



ของธนาคาร วงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติอยู่ระหว่าง 400,001 – 600,000 บาท จำนวนงวดการชำระเงินคือ 72 งวด

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ พบว่า ปัจจัยที่ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านสภาพของธนาคาร- ความมั่นคงของธนาคาร มีค่าเฉลี่ย 4.52 รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการอนุมัติสินเชื่อ- อัตราดอกเบี้ยต่ำ ค่าเฉลี่ย 4.27 ปัจจัยด้านบุคลากร- พนักงานมีความรู้ความชำนาญในการให้บริการสินเชื่อ ค่าเฉลี่ย 4.15 ปัจจัยด้านการให้บริการ- สะดวกรวดเร็ว ค่าเฉลี่ย 4.12 ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง- สถานที่จอดรถสะดวก, เพียงพอ ค่าเฉลี่ย 3.95 และปัจจัยด้านการตลาด- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ ค่าเฉลี่ย 3.58 ตามลำดับ

จากการทดสอบไคสแควร์ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 พบว่า วงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการมีความสัมพันธ์กับ เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยมีค่า  $\chi^2$  ที่คำนวณได้น้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 ปัญหาที่พบบ่อยที่สุดคือ ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์- ปริมาณเอกสารที่ใช้ประกอบการขอกู้มากเกินไป รองลงมาคือ ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ปัญหาด้านการให้บริการ ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัญหาด้านบุคลากร ปัญหาด้านราคา และปัญหาด้านกายภาพ- ชื่อเสียงและความมั่นคงของธนาคาร ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

<b>Independent Study Title</b>	Factors Affecting the Demand of Automobile Hire-purchasing Credit Service of Thanachart Bank in Chiang Rai Province	
<b>Author</b>	Mr. Pracha Lawsuwon	
<b>Degree</b>	Master of Economics	
<b>Independent Study Advisory Committee</b>	Lect.Dr.Prapatchon Jariyapan	Chairperson
	Asst.Prof.Dr.Nisit Panthamit	Member

### ABSTRACT

This study had an objective to study the general characteristics, behavior of service users and factors which might affect their choice, and the problems affecting the demand for automobile hire-purchase credit service of Thanachart Bank in Chiang Rai Province. Questionnaire was designed to collect information from 300 samples of individuals who used automobile hire-purchase credit service of Thanachart Bank in Chiang Rai Province. The analyses were based on the results of descriptive statistics including frequency, percentage, arithmetic mean, and standard deviation, Likert Scale assessment, and Chi-square test.

The results of the study revealed the majority of customers of Thanachart Bank could be described as male, aged between 31 – 35 years old, married, bachelor's degree graduate, private business employee, and had average income between 20,001 – 30,000 Baht per month.

On the study of service users behavior, the experience whether in using services of Thanachart Bank and used Toyota Brand the most, the respondents searched some information by the other advertising before asking the credit service, and the private business employee was the most influence factor advertising made them. The most influence. AI Factor in using services, was the security and

reputation of the bank. The credit line would be 400,001 – 600,000 Baht, entering 72 month banking contract.

The most important factor making when using automobile hire-purchase credit service was the security and reputation of the bank (average score of 4.52) followed by the factors of the amount of credit - low interest rate (4.27), people - service quality of the bank staff (4.15), service - firms were short credit approval time, quick cash (4.12), place - convenience of parking (3.95), market - public relations through agent (3.58).

The results of Chi-Square test at 0.05 statistically significant levels revealed the credit line for hire-purchasing had relationship with gender, age, status, the education level, job and average income per month. Chi-Square value less than 0.05 statistically significant levels revealed.

The most frequent problem reported was the product - documentation required to take out loan was too much, followed by the problems of market promotion, service provision procedure, channels of distribution, people, price, the security and reputation of the bank.