

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก ในจังหวัด เชียงใหม่ พิจารณาจากหลายปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก ประกอบด้วย ปัจจัยด้านประโยชน์ใช้สอย ปัจจัยด้านราคาเครื่องยนต์บรรทุกขนาดเล็ก ปัจจัยด้านราคาเครื่องยนต์ ประเภทอื่นๆ ปัจจัยด้านยี่ห้อเครื่องยนต์ ปัจจัยด้านสมรรถนะของเครื่องยนต์ ปัจจัยด้านการประหยัดน้ำมัน ปัจจัยด้านความสวยงามของรูปทรงรถยนต์ ปัจจัยด้านระบบความปลอดภัย ปัจจัยด้านอุปกรณ์อำนวยความสะดวก ปัจจัยด้านการมีของแถม ปัจจัยด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ปัจจัยด้านการรับประกัน ปัจจัยด้านการบริการหลังการขาย ปัจจัยด้านเงื่อนไขการชำระเงิน ปัจจัยด้านการขายต่อ ในท้องตลาด ปัจจัยด้านอะไหล่รถ ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มผู้บริโภคที่ใช้รถยนต์บรรทุกขนาดเล็กที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 300 ราย

5.1 สรุปผลการศึกษา

1) ข้อมูลของผู้บริโภค

ผลการจากศึกษากลุ่มตัวอย่าง 300 ราย พบว่า เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง อายุเฉลี่ย 37 ปี เป็นกลุ่มที่อยู่ในวัยทำงาน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท มีรายได้อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,933 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี มีภูมิลำเนาอยู่ในเขตอำเภอเมือง ลักษณะที่พักอาศัยเป็นบ้านเดี่ยว และมีขนาดครัวเรือนไม่ใหญ่นักคือมีจำนวนครัวเรือน โดยเฉลี่ย 4 คน

2) การวิเคราะห์ลักษณะ ประเภท และชนิดของการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก

กลุ่มตัวอย่าง 300 ราย พบว่าซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กยี่ห้อฮิซุซุ มากที่สุด (ร้อยละ 38.7) โดยใช้รถที่มีลักษณะ 2 ประตู และมีห้องโดยสารเพิ่ม (มี Cab) (ร้อยละ 59.3) รถยนต์บรรทุกขนาดเล็กที่ซื้อมีการขับเคลื่อนแบบ 2 ล้อ (ร้อยละ 75.7) เส้นทางในการเดินทางประจำวันพบว่าส่วนใหญ่ใช้เส้นทางในเขตอำเภอเมือง (51.0) โดยใช้เวลาในการเดินทางโดยเฉลี่ยไม่เกิน 4 ชั่วโมงต่อวัน ระยะทางที่ใช้เดินทาง โดยเฉลี่ยไม่เกิน 50 กิโลเมตรต่อวัน ช่วงเวลาที่ใช้รถยนต์บรรทุกขนาดเล็กอยู่ในช่วงก่อนเช้างาน คือระหว่างเวลา 6.00-12.00 น. และหลังเลิกงาน คือระหว่าง 15.00-21.00 น. อายุการใช้งานของรถไม่เกิน 5 ปี ในการตัดสินใจซื้อรถจะตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง โดยเหตุผลในการซื้อ

รถยนต์บรรทุกขนาดเล็กเพราะให้ประโยชน์ใช้สอยได้มากกว่ารถยนต์นั่งส่วนบุคคล (ร้อยละ 60.0) สามารถใช้เป็นรถยนต์เอนกประสงค์ บรรทุกทั้งคนและสิ่งของได้มากกว่า จุดประสงค์ในการใช้รถยนต์บรรทุกขนาดเล็กส่วนใหญ่ เพื่อใช้ส่วนตัวในชีวิตประจำวัน (ร้อยละ 61.0) การชำระเงินในการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กส่วนใหญ่จะเลือกชำระแบบเงินผ่อน (66.3) จากการที่ผู้บริโภคมีรายได้อยู่ในระดับปานกลาง ในการชำระด้วยเงินผ่อนจึงเป็นวิธีที่เหมาะสมกับสถานภาพทางเศรษฐกิจมากที่สุด โดยเงื่อนไขที่เป็นที่น่าพอใจที่สุดคือ ความเร็ว 50 % ผ่อน ไม่นาน คอกเบี้ยต่ำ (ร้อยละ 45.7) แสดงว่าผู้บริโภคพอใจเงื่อนไขที่จะทำให้ภาระผูกพันหนี้สินหมดไปในเวลาอันสั้น ในการซื้อรถยนต์ ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลถ้ามีโอกาสซื้อรถยนต์ครั้งต่อไป (ร้อยละ 51.7) โดยให้เหตุผลว่ามีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลแล้ว ก็ต้องการเปลี่ยนประเภทของรถเพื่อแสดงถึงฐานะ หรือเพื่อความสะดวกสบายที่แตกต่างกันออก ส่วนผู้ที่ต้องการจะซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กในครั้งต่อไปพบว่า ต้องการใช้ยี่ห้อเดิม (ร้อยละ 73.0) โดยให้เหตุผลว่า พึงพอใจในสมรรถนะ ราคา และปัจจัยอื่น ๆ จากการที่เคยใช้แต่เดิม จึงไม่คิดที่จะเปลี่ยนเป็นยี่ห้ออื่น ๆ เพราะไม่มั่นใจในการเปลี่ยนทัศนคติ หรือทราบถึงข้อดี ข้อเสียของรถยนต์ยี่ห้ออื่น ๆ แล้วนำมาเปรียบเทียบกัน ทำให้ตัดสินใจเลือกยี่ห้อเดิม โดยยี่ห้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กที่นิยม คือ อีซูซุ เพราะประหยัดน้ำมัน รูปทรงสวยงาม เป็นรถตลาดซื้อง่ายขายคล่อง (คะแนนเฉลี่ย 4.92)

3) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก

ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก เรียงลำดับความสำคัญได้ดังนี้

3.1) ปัจจัยด้านอะไหล่รถ มาเป็นอันดับแรกด้วยคะแนนเฉลี่ย 4.40 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับการหาอะไหล่ได้ง่าย มาก่อนราคาอะไหล่ที่เหมาะสม

3.2) ปัจจัยด้านระบบความปลอดภัย ด้วยคะแนนเฉลี่ย 4.38 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 รายให้ความสำคัญของความปลอดภัยของระบบเบรกมากที่สุด รองลงมาคือ ความแข็งแรงทนทานของตัวถังรถ เข็มขัดนิรภัย ระบบไฟฟ้า, ไฟเลี้ยว, ไฟเบรกได้มาตรฐาน ระบบล็อกความปลอดภัย ตามลำดับ

3.3) ปัจจัยด้านการประหยัด ด้วยคะแนนเฉลี่ย 4.29 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 รายให้ความสำคัญกับประหยัดน้ำมันมากที่สุด รองลงมาคือ ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ส่วนประหยัดค่าใช้จ่ายในการเสียภาษีและค่าทะเบียนรถ ตามลำดับ

3.4) ปัจจัยด้านการรับประกัน ด้วยคะแนนเฉลี่ย 4.25 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับเงื่อนไขการรับประกันเป็นที่น่าสนใจมากที่สุด รองลงมาคือ ระยะเวลาการรับประกันยาวนาน ตามลำดับ

3.5) ปัจจัยด้านประโยชน์ใช้สอย ด้วยคะแนนเฉลี่ย 4.11 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับความเป็นรถยนต์เอนกประสงค์ ใช้งานได้สารพัดประโยชน์มากที่สุด รองลงมาคือที่ประโยชน์ใช้สอยเมื่อเทียบกับรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ในขณะที่ความคล่องตัวในการขับขี่ และสามารถเพิ่มรายได้ให้กับผู้เป็นเจ้าของ มีความสำคัญรองลงมาตามลำดับ

3.6) ปัจจัยด้านราคารถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก ด้วยคะแนนเฉลี่ย 4.00 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 รายให้ความสำคัญกับราคาเมื่อเทียบกับความคุ้มค่าของประโยชน์ใช้สอยมากที่สุด รองลงมาคือราคาเหมาะสม ราคาของรถเมื่อเทียบกับสมรรถนะ ส่วนราคาค่ากว่าท้องตลาด และการมีส่วนลดตามลำดับ

3.7) ปัจจัยด้านการบริการหลังการขาย ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.95 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับความรวดเร็วในการให้บริการมากที่สุด รองลงมาคือค่าแรงในการซ่อม มีการติดตามผลการซ่อม การบริการของพนักงาน ความสะดวกในด้านสถานที่จอดรถ ตามลำดับ

3.8) ปัจจัยด้านสมรรถนะของเครื่องยนต์ ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.93 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับระบบการทำงานของเครื่องยนต์มากที่สุด รองลงมาคือ อัตราเร่งหรือความแรงของเครื่องยนต์ การเกาะถนนของรถยนต์ รถยนต์วิ่งได้ทุกสภาพถนน ปัญหาจุดจิกของรถยนต์ ช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม และความจำเป็นในการขับเคลื่อน 4 ล้อ (4 wheel drive) ตามลำดับ

3.9) ปัจจัยด้านความสวยงามของรูปทรงรถยนต์ ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.92 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับความสะดวกสบายภายในห้องโดยสารมากที่สุด รองลงมาคือรูปทรงสวยงาม สีต้นสวยงาม ความสวยงามของวัสดุตกแต่งภายในรถ และรุ่น, แบบ, สีของรถ มิให้เลือกหลากหลาย ตามลำดับ

3.10) ปัจจัยด้านอุปกรณ์อำนวยความสะดวก ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.69 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับมีเครื่องปรับอากาศมากที่สุด รองลงมาคือ มีเครื่องกรองอากาศ มีเครื่องเสียงคุณภาพดี และ ไฟฟ้าภายในห้องโดยสารให้แสงสว่างเพียงพอ ตามลำดับ

3.11) ปัจจัยด้านเงื่อนไขการชำระเงินด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.67 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับดอกเบี้ยต่ำในการชำระเงินผ่อนมากที่สุด รองลงมาคือ การชำระด้วยเงินผ่อน และการชำระด้วยเงินสด ตามลำดับ

3.12) ปัจจัยด้านการขายต่อในท้องตลาด ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.62 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับราคาขายต่อในท้องตลาดมากที่สุด รองลงมาคือ ความต้องการของตลาดที่มีต่อครายี่ห้อรถยนต์ ความต้องการของตลาดที่มีต่อรุ่นของรถยนต์ ความต้องการของตลาดที่มีต่อสีของรถยนต์ และความต้องการของตลาดที่มีต่อปีที่ผลิตรถยนต์ ตามลำดับ

3.13) ปัจจัยด้านการมีของแถม ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.59 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 รายให้ความสำคัญกับแถมประกันภัย หรือ พรบ.รถยนต์มากที่สุด รองลงมาคือ แถมการบริการหลังการขาย แถมสินค้าอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวกับรถยนต์ และแถมอุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์ ตามลำดับ

3.14) ปัจจัยด้านยี่ห้อรถยนต์ ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.55 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับชื่อเสียง หรือยี่ห้อรถ รองลงมาคือ รุ่นของรถ ปีที่ผลิต ชื่อเสียงของร้านหรือตัวแทนจำหน่าย และสถานที่ผลิต ตามลำดับ

3.15) ปัจจัยด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.50 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับพนักงานต้อนรับสุภาพและเป็นมิตรมากที่สุด รองลงมาคือ การบริการให้คำแนะนำมีความเข้าใจชัดเจน การจัดการส่งเสริมการขายสม่ำเสมอ และมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ติดต่อโดยตรงกับลูกค้า ตามลำดับ

3.16) ปัจจัยด้านราคารยนต์ประเภทอื่นๆ ด้วยคะแนนเฉลี่ย 3.31 กลุ่มตัวอย่างทั้ง 300 ราย ให้ความสำคัญกับราคาของรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กยี่ห้ออื่น ๆ มีผลต่อการซื้อมากที่สุด รองลงมาคือ ราคาของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) มีผลต่อการซื้อ ตามลำดับ

4) การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก

โดยการนำปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ รายได้ และอาชีพ ไปวิเคราะห์ความสัมพันธ์กับ ยี่ห้อรถที่ใช้ ประเภทของรถยนต์ที่จะซื้อในอนาคตต่อไป จุดประสงค์ในการซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน เส้นทางรถ ผลการวิเคราะห์เป็นดังนี้

ตาราง 4.52 แสดงความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก

ปัจจัย	ความสัมพันธ์	Sig.
4.1 เพศกับการใช้ยี่ห้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก	ไม่มีความสัมพันธ์	0.580
4.2 รายได้กับการใช้ยี่ห้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก	ไม่มีความสัมพันธ์	0.738
4.3 รายได้กับประเภทของรถยนต์ที่จะซื้อในโอกาสต่อไป	มีความสัมพันธ์	0.001
4.4 อาชีพกับจุดประสงค์ในการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก	มีความสัมพันธ์	0.000
4.5 อาชีพกับการใช้ยี่ห้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก	ไม่มีความสัมพันธ์	0.236
4.6 อาชีพกับประเภทของรถยนต์ที่จะซื้อในโอกาสต่อไป	มีความสัมพันธ์	0.000
4.7 อาชีพกับยี่ห้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กที่จะซื้อในโอกาสต่อไป	ไม่มีความสัมพันธ์	0.966
4.8 อาชีพกับเงื่อนไขการชำระเงินซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก	ไม่มีความสัมพันธ์	0.188
4.9 อาชีพกับเส้นทางการเดินทางของผู้ใช้รถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก	ไม่มีความสัมพันธ์	0.466

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพบว่า

1) สำหรับผู้ประกอบการ ควรให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ อะไหล่ให้หาได้ง่ายและราคาเหมาะสม เน้นคุณภาพความปลอดภัยของเบรก ความทนทาน ตลอดจนการประหยัดน้ำมันเป็นสำคัญสำหรับรถบรรทุกขนาดเล็ก

2) การศึกษาครั้งนี้สามารถเป็นเครื่องชี้ให้เห็นปัจจัยที่สำคัญ ตลอดจนรายละเอียดปลีกย่อยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กเฉพาะในปัจจุบัน ควรวิเคราะห์อดีตเปรียบเทียบกับปัจจุบันว่าแตกต่างกันอย่างไร ข้อมูลในอดีตสามารถนำมาวิเคราะห์ในปัจจุบันได้หรือไม่ กระแสนิยมเปลี่ยนไปอย่างไร และควรขยายกระจายกลุ่มตัวอย่างให้กว้างขึ้นให้ครอบคลุมทุกสาขาอาชีพ เพื่อจะทำให้ทราบถึงปัจจัยที่แท้จริงว่ามีอิทธิพลต่อการซื้อของผู้บริโภคอย่างไร