวัดลำพูน

ผู้เขียน

นายทวิр โทวิชัย

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

อาจารย์ ดร.เขมกร ไชยประสิทธิ์

## บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสินค้าประเภทระบบ 2K ของผู้ประกอบการธุรกิจทำสีรถยนต์ในจังหวัดลำพูน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลกับผู้ประกอบการธุรกิจทำสีรถยนต์ในจังหวัดลำพูน จำนวน 76 คน และนำมาประมวลผลโดยใช้สถิติการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย และความแปรปรวนทางเดียว และการทดสอบรายคู่เพื่อหาความแตกต่าง ซึ่งสรุปผลการศึกษาดังนี้

ผู้ประกอบการธุรกิจบริการสีรถยนต์ในจังหวัดลำพูน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี ดำเนินกิจการมาเป็นระยเวลาน้อยกว่า 5 ปี มีพื้นที่ให้บริการที่สามารถรองรับรถยนต์ได้ไม่เกิน 50 คันต่อเดือน มียอดเงินซื้อสีพ่นรถยนต์ระบบ 2K ต่อเดือน ระหว่าง 10,001 – 15,000 บาท โดยซื้อจากร้านตัวแทนจำหน่าย และยี่ห้อสีพ่นรถยนต์ระบบ 2K ที่นิยมซื้อมากที่สุด คือ ยี่ห้อแอกซ์พรีเมิล่า

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสีพ่นรถยนต์ระบบ 2K ของผู้ประกอบการธุรกิจทำสีรถยนต์ในจังหวัดลำพูน พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อบริการด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก โดยลำดับแรกให้ความสำคัญต่อสีพ่นรถยนต์ระบบ 2K มีคุณสมบัติที่ดี เป็นสินค้าที่ให้คุณสมบัติเหมือนสีรถยนต์ที่ออกจากโรงงานประกอบรถยนต์ ปัจจัยด้านราคาให้ความสำคัญในระดับปานกลาง โดยลำดับแรกให้ความสำคัญต่อสีพ่นรถยนต์ระบบ 2K แต่ละยี่ห้อ/เกรด มีหลายระดับราคาให้เลือกซื้อ แต่ละยี่ห้อ/เกรด มีป้ายแสดงราคาอย่างชัดเจน ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายให้ความสำคัญในระดับปานกลาง โดยลำดับแรกให้ความสำคัญต่อร้านตัวแทนจำหน่ายสีพ่นรถยนต์

ระบบ 2K ตั้งอยู่ใกล้บ้าน/ที่ทำงาน ง่ายต่อการมาใช้บริการ สามารถใช้บริการร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสีพ่นรถยนต์ระบบ 2K ได้หลายสาขา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดให้ความสำคัญในระดับปานกลาง โดยลำดับแรกให้ความสำคัญต่อส่วนลดราคาในการจูงใจ และมีบัตรกำนัลหรือบัตรส่วนลดสำหรับลูกค้า ปัจจัยด้านบุคคลให้ความสำคัญในระดับมาก โดยลำดับแรกให้ความสำคัญต่อพนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสีพ่นรถยนต์ระบบ 2K เป็นอย่างดี และสามารถตอบคำถาม ข้อสงสัยของลูกค้าได้ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพให้ความสำคัญในระดับมาก โดยลำดับแรกให้ความสำคัญต่อร้านค้าผู้จำหน่ายสีพ่นรถยนต์ระบบ 2K มีอุปกรณ์ เครื่องมือผสมสี มีประสิทธิภาพสูงและทันสมัย มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้าอย่างเพียงพอ และปัจจัยด้านกระบวนการให้ความสำคัญในระดับมาก โดยลำดับแรกให้ความสำคัญต่อความถูกต้องในการให้ข้อมูล คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้สีระบบ 2K

**Independent Study Title** Marketing Mix Affecting the Purchasing of Vehicles with  
2K Paint Color of the Car Business in in Lamphun Province

**Author** Mr. Thawira Towichai

**Degree** Master of Business Administration

**Independent Study Advisor** Lecturer Dr.Kemakorn Chaiprasit

### **ABSTRACT**

The objective of this research was to study the service marketing mix affecting automotive refinishing shops towards purchasing two-pack (2K) paint in Lamphun Province. Questionnaires were used as an instrument to collect data from 76 automotive refinishing shops in Lamphun Province. Data were then analyzed by the statistics which were Frequency, Percentage, Mean, One-Way ANOVA, and Pair Differences Test. The results of the study were as follows:

The majority of automotive refinishing shop entrepreneurs in Lamphun Province were male of 41-50 years old and in the business less than 5 years. Their shops possessed the service area accommodating up to 50 cars per month. The amount of money for purchasing automotive refinishing two-pack (2K) paint were between 10,001-15,000 Baht per month purchasing from sales agents. The most popular automotive refinishing two-pack (2K) paint purchased was Nax Premila.

According to the marketing mix factor affecting automotive refinishing shops towards purchasing two-pack (2K) paint in Lamphun Province, most of the entrepreneurs paid attention to the product factor in the high level. To illustrate, they gave priority to the good quality automotive refinishing two-pack (2K) paint which provided the same quality as the color of the car from the automotive assembly plants. The price factor was concerned in the medium level. To clarify, they considered the variety of automotive refinishing two-pack (2K) paint brands/grades with the obvious price tag on each item. The distribution factor was concentrated in the medium level. The

sales agents of automotive refinishing two-pack (2K) paint which were located nearby their houses/offices and easy to come by in other branches were considered as the first preference. The promotion factor was focused in the medium level. Discount and coupon or discount card were significantly regarded, respectively. The personnel factor was considered in the high level. They would prefer the salesclerks with fully knowledge of the automotive refinishing two-pack (2K) paint and ability to answer the customers' questions. The physical characteristic factor was focused in the high level. The automotive refinishing two-pack (2K) paint shops with modern and highly efficient color mixing machines and an adequate parking space were mostly preferred. Finally, the process factor was concentrated in the high level. The accuracy for giving information and recommendations about the automotive refinishing two-pack (2K) paint usage were preferred.