

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าธุรกิจในการซื้อผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นรถจักรยานยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

นายกฤษดา คำแสน

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ รองศาสตราจารย์อรรถร มณีสงฆ์

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญต่อลูกค้าธุรกิจในการซื้อน้ำมันหล่อลื่นรถจักรยานยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูลจากตัวอย่างจำนวน 242 ตัวอย่าง ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณานำเสนอในรูปแบบของตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบคำถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุอยู่ในช่วง 31-40 ปี การศึกษาปริญญาตรี เป็นเจ้าของกิจการ มีประสบการณ์ในการสั่งซื้อน้ำมันหล่อลื่นรถจักรยานยนต์ 5-6 ปี ประเภทกิจการส่วนใหญ่เป็นร้านซ่อมรถจักรยานยนต์ เปิดกิจการมา 6-10 ปี และจะสั่งซื้อน้ำมันเมื่อระดับสินค้าคงคลังถึงจุดสั่งซื้อและเมื่อวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญต่อลูกค้าธุรกิจในการซื้อน้ำมันหล่อลื่นรถจักรยานยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่

และพบว่าส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญต่อลูกค้าธุรกิจในการซื้อน้ำมันหล่อลื่นรถจักรยานยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่ ที่มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก เรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยได้ดังนี้ ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ส่วนปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลางตามลำดับ

ปัจจัยอื่นๆ ที่มีความสำคัญต่อลูกค้าธุรกิจในการซื้อน้ำมันหล่อลื่นรถจักรยานยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปัจจัยด้านเฉพาะบุคคลและปัจจัยด้านระหว่างบุคคล มีค่าเฉลี่ยความสำคัญอยู่ที่ระดับมาก ส่วนปัจจัยด้านภายในองค์กรและปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลางตามลำดับ

**Independent Study Title** Marketing Mix Factors Affecting Business Customers Towards Purchasing Motorcycle Lubricants in Chiang Mai Province

**Author** Mr. Krisda Khamsan

**Degree** Master of Business Administration

**Independent Study Advisor** Asst. Prof. Orachorn Maneesong

### **ABSTRACT**

The objective of this study was to study marketing mix affecting purchasing of motorcycle lubricant of business customers in Chiang Mai Province. The data was collected by questionnaire. The samples were 242 customers. The data was then analyzed using descriptive statistics, namely frequency, percentage and mean.

The results of the study showed that most questionnaire respondents were male, 31-40 years old, with Bachelor's degree. They had their own business and had ordered motorcycle lubricant for 5-6 years. Most of their business was motorcycle repair and they had been in this business for 6-10 years. They made an order when their stock decreased to the level that purchasing was necessary and after the analysis of marketing mix factors which were important to the business customers in Chiang Mai.

It was also found from the study that marketing mix factors were ranked at the high level in the following order from high to low: process, price, personnel, physical appearance, and place. Promotion and product were ranked at the medium level.

Other factors which affected the customers' purchasing were personal factors and Inter-personal factors, which were ranked at the high level. Internal organization factors and environment factors were ranked at the medium level.