

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ	การดำเนินธุรกิจสิริยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัดวิโรจน์ยนต์ วัดคูมณฑล จังหวัดเชียงใหม่
ผู้เขียน	นางวีณา ต่อสกุลศักดิ์
ปริญญา	ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (อาชีวศึกษา)
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ	รองศาสตราจารย์ ดร.กัญญา กำศิริพิมาน

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง การดำเนินธุรกิจสิริยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัดวิโรจน์ยนต์ วัดคูมณฑล จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจสิริยนต์ของห้างหุ้นส่วน จำกัดวิโรจน์ยนต์วัดคูมณฑล จังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อศึกษาแนวทางพัฒนาปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจ สิริยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัดวิโรจน์ยนต์วัดคูมณฑล จังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไป จำนวน 120 คน ผู้ประกอบการสิริยนต์ จำนวน 1 คน และ ตัวแทนจำหน่ายสิริยนต์ จำนวน 3 คน เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ ที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจสิริยนต์และแนวทางการพัฒนาปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจสิริยนต์ของ ห้างหุ้นส่วนจำกัดวิโรจน์ยนต์ วัดคูมณฑล จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลและนำมา วิเคราะห์โดยใช้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน นำเสนอในรูปตารางประกอบ คำบรรยาย

ผลการศึกษารูปได้ดังนี้

ห้างหุ้นส่วนจำกัดวิโรจน์ยนต์วัดคูมณฑล จังหวัดเชียงใหม่ มีหุ้นส่วน 2 คน พนักงาน 8 คน ตั้งอยู่บนถนนเจริญเมือง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นอาคารพาณิชย์ 3 คูหา เนื้อที่ 3 ไร่ ประกอบด้วย ร้านจำหน่ายสินค้า โรงงานผลสมสี ที่เก็บสินค้า ที่จอดรถ และที่พักอาศัย เดิมประกอบ กิจการจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ต่อมามองเห็นช่องทางของธุรกิจสิริยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยได้รับการสนับสนุนจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายสิริยนต์ในกรุงเทพมหานครที่ไปดูงานด้านการ ทำสิริยนต์ในต่างประเทศ และได้นำมาปรับใช้กับกิจการและให้คำแนะนำแก่ลูกค้า ทำให้ ห้างหุ้นส่วนจำกัดวิโรจน์ยนต์วัดคูมณฑลได้รับความเชื่อถือ กลายเป็นร้านจำหน่ายสิริยนต์ที่ใหญ่ และน่าเชื่อถือของจังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจสีรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัดวิโรจน์ยนต์วัสดุภัณฑ์ จังหวัด เชียงใหม่ พบว่า ลูกค้าเป็นลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไป ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มากกว่าเพศหญิง อายุระหว่าง 21-30 ปี มีวุฒิการศึกษาสูงสุดโดยรวมในระดับปริญญาตรี มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท มีอาชีพรับจ้างและเป็นเจ้าของอู่เคาะพ่นสีรถยนต์ ปัจจัยที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์ ได้แก่สินค้ามีคุณภาพดี และเป็นยี่ห้อที่มีความน่าเชื่อถือ ด้านราคา มีราคาเหมาะสมกับตัวสินค้า และราคาเป็นธรรม ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ มีบริการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าและมีบริการส่งสินค้าแก่ลูกค้า โดยตรง ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ลูกค้าสามารถสั่งสิ่งที่ต้องการได้ และพนักงานบริการ ลูกค้าอย่างเป็นกันเอง

แนวทางในการพัฒนาปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจสีรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัดวิโรจน์ยนต์ วัสดุภัณฑ์ จังหวัดเชียงใหม่ ด้านผลิตภัณฑ์หลักที่จำหน่าย ประกอบด้วย สีรถยนต์และอุปกรณ์เกี่ยวกับสีรถยนต์ รวมทั้งอุปกรณ์เกี่ยวกับสีรถยนต์ ด้านราคา หากเป็นสินค้าที่มีปริมาณขายมาก หมุนเวียนเร็วจะเน้นปริมาณในการขาย โดยคำนึงถึงสภาพการแข่งขันของตลาดและคุณภาพของสินค้า ด้านการพัฒนาช่องทางการจำหน่าย พื้นที่หน้าร้านควรมีการจัดวางสินค้าตามยี่ห้อและประเภทของสินค้า มีบริการให้คำปรึกษาและสาธิตสินค้าให้กับลูกค้า ด้านการส่งเสริมการตลาด ควรมีส่วนลดในการซื้อสินค้าครั้งต่อไปให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก มีของแถม ในโอกาสต่าง ๆ สำหรับแนวโน้มของธุรกิจสีรถยนต์ในอนาคต ควรคำนึงถึงการพัฒนาเทคโนโลยี ด้านการผลิตสีรถยนต์ ที่มีการเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารด้านต่าง ๆ ผ่านทางอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้ผลิต ผู้ประกอบการ และลูกค้า รวมทั้งการพัฒนาเทคโนโลยีด้านต่าง ๆ ให้เปลี่ยนไปตามกระแสของโลก และคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม

Independent Study Title	Automotive Paint Business of the Virojyon Vasaduphan Partnership, Chiang Mai Province
Author	Mrs. Veena Torsakulsak
Degree	Master of Education (Vocational Education)
Independent Study Advisor	Assoc.Prof. Dr.Kanya Kumsiripiman

ABSTRACT

The purpose of this independent study, entitled “The Auto-Painting Service Business: Wiroj Auto-Supplies Partnership Limited, Chiang Mai Province” is to study those factors affecting the business and develop a framework to improve these factors. The study collected data from 120 customers, one business owner and three auto-paint dealers, using a questionnaire and interviews, and also adopted percentage, mean and standard deviation methodologies for presentation in descriptive tables.

The results of the study can be concluded as follows:

Wiroj Auto-Supplies Partnership Limited has two partners and eight employees, and is located on Chareon Muang Road, Muang District, Chiang Mai Province. The business premises is a three-block building, comprising a shop, a paint mixing factory, a warehouse, parking lots and a residential area. In the past, it was an auto-parts business, but later changed to become an auto-painting business, as the owner saw a business opportunity. As a result of several business field trips, the business has secured support from a number of auto-paint suppliers in Bangkok. As a result, the business has been well accepted in the area and has become one of the largest and most reliable auto-paint suppliers in Chiang Mai.

The demographic data shows that the majority of customers are male, between 21 and 30 years old, undergraduates, employees or auto-paint shop owners, with an income of less than 10,000 Baht. A study on the factors affecting the business found that the factors most affecting demand for the product are the presence of quality and reliable brands, price factors include having fair and acceptable prices when compared to other products, for distribution channel

matters key factors are the presence of a consulting service and a product delivery service, and those promotional factors affecting demand are the availability of paints required by the customers and the employees' level of friendliness.

A study into the framework required to enhance product demand factors showed that for the main products offered, the quality of the auto-paints and related products is key, for the price it is a having a high turnover of inventory with a focus on market competition and product quality, for distribution channels it is the store displays with regard to brands and product categories, plus the provision of consulting and demonstration services, and for promotional factors it is offering discounts on the follow-up purchase of products and services, as well as the provision of gifts for customers who purchase high volumes. In terms of the provision of future auto-paint services, the business should consider the development of auto-paint production technologies from which information can be shared among manufacturers, business owners and customers through the internet, including those technological developments associated with the global situation and the environment.