

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์ใช้แล้วของผู้บริโภค 3 ลำดับแรก คือ ลำดับที่ 1 ปัจจัยด้านอายุของรถยนต์ใช้แล้วเหมาะสมกับสภาพของรถที่สามารถใช้งานได้ดี ลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านราคาของรถยนต์ใช้แล้วโดยเปรียบเทียบถูกกว่าราคาของรถใหม่ค่อนข้างมาก และลำดับที่ 3 ปัจจัยด้านบริการที่ดีของผู้ประกอบการเดินรถ เช่น การให้การต้อนรับที่ดี ทำการจัดหาบริษัทสินเชื่อในการซื้อรถให้กับลูกค้า การรับแลกเปลี่ยนรถเก่า เป็นต้น



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Factors Affecting the Customers' Choice of Purchasing Used Cars from One Business in Mueang District, Chiang Mai Province

Author Miss Weeranuch Wijit

Degree Master of Economics

Independent Study Advisory Committee

Asst.Prof.Dr.Pairat Kanjanakaroon

Chairperson

Asst.Prof.Dr.Nisit Pantamit

Member

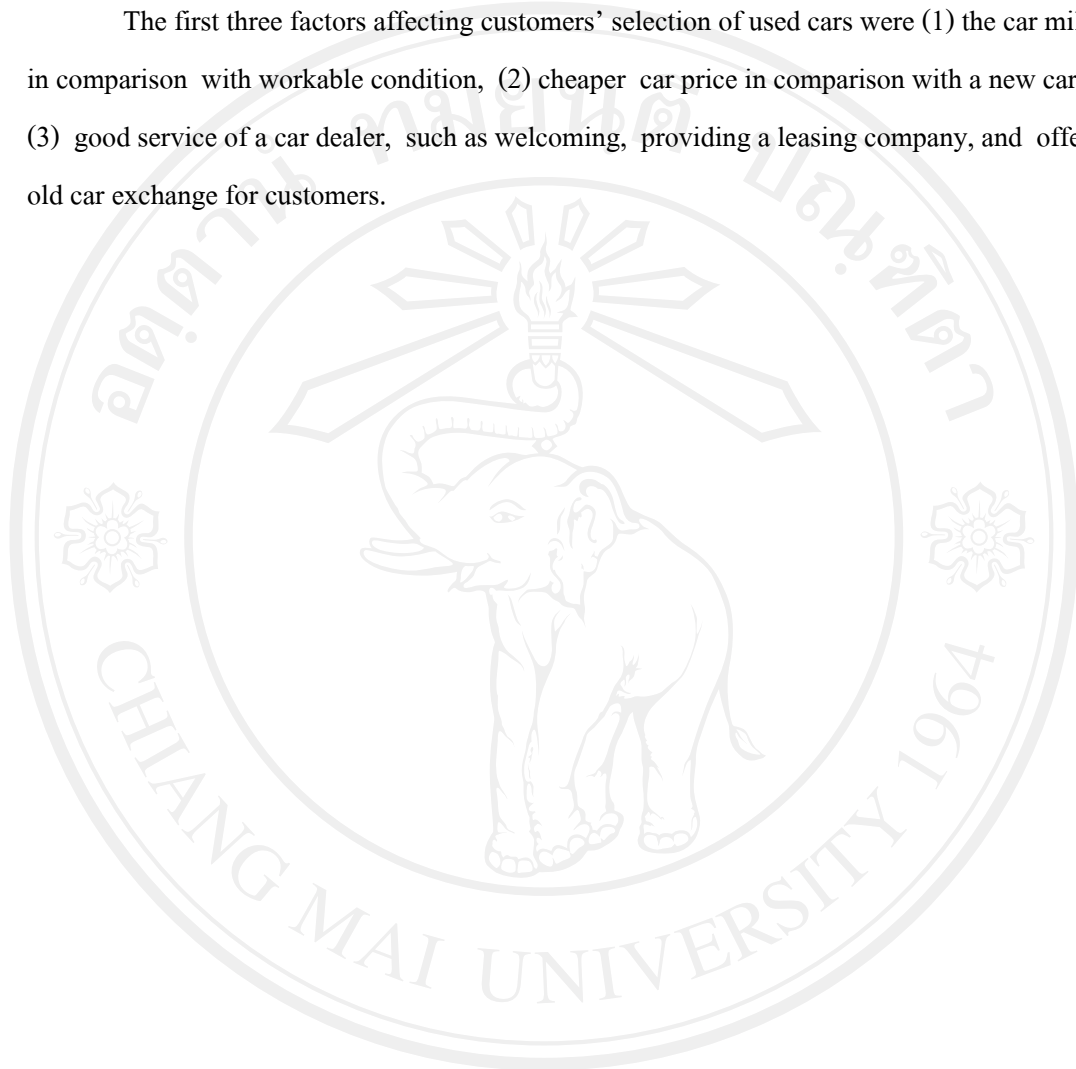
ABSTRACT

The purposes of this study were to (1) investigate factors affecting customers' selection of used cars, and (2) examine guidelines on market strategic plan in order to meet the needs of customers. The samples employed in this study were 200 used car buyers from a car dealer in Muang district, Chiang Mai province. A questionnaire was used as a research instrument to collect data. Descriptive statistics and order of magnitude were used to analyze the data.

Findings indicated that the majority of the car buyers were female, between 26-40 years old, married, and educated at a bachelor's degree level. Most of them worked as a company employee, and had the average income between 15,000-30,000 baht. The most popular cars were Toyota and Honda, grey and white, and the price was between 200,000 - 300,000 baht with mileage not over 5 years. Installment payment to a leasing company was the most popular method with not over 100,000 baht down payment. The customers chose Thanachart bank for the installment payment service with an interest rate between 5-10 percent, and the payment was between 5,001 - 7,500 baht at a time. The majority of them took 5-8 times and 16-30 days before

selecting the car, and they paid attention on cars' condition in comparison with those from other dealers.

The first three factors affecting customers' selection of used cars were (1) the car mileage in comparison with workable condition, (2) cheaper car price in comparison with a new car, and (3) good service of a car dealer, such as welcoming, providing a leasing company, and offering old car exchange for customers.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved