

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาพฤติกรรมการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ของลูกค้าในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์แรกเพื่อศึกษาพฤติกรรมการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ และวัตถุประสงค์ที่สองเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจในการใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ของลูกค้าในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยได้รวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 200 ราย โดยแบ่งการวิเคราะห์เป็น 3 ส่วน ดังนี้

- ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่
- พฤติกรรมการใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่
- ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

การศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ โดยปรากฏผลการศึกษาดังนี้

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนับจำนวน 200 ราย พบว่าเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 25 ของกลุ่มตัวอย่าง มีอายุระหว่าง 20-29 ปี คิดเป็นร้อยละ 41.5 รองลงมาคือ มีอายุระหว่าง 30-39 ปี และ 40-49 ปี กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้มีสถานภาพสมรสมากกว่าสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 4.5 ของกลุ่มตัวอย่าง เป็นผู้มีการศึกษาปริญญาตรีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.5 รองลงมาตามลำดับ มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี และอนุปริญญา, ส่วนใหญ่เป็นผู้มีอาชีพพนักงานบริษัท/ห้างร้าน เอกชนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44 รองลงมาคือมีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ส่วนใหญ่พบว่ามีระดับรายได้เฉลี่ย 10,001-20,000 บาท มากกว่า 20,001-30,000 บาท และ 30,001-40,000 บาท (ดังแสดงในตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	75	37.5
หญิง	125	62.5
รวม	200	100
อายุ (ปี)		
ต่ำกว่า 20 ปี	12	6
20 – 29 ปี	83	41.5
30 – 39 ปี	49	24.5
40 – 49 ปี	35	17.5
50 ปีขึ้นไป	21	10.5
รวม	200	100
สถานภาพสมรส		
โสด	66	33
สมรส	75	37.5
หม้าย/หย่าร้าง/แยกกันอยู่	59	29.5
รวม	200	100
ระดับการศึกษา		
ประถมถึงมัธยมศึกษา, ปวช.	30	15
อนุปริญญา, ปวส.	37	18.5
ปริญญาตรี	95	47.5
สูงกว่าปริญญาตรี	38	19
รวม	200	100

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
อาชีพ		
เกษตรกร	28	14
พนักงานบริษัท/ห้างร้านเอกชน	88	44
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	39	19.5
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	40	20
อื่น ๆ (แม่บ้าน, นักศึกษา)	5	2.5
รวม	200	100
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	18	9
5,000 – 10,000 บาท	23	11.5
10,001 – 20,000 บาท	59	29.5
20,001 – 30,000 บาท	34	17
30,001 – 40,000 บาท	30	15
40,001 – 50,000 บาท	21	10.5
มากกว่า 50,001 บาท	15	7.5
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

4.2 พฤติกรรมการใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

4.2.1 พฤติกรรมการใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง

1) วงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อ

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคจำนวน 200 ราย พบว่า กลุ่มตัวอย่างได้รับการอนุมัติวงเงินสินเชื่อจำนวนวงเงิน 400,000-499,999 บาท มากที่สุด รองลงมาคือจำนวนวงเงิน 500,000-599,999 บาท และจำนวนวงเงิน 300,000-399,999 ตามลำดับ (ดังแสดงในตารางที่ 4.2)

ซึ่งวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อนั้นจะอยู่ในระดับปานกลาง เพราะถ้ามากเกินไปก็จะทำให้เกิดความเสี่ยงในการผ่อนชำระของลูกค้าย่เนื่องจากค่าวงคสูง ส่วนถ้าน้อยเกินไปก็จะทำให้ได้รับดอกเบี้ยน้อย ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นของธนาคาร

ตารางที่ 4.2 วงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนวงเงิน (บาท)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 100,000	2	1
100,000 – 199,999	14	7
200,000 – 299,999	26	13
300,000 – 399,999	32	16
400,000 – 499,999	67	33.5
500,000 – 599,999	38	19
600,000 – 699,999	18	9
มากกว่า 700,000	3	1.5
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

2) ระยะเวลาที่ผ่อนชำระค่างวด

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนจำนวน 200 ราย พบว่า ส่วนใหญ่เลือกระยะเวลาที่ผ่อนชำระค่างวดจำนวน 61-72 เดือน มากที่สุด รองลงมาคือจำนวน 48-60 เดือน, 73-84 เดือน และจำนวนต่ำกว่า 48 เดือน ตามลำดับ (ดังแสดงในตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 ระยะเวลาที่ผ่อนชำระค่างวดของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนงวด (เดือน)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 48 เดือน	18	9
48 - 60 เดือน	68	34
61 -72 เดือน	84	42
73 -84 เดือน	30	15
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

3) อัตราดอกเบี้ยที่ได้รับจากธนาคาร

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนจำนวน 200 ราย พบว่า ส่วนใหญ่ได้รับอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.00-3.99 ต่อปี รองลงมาคือร้อยละ 4.00-4.99 ต่อปี และร้อยละ 2.00-2.99 ต่อปี ตามลำดับ (ดังแสดงในตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 อัตราดอกเบี้ยที่ได้รับจากธนาคารของกลุ่มตัวอย่าง

อัตราดอกเบี้ย (% ต่อปี)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 2.00	7	3.5
2.00-2.99	45	22.5
3.00-3.99	92	46
4.00-4.99	56	28
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

4) ขนาดเครื่องยนต์ของรถยนต์ที่ทำการเช่าซื้อ

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครถยนต์จำนวน 200 ราย พบว่า ส่วนใหญ่ทำการเช่าซื้อรถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 1,500-2,000 ซีซีมากที่สุด รองลงมาคือ 2,001-2,500 ซีซี และ 2,500 ซีซีขึ้นไป ตามลำดับ เนื่องจากขนาดของเครื่องยนต์จะเกี่ยวข้องกับอัตราการเผาไหม้ของเครื่อง ทำให้ใช้น้ำมันแตกต่างกัน คือ ถ้ารถยนต์ที่มีเครื่องยนต์ขี้น้อยจะใช้อัตราการเผาไหม้ของน้ำมันน้อยกว่ารถยนต์ที่มีเครื่องยนต์มากกว่า (ดังแสดงในตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 ขนาดเครื่องยนต์ของรถยนต์ที่ทำการเช่าซื้อของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดเครื่องยนต์ (CC)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1,500 CC	10	5
1,500-2,000 CC	88	44
2,001-2,500 CC	70	35
2,500 CC ขึ้นไป	32	16
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

5) วงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครถยนต์จำนวน 200 ราย พบว่า ส่วนใหญ่มีวงเงินผ่อนชำระต่องวด 16-20 % รองลงมาคือ 10-15 %, 21-25 % และ 25 % ขึ้นไปตามลำดับ (ดังแสดงในตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 วงเงินผ่อนชำระต่องวดของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนเงินผ่อนชำระต่องวด (%)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
10 – 15 %	52	26
16 – 20 %	74	37
21 – 25 %	41	20.5
25 % ขึ้นไป	33	16.5
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

6) วิธีการจ่ายชำระค่างวดรถยนต์

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนจำนวน 200 ราย พบว่า ส่วนใหญ่จะชำระที่ธนาคารอื่น ๆ ทั่วไป มากที่สุด รองลงมาคือชำระที่เคาน์เตอร์เซอร์วิส/เซเว่น อีเลฟเว่น, ที่ธนาคารโดยตรง และชำระที่ทำการไปรษณีย์ ตามลำดับ (ดังแสดงในตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 วิธีการจ่ายชำระค่างวดรถยนต์ของกลุ่มตัวอย่าง

ช่องทางการชำระค่างวด	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ชำระที่ธนาคารโดยตรง	44	22
ชำระที่ธนาคารอื่น ๆ ทั่วไป	73	36.5
เคาน์เตอร์เซอร์วิส/เซเว่น อีเลฟเว่น	60	30
ที่ทำการไปรษณีย์	23	11.5
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

7) ลักษณะการซื้อรถยนต์ใหม่ที่ใช้ในปัจจุบัน

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนจำนวน 200 ราย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นการซื้อมาโดยการเปลี่ยนรถยนต์มากที่สุด รองลงมาเป็นการซื้อรถยนต์คันแรก และเป็นรถยนต์ที่ซื้อมาเพิ่ม ตามลำดับ (ดังแสดงในตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 ลักษณะการซื้อรถยนต์ใหม่ที่ใช้ในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง

ลักษณะการซื้อรถยนต์ใหม่	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เป็นการซื้อรถยนต์คันแรก	65	32.5
เป็นการเปลี่ยนรถยนต์	83	41.5
เป็นรถยนต์ที่ซื้อมาเพิ่ม	52	26
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

8) บุคคลที่มีส่วนในการตัดสินใจเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคราย 200 ราย พบว่า บุคคลที่มีส่วนในการตัดสินใจส่วนใหญ่คือ ตัวเอง รองลงมาคือ ครอบครัว/ญาติ พี่น้อง, เพื่อน, สื่อโฆษณา และพนักงาน/ตัวแทนจำหน่ายตามลำดับ (ดังแสดงในตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 บุคคลที่มีส่วนในการตัดสินใจเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง

บุคคลที่มีส่วนในการตัดสินใจ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ตัวเอง	77	38.5
ครอบครัว/ญาติ พี่น้อง	49	24.5
เพื่อน	37	18.5
พนักงาน/ตัวแทนจำหน่าย	11	5.5
สื่อโฆษณา	26	13
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

9) สาเหตุที่เลือกเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคราย 200 ราย พบว่า สาเหตุที่เลือกเช่าซื้อรถยนต์ใหม่มากที่สุดคือ โอกาสที่จะเสียค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาน้อยกว่ารถยนต์มือสอง รองลงมาคือมั่นใจในคุณภาพของสินค้า, ราคาที่ไม่แตกต่างจากรถยนต์มือสอง และมีการรับประกันคุณภาพของสินค้าตามลำดับ (ดังแสดงในตารางที่ 4.10)

ตารางที่ 4.10 สาเหตุที่เลือกเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง

สาเหตุที่เลือกเช่าซื้อรถยนต์ใหม่	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
มั่นใจในคุณภาพของสินค้า	68	34
มีการรับประกันสินค้า	21	10.5
โอกาสในการเสียค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา	73	36.5
ราคาที่ไม่แตกต่างจากรถยนต์มือสอง	38	19
รวม	200	100

ที่มา : จากการศึกษา

4.2.2 พฤติกรรมของผู้ใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่จำแนกตามเพศของกลุ่มตัวอย่าง

1) จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามเพศของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งเพศชายและเพศหญิง ส่วนมากมีวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อที่ 400,000-499,999 บาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อนั้นไม่ได้แตกต่างกันระหว่างเพศหญิงและเพศชาย (ดังแสดงในตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.11 จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามเพศของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนวงเงิน (บาท)	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 100,000	1	1.33	1	0.80	2	1
100,000 – 199,999	5	6.67	9	7.20	14	7
200,000 – 299,999	9	12	17	13.60	26	13
300,000 – 399,999	13	17.33	19	15.20	32	16
400,000 – 499,999	23	30.67	44	35.20	67	33.50
500,000 – 599,999	14	18.67	24	19.20	38	19
600,000 – 699,999	8	10.67	10	8	18	9
มากกว่า 700,000	2	2.67	1	0.80	3	1.50
รวม	75	100	125	100	200	100

ที่มา: จากการศึกษา

2) จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามเพศของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่าเพศของกลุ่มตัวอย่างมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้มากที่สุดเหมือนกันคือ จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวด 16-20 % รองลงมาด้วยความแตกต่างกันคือ เพศหญิงมีจำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวด 10-15 % ส่วนเพศชายมีจำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวด 21-25 % (ดังแสดงในตารางที่ 4.12)

เมื่อพิจารณาความถี่รวมของทั้งเพศชายและหญิงส่วนมากจะมีจำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดที่ 16-20 % เหมือนกัน แต่เพศชายส่วนมากจะนิยมผ่อนชำระค่างวดเป็นอัตราที่มากกว่าเพศหญิง ผลอาจเป็นเนื่องมาจากเพศชายนิยมที่จะผ่อนชำระค่างวดให้มากไม่ค่อยนิยมนำรายได้ไปใช้ในกิจกรรมอื่น แต่เพศหญิงจะผ่อนชำระค่าน้อยเพื่อที่จะได้สำรองเงินส่วนหนึ่งไว้ใช้จับจ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวัน หรือเพื่อการออม เป็นต้น

ตารางที่ 4.12 จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามเพศของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนเงินผ่อนชำระต่องวด (%)	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
10-15 %	14	18.67	38	30.40	52	26
16-20 %	23	30.67	51	40.80	74	37
21-25 %	21	28	20	16	41	20.5
25 % ขึ้นไป	17	22.67	16	12.80	33	16.5
รวม	75	100	125	100	200	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.2.3 พฤติกรรมของผู้ใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่จำแนกตามอายุของกลุ่มตัวอย่าง

1) จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามอายุของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่าอายุของกลุ่มตัวอย่างที่ต่ำกว่า 20 ปี, อายุ 20-29 ปี, 30-39 ปี และอายุ 40-49 ปี ส่วนใหญ่มีวงเงินอยู่ที่ 400,000-499,999 บาท ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป มีวงเงินอยู่ที่ 100,000-199,999 (ดังแสดงในตารางที่ 4.13) แสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมอายุของกลุ่มตัวอย่างนั้นแตกต่างกัน หรือกล่าวอีกอย่างคือ ผู้ที่อายุอยู่ในระหว่างวัยทำงาน คือ 20-49 ปีจะมีวงเงินกู้ที่มากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป ซึ่งอาจจะมียอดเงินที่เก็บมาส่วนหนึ่งแล้วจึงกู้ยืมน้อยกว่า

ตารางที่ 4.13 จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามอายุของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนวงเงิน (บาท)		อายุ (ปี)					รวม
		ต่ำกว่า 20 ปี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปีขึ้นไป	
ต่ำกว่า 100,000	จำนวน	-	1	-	-	1	2
	ร้อยละ	-	1.20	-	-	4.76	1
100,000 – 199,999	จำนวน	1	2	1	4	6	14
	ร้อยละ	8.33	2.41	2.04	11.43	28.57	7
200,000 – 299,999	จำนวน	2	10	7	4	3	26
	ร้อยละ	16.67	12.05	14.29	11.43	14.29	13
300,000 – 399,999	จำนวน	2	15	5	6	4	32
	ร้อยละ	16.67	18.07	10.20	17.14	19.05	16
400,000 – 499,999	จำนวน	4	30	17	12	4	67
	ร้อยละ	33.33	36.14	34.69	34.29	19.05	33.5
500,000 – 599,999	จำนวน	3	16	13	5	1	38
	ร้อยละ	25	19.28	26.53	14.29	4.76	19
600,000 – 699,999	จำนวน	-	7	5	4	2	18
	ร้อยละ	-	8.43	10.20	11.43	9.52	9
มากกว่า 700,000	จำนวน	-	2	1	-	-	3
	ร้อยละ	-	2.41	2.04	-	-	1.5
รวม	จำนวน	12	83	49	35	21	200
	ร้อยละ	100	100	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

2) จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามอายุของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่าอายุของกลุ่มตัวอย่างที่ต่ำกว่า 20 ปี, อายุระหว่าง 40-49 ปี และ 50 ปีขึ้นไป ส่วนมากมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้ที่ 10-15 % ส่วนอายุ 20-29 ปี, 30-39 ปี ส่วนมากมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้ที่ 16-20 % (ดังแสดงในตารางที่ 4.14)

แสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมการอายุของกลุ่มตัวอย่างนั้นแตกต่างกัน คือ ผู้ที่อายุน้อยกว่าจะมีจำนวนเงินผ่อนชำระต่องวดมากกว่าผู้ที่มีอายุมากกว่า

ตารางที่ 4.14 จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามอายุของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนเงินผ่อนชำระต่องวด (%)		อายุ (ปี)					รวม
		ต่ำกว่า 20 ปี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปีขึ้นไป	
10-15 %	จำนวน	5	11	14	12	10	52
	ร้อยละ	41.67	13.25	28.57	34.29	47.62	26
16-20 %	จำนวน	1	36	19	12	6	74
	ร้อยละ	8.33	43.37	38.78	34.29	28.57	37
21-25 %	จำนวน	2	21	7	8	3	41
	ร้อยละ	16.67	25.30	14.29	22.86	14.29	20.5
25 % ขึ้นไป	จำนวน	4	15	9	3	2	33
	ร้อยละ	33.33	18.07	18.37	8.57	9.52	16.5
รวม	จำนวน	12	83	49	35	21	200
	ร้อยละ	100	100	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.2.4 พฤติกรรมของผู้ใช้บริการเข้าซื้อรถยนต์ใหม่จำแนกตามสถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง

1) จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามสถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่าสถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพโสด สถานภาพสมรส และสถานภาพหม้าย/หย่าร้าง ส่วนมากมีจำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อที่ 400,000-499,999 บาท (ดังแสดงในตารางที่ 4.15)

ตารางที่ 4.15 จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามสถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนวงเงิน (บาท)		สถานภาพสมรส			รวม
		โสด	สมรส	หม้าย/หย่าร้าง	
ต่ำกว่า 100,000	จำนวน	1	-	1	2
	ร้อยละ	1.52	-	1.69	1
100,000 – 199,999	จำนวน	5	2	7	14
	ร้อยละ	7.58	2.67	11.86	7
200,000 – 299,999	จำนวน	5	19	2	26
	ร้อยละ	7.58	25.33	3.39	13
300,000 – 399,999	จำนวน	12	9	11	32
	ร้อยละ	18.18	12	18.64	16
400,000 – 499,999	จำนวน	21	28	18	67
	ร้อยละ	31.82	37.33	30.51	33.5
500,000 – 599,999	จำนวน	12	9	17	38
	ร้อยละ	18.18	12	28.81	19
600,000 – 699,999	จำนวน	10	6	2	18
	ร้อยละ	15.15	8	3.39	9
มากกว่า 700,000	จำนวน	-	2	1	3
	ร้อยละ	-	2.67	1.69	1.5
รวม	จำนวน	66	75	59	200
	ร้อยละ	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

2) จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามสถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่าสถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพโสด สถานภาพสมรส และสถานภาพหม้าย/หย่าร้าง ส่วนมากมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้ที่ 16-20 % (ดังแสดงในตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.16 จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามสถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนเงินผ่อนชำระต่องวด (%)		สถานภาพสมรส			รวม
		โสด	สมรส	หม้าย/หย่าร้าง	
10-15 %	จำนวน	18	13	21	52
	ร้อยละ	27.27	17.33	35.59	26
16-20 %	จำนวน	22	28	24	74
	ร้อยละ	33.33	37.33	40.68	37
21-25 %	จำนวน	15	19	7	41
	ร้อยละ	22.73	25.33	11.86	20.5
25 % ขึ้นไป	จำนวน	11	15	7	33
	ร้อยละ	16.67	20	11.86	16.5
รวม	จำนวน	66	75	59	200
	ร้อยละ	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.2.5 พฤติกรรมของผู้ใช้บริการเข้าซื้อรถยนต์ใหม่จำแนกตามระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

1) จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาประถมถึงปริญญาตรีส่วนมากมีวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำนวน 400,000-499,999 บาท ส่วนระดับสูงกว่าปริญญาตรีส่วนมากมีจำนวนวงเงินที่ 500,000-599,999 บาท ซึ่งแสดงว่าผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าส่วนมากจะมีวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อมากกว่าผู้ที่มีระดับการศึกษาต่ำ (ดังแสดงในตารางที่ 4.17) ตารางที่ 4.17 จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนวงเงิน (บาท)		ระดับการศึกษา				รวม
		ประถมถึงมัธยม, ปวช.	อนุปริญญา, ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี	
ต่ำกว่า 100,000	จำนวน	1	1	-	-	2
	ร้อยละ	33.33	2.70	-	-	1
100,000 – 199,999	จำนวน	4	3	7	-	14
	ร้อยละ	13.33	8.11	7.37	-	7
200,000 – 299,999	จำนวน	6	4	10	6	26
	ร้อยละ	20	10.81	10.53	15.79	13
300,000 – 399,999	จำนวน	5	7	14	6	32
	ร้อยละ	16.67	18.92	14.74	15.79	16
400,000 – 499,999	จำนวน	11	15	30	11	67
	ร้อยละ	36.67	40.54	31.58	28.95	33.5
500,000 – 599,999	จำนวน	3	5	18	12	38
	ร้อยละ	10	13.51	18.95	31.58	19
600,000 – 699,999	จำนวน	-	2	15	1	18
	ร้อยละ	-	5.41	15.79	2.63	9
มากกว่า 700,000	จำนวน	-	-	1	2	3
	ร้อยละ	-	-	1.05	5.26	1.5
รวม	จำนวน	30	37	95	38	200
	ร้อยละ	100	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

2) จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่าระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง สำหรับผู้ที่มีระดับการศึกษาที่ประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษา, ปวช. และระดับอนุปริญญา, ปวส. ส่วนมากจะมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้อยู่ที่ 21-25 % ส่วนผู้ที่มีระดับการศึกษาที่ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี ส่วนมากจะมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้อยู่ที่ 16-20 % (ดังแสดงในตารางที่ 4.18) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ที่มีระดับการศึกษาค่ำกว่าจะมีจำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดมากกว่า ผู้ที่มีระดับการศึกษามากกว่า

ตารางที่ 4.18 จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนเงินผ่อนชำระต่องวด (%)		ระดับการศึกษา				รวม
		ประถมถึงมัธยม, ปวช.	อนุปริญญา, ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี	
10-15 %	จำนวน	3	3	30	16	52
	ร้อยละ	10	8.11	31.58	42.11	26
16-20 %	จำนวน	8	10	37	19	74
	ร้อยละ	26.67	27.03	38.95	50	37
21-25 %	จำนวน	11	13	15	2	41
	ร้อยละ	36.67	35.14	15.79	5.26	20.5
25 % ขึ้นไป	จำนวน	8	11	13	1	33
	ร้อยละ	26.67	29.73	13.68	2.63	16.5
รวม	จำนวน	30	37	95	38	200
	ร้อยละ	100	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.2.6 พฤติกรรมของผู้ใช้บริการเข้าซื้อรถยนต์ใหม่จำแนกตามอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

1) จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพ เกษตรกร และ อื่น ๆ เช่น แม่บ้าน, นักศึกษา ส่วนมากมีวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อที่ 200,000-299,999 บาท ซึ่งน้อยกว่าผู้ที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท/ห้างร้านเอกชน, รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ และประกอบธุรกิจส่วนตัว ที่ส่วนมากจะมีวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อที่ 400,000-499,999 บาท (ดังแสดงในตารางที่ 4.19)

ตารางที่ 4.19 จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนวงเงิน (บาท)		อาชีพ					รวม
		เกษตรกร	พนง.บริษัท	ราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจ ส่วนตัว	อื่น ๆ	
ต่ำกว่า 100,000	จำนวน	-	-	1	-	1	2
	ร้อยละ	-	-	2.56	-	20	1
100,000 – 199,999	จำนวน	7	4	2	-	1	14
	ร้อยละ	25	4.55	5.13	-	20	7
200,000 – 299,999	จำนวน	9	4	6	5	2	26
	ร้อยละ	32.14	4.55	15.38	12.50	40	13
300,000 – 399,999	จำนวน	5	12	11	4	-	32
	ร้อยละ	17.86	13.64	28.21	10	-	16
400,000 – 499,999	จำนวน	4	31	13	18	1	67
	ร้อยละ	14.29	35.23	33.33	45	20	33.5
500,000 – 599,999	จำนวน	3	24	4	7	-	38
	ร้อยละ	10.71	27.27	10.26	17.50	-	19
600,000 – 699,999	จำนวน	-	13	1	4	-	18
	ร้อยละ	-	14.77	2.56	10	-	9
มากกว่า 700,000	จำนวน	-	-	1	2	-	3
	ร้อยละ	-	-	2.56	5	-	1.5
รวม	จำนวน	28	88	39	40	5	200
	ร้อยละ	100	100	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

2) จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่าอาชีพของกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพเกษตรกร และพนักงานบริษัท/ห้างร้านเอกชน ส่วนมากมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้อยู่ที่ 21-25 % ซึ่งมากกว่าผู้ที่ประกอบอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ และธุรกิจส่วนตัว ที่ส่วนมากมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้อยู่ที่ 16-20 % (ดังแสดงในตารางที่ 4.20)

ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ที่ประกอบอาชีพที่อาจมีรายได้ต่ำจะมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดมากกว่าผู้ที่ประกอบอาชีพที่อาจมีรายได้สูงกว่า

ตารางที่ 4.20 จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนเงินผ่อนชำระต่องวด (%)		อาชีพ					รวม
		เกษตรกร	พนง.บริษัท	ราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจ ส่วนตัว	อื่น ๆ	
10-15 %	จำนวน	4	23	7	15	3	52
	ร้อยละ	14.29	26.14	17.95	37.50	60	26
16-20 %	จำนวน	10	20	23	19	2	74
	ร้อยละ	35.71	22.73	58.97	47.50	40	37
21-25 %	จำนวน	11	24	4	2	-	41
	ร้อยละ	39.29	27.27	10.26	5	-	20.5
25 % ขึ้นไป	จำนวน	3	21	5	4	-	33
	ร้อยละ	10.71	23.86	12.82	10	-	16.5
รวม	จำนวน	28	88	39	40	5	200
	ร้อยละ	100	100	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.2.7 พฤติกรรมของผู้ใช้บริการเข้าซื้อรถยนต์ใหม่จำแนกตามรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

1) จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่ารายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 5,000 บาท และ ระหว่าง 5,000-10,000 บาท ส่วนมากมีวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อที่ 200,000-299,999 บาท ซึ่งน้อยกว่าผู้ที่มีรายได้เฉลี่ย 20,001-50,000 บาท ที่ส่วนมากมีวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อที่ 400,000-499,999 บาท (ดังแสดงในตารางที่ 4.21)

ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่าจะมีจำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อน้อยกว่าผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.21 จำนวนวงเงินที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจำแนกตามรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนวงเงิน (บาท)		รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)						รวม	
		ต่ำกว่า 5,000	5,000-10,000	10,001-20,000	20,001-30,000	30,001-40,000	40,001-50,000		มากกว่า 50,001
ต่ำกว่า 100,000	จำนวน	1	1	-	-	-	-	-	2
	ร้อยละ	5.56	4.35	-	-	-	-	-	1
100,000 – 199,999	จำนวน	2	2	8	1	-	1	-	14
	ร้อยละ	11.11	8.70	13.56	2.94	-	4.76	-	7
200,000 – 299,999	จำนวน	6	7	9	2	1	1	-	26
	ร้อยละ	33.33	30.43	15.25	5.88	3.33	4.76	-	13
300,000 – 399,999	จำนวน	4	6	11	5	2	3	1	32
	ร้อยละ	22.22	26.09	18.64	14.71	6.67	14.2	6.67	16
400,000 – 499,999	จำนวน	3	4	10	13	19	14	4	67
	ร้อยละ	16.67	17.39	16.95	38.24	63.33	66.67	26.67	33.5
500,000 – 599,999	จำนวน	2	2	10	11	7	1	5	38
	ร้อยละ	11.11	8.70	16.95	32.35	23.33	4.76	33.33	19
600,000 – 699,999	จำนวน	-	1	10	2	1	1	3	18
	ร้อยละ	-	4.35	16.95	5.88	3.33	4.76	20	9
มากกว่า 700,000	จำนวน	-	-	1	-	-	-	2	3
	ร้อยละ	-	-	1.69	-	-	-	13.33	1.5
รวม	จำนวน	18	23	59	34	30	21	15	200
	ร้อยละ	100	100	100	100	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

2) จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพบว่ารายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 5,000 บาท และ ระหว่าง 5,000-10,000 บาท ส่วนมากมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้ที่ 25 % ขึ้นไป ซึ่งมากกว่าผู้ที่มีรายได้เฉลี่ย 10,001-20,000 บาท ที่ส่วนมากมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้ที่ 16-25 % (ดังแสดงในตารางที่ 4.22)

ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่าจะมีวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้มากกว่าผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า
ตารางที่ 4.22 จำนวนวงเงินผ่อนชำระต่องวดเมื่อเทียบกับรายได้จำแนกตามรายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนเงินผ่อนชำระต่อ งวด (%)		รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)							รวม
		ต่ำกว่า 5,000	5,000-10,000	10,001-20,000	20,001-30,000	30,001-40,000	40,001-50,000	มากกว่า 50,001	
10-15 %	จำนวน	2	4	15	12	7	7	5	52
	ร้อยละ	11.11	17.39	25.42	35.29	23.33	33.33	33.33	26
16-20 %	จำนวน	3	4	17	14	17	11	8	74
	ร้อยละ	16.67	17.39	28.81	41.18	56.67	52.38	53.33	37
21-25 %	จำนวน	6	6	17	5	3	2	2	41
	ร้อยละ	33.33	26.09	28.81	14.71	10	9.52	13.33	20.5
25 % ขึ้นไป	จำนวน	7	9	10	3	3	1	-	33
	ร้อยละ	38.89	39.13	16.95	8.82	10	4.76	-	16.5
รวม	จำนวน	18	23	59	34	30	21	15	200
	ร้อยละ	100	100	100	100	100	100	100	100

ที่มา: จากการศึกษา

4.3 ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น 6 ปัจจัย คือ ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยทางด้านระดับราคา ปัจจัยทางด้านสถานที่ ปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยทางด้านบุคลากร และปัจจัยทางด้านกระบวนการ โดยให้กลุ่มตัวอย่างให้คะแนนในแต่ละปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ โดยการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้แบ่งแบบสอบถามเป็นคำถามแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) แบ่งออกเป็น 4 ระดับ คือ มาก ปานกลาง น้อย และไม่สำคัญเลย ซึ่งมีเกณฑ์การให้คะแนนคือ มีอิทธิพลมากให้คะแนน 3 คะแนน มีอิทธิพลปานกลางให้คะแนน 2 คะแนน มีอิทธิพลน้อยให้คะแนน 1 คะแนน และไม่มีอิทธิพลเลยให้คะแนน 0 คะแนน ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

1) ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์

จากตาราง 4.23 แสดงให้เห็นถึงรายละเอียดของปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ สำหรับปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ที่สำคัญมากที่สุด คือ การอนุมัติวงเงินยอดจัด รองลงมาคือการไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน ความมั่นคงของธนาคาร การมีส่วนร่วมกับชุมชน/สังคม มีการปรับโครงสร้างด้านพัฒนาองค์กรอยู่เสมอ และชื่อเสียงของผู้บริหารที่น่าเชื่อถือ ตามลำดับ

ตารางที่ 4.23 ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์	คะแนนเฉลี่ย	ลำดับที่	ความสำคัญ
- การอนุมัติวงเงินยอดจัด (เงินกู้)	2.79	1	มาก
- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน	2.32	2	ปานกลาง
- ชื่อเสียงของผู้บริหารที่น่าเชื่อถือ	1.68	6	ปานกลาง
- ความมั่นคงของธนาคาร	2.19	3	ปานกลาง
- มีการปรับโครงสร้างด้านพัฒนาองค์กรอยู่เสมอ	1.85	5	ปานกลาง
- การมีส่วนร่วมกันชุมชน/สังคม	2.06	4	ปานกลาง
เฉลี่ย	2.15		ปานกลาง

ที่มา : จากการศึกษา

2) ปัจจัยทางด้านระดับราคา

จากตาราง 4.24 แสดงให้เห็นถึงรายละเอียดของปัจจัยทางด้านระดับราคา พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ สำหรับปัจจัยทางด้านระดับราคาที่สำคัญมากที่สุด คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ ซึ่งมากกว่าปัจจัยทางด้านค่าธรรมเนียม และ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเหมาะสม ตามลำดับ

ตารางที่ 4.24 ปัจจัยทางด้านระดับราคาที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

ปัจจัยทางด้านระดับราคา	คะแนนเฉลี่ย	ลำดับที่	ความสำคัญ
- อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ	2.93	1	มาก
- ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่เหมาะสม	2.51	2	มาก
เฉลี่ย	2.72		มาก

ที่มา : จากการศึกษา

3) ปัจจัยทางด้านสถานที่

จากตาราง 4.25 แสดงให้เห็นถึงรายละเอียดของปัจจัยทางด้านสถานที่ พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ สำหรับปัจจัยทางด้านสถานที่ที่สำคัญมากที่สุด คือ ทำเลที่ตั้งธนาคารใกล้ที่พักอาศัย รองลงมาคือทำเลที่ตั้งธนาคารใกล้ที่ทำงาน ตามด้วยปัจจัยทางด้านสถานที่จอดรถสะดวก มีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยไว้ให้บริการลูกค้า และ สถานที่ทำงานสะอาดเป็นระเบียบ บรรยากาศดี ตามลำดับ

ตารางที่ 4.25 ปัจจัยทางด้านสถานที่ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

ปัจจัยทางด้านสถานที่	คะแนนเฉลี่ย	ลำดับที่	ความสำคัญ
- ทำเลที่ตั้งธนาคารใกล้ที่พักอาศัย	2.74	1	มาก
- ทำเลที่ตั้งธนาคารใกล้ที่ทำงาน	2.25	2	ปานกลาง
- สถานที่จอดรถสะดวก	1.84	3	ปานกลาง
- สถานที่ทำงาน สะอาดเป็นระเบียบ บรรยากาศดี	1.22	5	น้อย
- มีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยไว้ให้บริการลูกค้า	1.35	4	น้อย
เฉลี่ย	1.88		ปานกลาง

ที่มา : จากการศึกษา

4) ปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาด

จากตาราง 4.26 แสดงให้เห็นถึงรายละเอียดของปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาด พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ สำหรับปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญมากที่สุด คือ มีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง อาทิ ลด แลก แจก แถม รองลงมาคือ การโฆษณาประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการให้บริการทางการเงินอย่างทั่วถึง และ ปัจจัยที่สำคัญน้อยที่สุด คือ การสื่อสารทางการตลาดมีความเข้าใจและเข้าถึงได้ทุกกลุ่มเป้าหมาย ตามลำดับ

ตารางที่ 4.26 ปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

ปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาด	คะแนนเฉลี่ย	ลำดับที่	ความสำคัญ
- โฆษณาประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการให้บริการทางการเงินอย่างทั่วถึง	1.96	2	ปานกลาง
- มีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง อาทิ ลด แลก แจก แถม ชิงโชค	2.53	1	มาก
- การสื่อสารทางการตลาดมีความเข้าใจและเข้าถึงได้ทุกกลุ่มเป้าหมาย	1.40	3	น้อย
เฉลี่ย	1.96		ปานกลาง

ที่มา : จากการศึกษา

5) ปัจจัยทางด้านบุคลากร

จากตาราง 4.27 แสดงให้เห็นถึงรายละเอียดของปัจจัยทางด้านบุคลากร พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ สำหรับปัจจัยทางด้านบุคลากรที่สำคัญมากที่สุด คือ มีอรรถาศัยมนุษย์สัมพันธ์ดี มีความเป็นกันเอง รองลงมาคือ ผู้บริหาร/พนักงาน สุภาพ น่าเชื่อถือ และ ปัจจัยที่สำคัญน้อยที่สุดคือ รู้จักคุ้นเคยกับผู้บริหาร/พนักงาน ตามลำดับ

ตารางที่ 4.27 ปัจจัยทางด้านบุคลากรที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

ปัจจัยทางด้านบุคลากร	คะแนนเฉลี่ย	ลำดับที่	ความสำคัญ
- ผู้บริหาร/พนักงาน สุภาพ น่าเชื่อถือ	2.21	2	ปานกลาง
- มีอรรถาศัยมนุษย์สัมพันธ์ดี มีความเป็นกันเอง	2.63	1	มาก
- รู้จักคุ้นเคยกับผู้บริหาร/พนักงาน	1.65	3	ปานกลาง
เฉลี่ย	2.16		ปานกลาง

ที่มา : จากการศึกษา

6) ปัจจัยทางด้านกระบวนการ

จากตาราง 4.28 แสดงให้เห็นถึงรายละเอียดของปัจจัยทางด้านกระบวนการ พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ สำหรับปัจจัยทางด้านกระบวนการที่สำคัญมากที่สุด คือ การอนุมัติง่าย รวดเร็วทันใจ รองลงมาคือ ระเบียบขั้นตอนต่าง ๆ ในการบริการไม่ยุ่งยาก และปัจจัยที่สำคัญน้อยที่สุดคือ การอนุมัติถูกต้องแม่นยำ ตามลำดับ

ตารางที่ 4.28 ปัจจัยทางด้านกระบวนการที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

ปัจจัยทางด้านกระบวนการ	คะแนนเฉลี่ย	ลำดับที่	ความสำคัญ
- การอนุมัติง่าย รวดเร็วทันใจ	2.83	1	มาก
- การอนุมัติถูกต้อง แม่นยำ	2.15	3	ปานกลาง
- ระเบียบขั้นตอนต่าง ๆ ในการบริการไม่ยุ่งยาก	2.34	2	ปานกลาง
เฉลี่ย	2.44		ปานกลาง

ที่มา : จากการศึกษา

7) ลำดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

จากตาราง 4.29 แสดงให้เห็นถึงรายละเอียดของปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ พบว่าปัจจัยที่สำคัญมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านราคา รองลงมาคือ ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านบุคลากร ตามลำดับ และปัจจัยที่มีอิทธิพลน้อยที่สุดคือ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 4.29 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	คะแนนเฉลี่ย	ลำดับที่	ความสำคัญ
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	2.77	3	มาก
ปัจจัยด้านราคา	2.90	1	มาก
ปัจจัยด้านสถานที่	2.71	4	มาก
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	2.52	6	มาก
ปัจจัยด้านบุคลากร	2.65	5	มาก
ปัจจัยด้านกระบวนการ	2.83	2	มาก
เฉลี่ย	2.73		มาก

ที่มา : จากการศึกษา

เมื่อนำคะแนนเฉลี่ยรวมของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ในแต่ละปัจจัยมาเปรียบเทียบกับข้อมูลในตารางที่ 4.29 ซึ่งเก็บข้อมูลมาจากแบบสอบถาม ก็จะแสดงให้เห็นว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่มากที่สุดเหมือนกันคือ ปัจจัยทางด้านราคารองลงมาคือ ปัจจัยทางด้านกระบวนการ ส่วนอันดับที่ 3 จะแตกต่างกัน คือ เป็นปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยทางด้านบุคลากร ซึ่งโดยรวมถือว่าข้อมูลปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่นั้น ไม่แตกต่างกันมากนัก (ดังแสดงในตารางที่ 4.30)

ตารางที่ 4.30 คะแนนเฉลี่ยรวมของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	คะแนนเฉลี่ย	ลำดับที่	ความสำคัญ
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	2.15	4	มาก
ปัจจัยด้านราคา	2.72	1	มาก
ปัจจัยด้านสถานที่	1.88	6	มาก
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	1.96	5	มาก
ปัจจัยด้านบุคลากร	2.16	3	มาก
ปัจจัยด้านกระบวนการ	2.44	2	มาก
เฉลี่ย	2.22		ปานกลาง

ที่มา : จากการศึกษา