

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้บริโภคในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ในการศึกษาได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 ตัวอย่าง ซึ่งรวบรวมโดยใช้การเก็บตัวอย่างแบบตามสะดวก (Convenience Sampling) ไม่คำนึงถึงความน่าจะเป็น (Non - Probability Sampling) จากผู้ที่ตั้งใจจะซื้อ หรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติไปใช้งานแล้วในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ผลการวิเคราะห์ข้อมูล แบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว การรับทราบถึงรุ่นและยี่ห้อของรถจักรยานยนต์อัตโนมัติ จำนวนรถจักรยานยนต์ในครอบครัว ยี่ห้อและรุ่นของรถจักรยานยนต์ที่ตัดสินใจซื้อ สาเหตุหลักที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ สิ่งสำคัญในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ แหล่งของข้อมูลข่าวสาร (ตารางที่ 1 – 15)

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ (ตารางที่ 16 – 21)

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามเพศ อายุ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว (ตารางที่ 22 – 30)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ชาย	101	50.50
หญิง	99	49.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย ร้อยละ 50.50 และเป็นเพศหญิง ร้อยละ 49.50

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 20 ปี	51	25.50
21 – 25 ปี	47	23.50
26 – 30 ปี	47	23.50
31 – 40 ปี	34	17.00
41 ปีขึ้นไป	21	10.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุน้อยกว่า 20 ปี มากที่สุด ร้อยละ 25.50 รองลงมาคือ 21 – 25 ปี และ 26 – 30 ปี ร้อยละ 23.50 เท่ากัน และ 31 – 40 ปี ร้อยละ 17.00

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
โสด	142	71.00
สมรส	52	26.00
อื่น ๆ	6	3.00
รวม	200	100.00

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ หม้าย (3) หย่าร้าง (3)

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด ร้อยละ 71.00 รองลงมาคือ สถานภาพสมรส ร้อยละ 26.00 และสถานภาพอื่น ๆ ได้แก่ หม้าย หย่าร้าง ร้อยละ 3.00

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ระดับการศึกษาสูงสุด	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า	24	12.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	51	25.50
ปวส./อนุปริญญา	22	11.00
ปริญญาตรี	92	46.00
สูงกว่าปริญญาตรี	11	5.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุด ร้อยละ 46.00 รองลงมาคือ มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 25.50 และปวส./อนุปริญญา ร้อยละ 11.00

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	65	32.50
รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	13	6.50
พนักงานบริษัทเอกชน	77	38.50
ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	33	16.50
อื่น ๆ	12	6.00
รวม	200	100.00

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ ข้าราชการบำนาญ (จำนวน 4 คน) แม่บ้าน (จำนวน 3 คน)

ลูกจ้างรัฐวิสาหกิจ (จำนวน 2 คน) ว่างาน (จำนวน 2 คน) นักกีฬา (จำนวน 1 คน)

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด ร้อยละ 38.50 รองลงมาเป็นนักเรียน/นักศึกษา ร้อยละ 32.50 และธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย ร้อยละ 16.50

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	73	36.50
10,001 – 15,000 บาท	35	17.50
15,001 – 20,000 บาท	37	18.50
20,001 – 30,000 บาท	21	10.50
30,001 – 35,000 บาท	13	6.50
35,001 – 40,000 บาท	5	2.50
มากกว่า 40,000 บาท	16	8.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 36.50 รองลงมาคือ 15,001 – 20,000 บาท ร้อยละ 18.50 และ 10,001 – 15,000 บาท ร้อยละ 17.50

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามยี่ห้อและรุ่นของรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่รู้จัก

ยี่ห้อและรุ่นของรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่รู้จัก	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ฮอนด้า รุ่นคลิก (Click)	160	80.00
ฮอนด้า รุ่นไอคอน (Icon)	87	43.50
ฮอนด้า รุ่นแอร์เบลค (Airblade)	82	41.00
ยามาฮา รุ่นนูโว (Nouvo)	109	54.50
ยามาฮา รุ่นมีโอ (Mio)	155	77.50
ยามาฮา รุ่นฟิโน (Fino)	129	64.50
ซูซูกิ รุ่นสเตป (Step)	67	33.50
ซูซูกิ รุ่นฮายาเต้ (Hayate)	31	15.50
เจอาร์ดี รุ่นไต้ฝุ่น (Typhoon)	19	9.50
เจอาร์ดี รุ่นควอส (Quest)	12	6.00
เจอาร์ดี รุ่นสโนว์ (Snow)	15	7.50
เจอาร์ดี รุ่นจ๊อบจ๊อบ (JoopJoop)	26	13.00
เจอาร์ดี รุ่นสนูคดี (Snook-D)	8	4.00

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติยี่ห้อฮอนด้า รุ่นคลิก (Click) ร้อยละ 80.00 รองลงมาคือ ยี่ห้อยามาฮา รุ่นมีโอ (Mio) ร้อยละ 77.50 และยี่ห้อยามาฮา รุ่นฟิโน (Fino) ร้อยละ 64.50

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนของรถจักรยานยนต์ที่มีในครอบครัว

จำนวนรถจักรยานยนต์ที่มีในครอบครัว	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1 คัน	81	40.50
2 คัน	76	38.00
3 คัน	28	14.00
4 คัน	13	6.50
5 คัน	2	1.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีรถจักรยานยนต์ในครอบครัวจำนวน 1 คันมากที่สุด ร้อยละ 40.50 รองลงมาคือ 2 คัน ร้อยละ 38.00 และ 3 คัน ร้อยละ 14.00

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนของรถจักรยานยนต์ เกียร์ธรรมดา และรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีในครอบครัว

จำนวนรถจักรยานยนต์ที่มีในครอบครัว	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
มีเฉพาะรถจักรยานยนต์เกียร์ธรรมดา	98	49.00
มีเฉพาะรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	35	17.50
มีทั้งรถจักรยานยนต์เกียร์ธรรมดา และ รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	67	33.50
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีรถจักรยานยนต์เกียร์ธรรมดาในครอบครัวมากที่สุด ร้อยละ 49.00 รองลงมาคือ มีทั้งรถจักรยานยนต์เกียร์ธรรมดาและรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ร้อยละ 33.50 และมีเฉพาะรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ร้อยละ 17.50

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามยี่ห้อและรุ่นของรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อแล้ว

ยี่ห้อและรุ่นของรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อแล้ว	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ฮอนด้า รุ่นคลิก (Click)	69	34.50
ฮอนด้า รุ่นไอคอน (Icon)	10	5.00
ฮอนด้า รุ่นแอร์เบลค (Airblade)	12	6.00
ยามาฮา รุ่นนูโว (Nouvo)	13	6.50
ยามาฮา รุ่นมีโอ (Mio)	36	18.00
ยามาฮา รุ่นฟิโน (Fino)	52	26.00
ซูซูกิ รุ่นสเตป (Step)	3	1.50
ซูซูกิ รุ่นฮายาเต้ (Hayate)	1	0.50
เจอาร์ดี รุ่นไต้ฝุ่น (Typhoon)	0	0.00
เจอาร์ดี รุ่นควอส (Quest)	0	0.00
เจอาร์ดี รุ่นสโนว์ (Snow)	2	1.00
เจอาร์ดี รุ่นจ๊อบจ๊อบ (JoopJoop)	2	1.00
เจอาร์ดี รุ่นสนูกดี (Snook-D)	0	0.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามตั้งใจจะซื้อ หรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแล้ว คือ ยี่ห้อฮอนด้า รุ่นคลิก (Click) มากที่สุด ร้อยละ 34.50 รองลงมาคือ ยี่ห้อยามาฮา รุ่นฟิโน (Fino) ร้อยละ 26.00 และยามาฮา รุ่นมีโอ (Mio) ร้อยละ 18.00

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อแล้ว
จำแนกตามเพศ

รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อแล้ว	เพศ			
	ชาย		หญิง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ฮอนด้า รุ่นคลิก (Click)	43	42.57	24	24.24
ฮอนด้า รุ่นไอคอน (Icon)	2	1.98	8	8.08
ฮอนด้า รุ่นแอร์เบลค (Airblade)	9	8.92	3	3.03
ยามาฮ่า รุ่นนูโว (Nouvo)	10	9.90	3	3.03
ยามาฮ่า รุ่นมีโอ (Mio)	14	13.86	22	22.22
ยามาฮ่า รุ่นฟิโน (Fino)	18	17.82	34	34.34
ซูซูกิ รุ่นสเตป (Step)	2	1.98	1	1.01
ซูซูกิ รุ่นฮายาเต้ (Hayate)	1	0.99	0	0.00
เจอาร์ดี รุ่นไต้ฝุ่น (Typhoon)	0	0.00	0	0.00
เจอาร์ดี รุ่นเควส (Quest)	0	0.00	0	0.00
เจอาร์ดี รุ่นสโนว์ (Snow)	2	1.98	0	0.00
เจอาร์ดี รุ่นจ๊อบจ๊อบ (JoopJoop)	0	0.00	2	2.02
เจอาร์ดี รุ่นสโนกดี (Snook-D)	0	0.00	2	2.02
รวม	101	100.00	99	100.00

หมายเหตุ : เพศชายมีจำนวน 101 คน เพศหญิงมีจำนวน 99 คน

จากตารางที่ 11 พบว่าเพศชายตั้งใจจะซื้อ หรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ คือยี่ห้อ
ฮอนด้า รุ่นคลิก (Click) มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.57 รองลงมาคือ ยี่ห้อยามาฮ่า รุ่นฟิโน (Fino)
ร้อยละ 17.82 และยี่ห้อยามาฮ่า รุ่นมีโอ (Mio) ร้อยละ 13.86

ส่วนเพศหญิงตั้งใจจะซื้อ หรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ คือยี่ห้อยามาฮ่า รุ่นฟิโน
(Fino) มากที่สุด ร้อยละ 34.34 รองลงมาคือ ยี่ห้อฮอนด้า รุ่นคลิก (Click) ร้อยละ 24.24 และยี่ห้อ
ยามาฮ่า รุ่นมีโอ (Mio) ร้อยละ 22.22

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อแล้ว
จำแนกตามอายุ

รุ่นของรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่ตั้งใจจะซื้อ หรือซื้อแล้ว	อายุ				
	น้อยกว่า 20 ปี	21 – 25 ปี	26 – 30 ปี	31 – 40 ปี	41 ปีขึ้นไป
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
1. สอนต้า รุ่นคลิก (Click)	20 (39.22)	13 (27.66)	17 (36.16)	9 (26.47)	10 (47.62)
2. สอนต้า รุ่นไอคอน (Icon)	2 (3.92)	2 (4.26)	5 (10.63)	1 (2.94)	0 (0.00)
3. สอนต้า รุ่นแอร์เบลค (Airblade)	3 (5.87)	5 (10.64)	2 (4.26)	2 (5.88)	0 (0.00)
4. ยามาฮา รุ่นนูโว (Nouvo)	8 (15.69)	1 (2.13)	2 (4.26)	2 (5.88)	0 (0.00)
5. ยามาฮา รุ่นมีโอ (Mio)	8 (15.69)	8 (17.02)	8 (17.02)	7 (20.59)	5 (23.81)
6. ยามาฮา รุ่นฟิโน (Fino)	8 (15.69)	15 (31.91)	10 (21.28)	13 (38.24)	6 (28.57)
7. ชูซูกิ รุ่นสเตป (Step)	0 (0.00)	3 (6.38)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
8. ชูซูกิ รุ่นฮาฮาเต้ (Hayate)	0 (0.00)	0 (0.00)	1 (2.13)	0 (0.00)	0 (0.00)
9. เจอาร์ดี รุ่นไต้ฝุ่น (Typhoon)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
10. เจอาร์ดี รุ่นควอส (Quest)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
11. เจอาร์ดี (JRD) รุ่นสโนว์	2 (3.92)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อแล้ว จำแนกตามอายุ (ต่อ)

รุ่นของรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่ตั้งใจจะซื้อ หรือซื้อแล้ว	อายุ				
	น้อยกว่า 20 ปี	21 – 25 ปี	26 – 30 ปี	31 – 40 ปี	41 ปีขึ้นไป
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
12. เจอาร์ดี รุ่นจ๊อบจ๊อบ (JoobJoob)	0 (0.00)	0 (0.00)	2 (4.26)	0 (0.00)	0 (0.00)
13. เจอาร์ดี รุ่นสนูคคี (Snook-D)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
รวม	51 (100.00)	47 (100.00)	47 (100.00)	34 (100.00)	21 (100.00)

หมายเหตุ : อายุ น้อยกว่า 20 ปี มีจำนวน 51 คน , อายุ 21 – 25 ปี และ 26 – 30 ปี มีจำนวนเท่ากันคือ 47 คน , อายุ 31 – 40 ปี มีจำนวน 34 คน และอายุ 41 ปีขึ้นไป มีจำนวน 21 คน

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุน้อยกว่า 20 ปี ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแล้ว คือ ยี่ห้อยอนด้า รุ่นคลิก (Click) มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.22 รองลงมายี่ห้อยามาซ่า รุ่นนูโว (Nouvo) รุ่นมีโอ (Mio) รุ่นฟิโน (Fino) ในสัดส่วนที่เท่ากันร้อยละ 15.69 และยอนด้า รุ่นแอร์เบลค ร้อยละ 5.88

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21 – 25 ปี ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแล้ว คือ ยี่ห้อยามาซ่า รุ่นฟิโน (Fino) ร้อยละ 31.91 รองลงมาก็คือ ยี่ห้อยอนด้า รุ่นคลิก (Click) ร้อยละ 27.66 และยามาซ่า รุ่นมีโอ (Mio) ร้อยละ 17.02

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 26 - 30 ปี ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแล้ว คือ ยี่ห้อยอนด้า รุ่นคลิก (Click) มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.17 รองลงมาก็คือ ยี่ห้อยามาซ่า รุ่นฟิโน (Fino) ร้อยละ 21.28 และยี่ห้อยามาซ่า รุ่นมีโอ (Mio) ร้อยละ 17.02

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31 – 40 ปี ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแล้ว คือ ยี่ห้อยามาซ่า รุ่นฟิโน (Fino) คิดเป็นร้อยละ 38.24 รองลงมาก็คือ ยี่ห้อยอนด้า รุ่นคลิก (Click) ร้อยละ 26.47 และยี่ห้อยามาซ่า รุ่นมีโอ (Mio) ร้อยละ 20.59

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41 ปีขึ้นไป ตั้งใจจะซื้อหรือซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแล้ว คือ ยี่ห้อฮอนด้า รุ่นคลิก (Click) คิดเป็นร้อยละ 47.62 รองลงมาคือ ยี่ห้อยามาฮา รุ่นฟิโน (Fino) ร้อยละ 28.57 และยี่ห้อยามาฮา รุ่นมีโอ (Mio) ร้อยละ 23.81

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลหลักในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

เหตุผลหลักในการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ยี่ห้อรถ	51	25.50
รูปแบบหรือรุ่นของรถ	66	33.00
สีของรถ	9	4.50
ราคาของรถ	19	9.50
ศูนย์หรือบริการหลังการขาย	15	7.50
สมรรถนะของรถ	34	17.00
รูปแบบการชำระเงิน	0	0.00
การส่งเสริมการขาย	2	1.00
การให้คำแนะนำและการบริการของพนักงานขาย	4	2.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเหตุผลหลักในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ โดยเลือกจากรูปแบบหรือรุ่นของรถ มากที่สุด ร้อยละ 33.00 รองลงมาคือ ยี่ห้อรถ ร้อยละ 25.50 และสมรรถนะของรถ ร้อยละ 17.00

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ตัวเอง	141	70.50
พ่อ/แม่	40	20.00
พี่น้อง	4	2.00
ญาติ	1	0.50
เพื่อน	6	3.00
พนักงานขาย	0	0.00
อื่นๆ	8	4.00
รวม	200	100.00

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ สามเณร/ภรรยา (จำนวน 5 คน) บุตร (จำนวน 2 คน) ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเรื่องรถจักรยานยนต์ เช่น ช่างซ่อมรถจักรยานยนต์ (จำนวน 1 คน)

จากตารางที่ 14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้วยตนเอง ร้อยละ 70.50 รองลงมาพ่อ/แม่เป็นผู้ตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 20.00 และอื่นๆ ได้แก่ สามเณร/ภรรยา บุตร ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเรื่องรถจักรยานยนต์ ร้อยละ 4.00

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งของข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

แหล่งของข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
โทรทัศน์	173	86.50
วิทยุ	37	18.50
ป้ายโฆษณา	80	40.00
หนังสือพิมพ์	58	29.00
แผ่นพับ	42	21.00
สื่อเคลื่อนที่ เช่น รถโฆษณา	30	15.00
อินเทอร์เน็ต	55	27.50
บุคคลที่รู้จัก	45	22.50

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจากสื่อโทรทัศน์ ร้อยละ 86.50 รองลงมาเป็นป้ายโฆษณา ร้อยละ 40.00 และหนังสือพิมพ์ ร้อยละ 29.00

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้บริโภคในอำเภอเมืองเชียงใหม่

ตารางที่ 16 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
จับจูง่าย สะดวกต่อการใช้งาน	79 (39.50)	101 (50.50)	18 (9.00)	2 (1.00)	0 (0.00)	4.29 (มาก)	1
มีรุ่นให้เลือกหลากหลาย	43 (21.50)	98 (49.00)	55 (27.50)	4 (2.00)	0 (0.00)	3.90 (มาก)	8
มีความสวยงาม	64 (32.00)	101 (50.50)	32 (16.00)	3 (1.50)	0 (0.00)	4.13 (มาก)	2
รูปแบบมีความทันสมัย	58 (29.00)	97 (48.50)	39 (19.50)	6 (3.00)	0 (0.00)	4.04 (มาก)	4
มีสีให้เลือกหลากหลาย	39 (19.50)	96 (48.00)	53 (26.50)	11 (5.50)	1 (0.50)	3.81 (มาก)	10
น้ำหนักของตัวรถ	26 (13.00)	77 (38.50)	75 (37.50)	19 (9.50)	3 (1.50)	3.52 (มาก)	14
ซีซีของรถ	26 (13.00)	69 (34.50)	93 (46.50)	9 (4.50)	3 (1.50)	3.53 (มาก)	13
ที่นั่งที่วางเท้า	24 (12.00)	86 (43.00)	75 (37.50)	14 (7.00)	1 (0.50)	3.59 (มาก)	12
การทรงตัว	40 (20.00)	98 (49.00)	51 (25.50)	9 (4.50)	2 (1.00)	3.83 (มาก)	9
สมรรถนะของรถ	55 (27.50)	83 (41.50)	56 (28.00)	4 (2.00)	2 (1.00)	3.93 (มาก)	6

ตารางที่ 16 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ความแข็งแรง คงทน ของตัวรถ	62 (31.00)	77 (38.50)	46 (23.00)	13 (6.50)	2 (1.00)	3.92 (มาก)	7
ความประหยัดน้ำมัน	64 (32.00)	55 (27.50)	51 (25.50)	23 (11.50)	7 (3.50)	3.73 (มาก)	11
คุณภาพของ ศูนย์บริการซ่อมรถ	59 (29.50)	84 (42.00)	47 (23.50)	9 (4.50)	1 (0.50)	3.96 (มาก)	5
มีบริการหลังการขาย ที่ดี	60 (30.00)	76 (38.00)	53 (26.50)	9 (4.50)	2 (1.00)	3.92 (มาก)	7
มีบริการส่งรถถึงบ้าน	31 (15.50)	56 (28.00)	75 (37.50)	33 (16.50)	5 (2.50)	3.38 (ปานกลาง)	15
มีการรับประกันสินค้า	74 (37.00)	79 (39.50)	36 (18.00)	9 (4.50)	2 (1.00)	4.07 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.85 (มาก)	

จากตารางที่ 16 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.85 โดยปัจจัยย่อยส่วนใหญ่มีผลในระดับมาก ยกเว้น มีบริการส่งรถถึงบ้าน มีผลในระดับปานกลาง ปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก คือ ขับขี่ง่าย สะดวกต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.29) มีความสวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.13) และมีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.07)

ตารางที่ 17 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านราคา	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพ	72 (36.00)	63 (31.50)	56 (28.00)	7 (3.50)	2 (1.00)	3.98 (มาก)	1
สามารถชำระเงินได้ หลายรูปแบบ	34 (17.00)	80 (40.00)	77 (38.50)	8 (4.00)	1 (0.50)	3.69 (มาก)	7
มีส่วนลดเมื่อชำระเป็น เงินสด	47 (23.50)	80 (40.00)	65 (32.50)	6 (3.00)	2 (1.00)	3.82 (มาก)	2
มีระบบผ่อนชำระ	39 (19.50)	82 (41.00)	67 (33.50)	10 (5.00)	2 (1.00)	3.73 (มาก)	4
อัตราดอกเบี้ยในการ ผ่อนชำระต่ำ	46 (23.00)	71 (35.50)	67 (33.50)	11 (5.50)	5 (2.50)	3.71 (มาก)	5
บริษัทผู้ขายสามารถ อำนวยความสะดวกใน การติดต่อกู้กับ ไฟแนนซ์แทนผู้ซื้อ	22 (11.00)	77 (38.50)	83 (41.50)	13 (6.50)	5 (2.50)	3.49 (ปานกลาง)	9
ราคาของค่าอะไหล่ รวมทั้งค่าซ่อมบำรุง หลังจากการใช้งาน	39 (19.50)	72 (36.00)	81 (40.50)	6 (3.00)	2 (1.00)	3.70 (มาก)	6
ราคาค่าซ่อม และ ค่าบริการของ ศูนย์บริการ	44 (22.00)	81 (40.50)	69 (34.50)	4 (2.00)	2 (1.00)	3.81 (มาก)	3
ราคาในการขายต่อเป็น รถมือสองสูง	35 (17.50)	64 (32.00)	79 (39.50)	19 (9.50)	3 (1.50)	3.55 (มาก)	8
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.72 (มาก)	

จากตารางที่ 17 พบว่า ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.72 โดยปัจจัยย่อยส่วนใหญ่มีผลในระดับมาก ยกเว้น บริษัทผู้ขายสามารถอำนวยความสะดวกในการติดต่อกับไฟแนนซ์แทนผู้ซื้อ มีผลในระดับปานกลาง ปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.98) มีส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.82) และราคาค่าซ่อม และค่าบริการของศูนย์บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.81)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 18 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้าน การจัดจำหน่าย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
สถานที่ตั้งของร้านขาย รถหาง่าย	41 (20.50)	98 (49.00)	52 (26.00)	7 (3.50)	2 (1.00)	3.85 (มาก)	1
สถานที่ตั้งของร้านขาย รถสะดวกในการ เดินทางไปใช้บริการ	41 (20.50)	97 (48.50)	53 (26.50)	8 (4.00)	1 (0.50)	3.85 (มาก)	1
มีที่จอดรถที่สะดวก และเพียงพอ	35 (17.50)	92 (46.00)	60 (30.00)	10 (5.00)	3 (1.50)	3.73 (มาก)	3
การจัดเรียง การจัด แสดงรถมีความเป็น ระเบียบ สวยงาม	25 (12.50)	90 (45.00)	70 (35.00)	14 (7.00)	1 (0.50)	3.62 (มาก)	6
การจัดแสดง รถจักรยานยนต์มีทุกสี ให้เลือก	34 (17.00)	97 (48.50)	54 (27.00)	13 (6.50)	2 (1.00)	3.74 (มาก)	2
มีการแยกชั้นหือ และ ประเภทของ รถจักรยานยนต์เกียร์ ธรรมดา และเกียร์ อัตโนมัติ	30 (15.00)	87 (43.50)	68 (34.00)	14 (7.00)	1 (0.50)	3.66 (มาก)	4
เวลาเปิด - ปิด ร้านขาย รถเหมาะสม	31 (15.50)	82 (41.00)	72 (36.00)	13 (6.50)	2 (1.00)	3.64 (มาก)	5
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.73 (มาก)	

จากตารางที่ 18 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.73 โดยปัจจัย
ย่อยทุกด้านมีผลในระดับมากเช่นกัน ปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก คือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถหาง่าย และสถานที่ตั้งของ
ร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.85) การจัดแสดงรถจักรยานยนต์มีทุกสี
ให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 3.74) และมีที่จอดรถที่สะดวกและเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 3.73)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
พนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี	44 (22.00)	87 (43.50)	65 (32.50)	4 (2.00)	0 (0.00)	3.86 (มาก)	3
พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี	49 (24.50)	91 (45.50)	52 (26.00)	7 (3.50)	1 (0.50)	3.90 (มาก)	2
พนักงานมีความพร้อมและเต็มใจให้บริการ	53 (26.50)	84 (42.00)	56 (28.00)	6 (3.00)	1 (0.50)	3.91 (มาก)	1
พนักงานแต่งกายสุภาพเรียบร้อย	29 (14.50)	80 (40.00)	84 (42.00)	6 (3.00)	1 (0.50)	3.65 (มาก)	7
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ข่าวสารข้อมูลของรถจักรยานยนต์ในสื่อต่าง ๆ	34 (17.00)	94 (47.00)	59 (29.50)	12 (6.00)	1 (0.50)	3.74 (มาก)	6
การโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ มีความโดดเด่น สะดุดตา ดึงดูดใจ	39 (19.50)	98 (49.00)	54 (27.00)	8 (4.00)	1 (0.50)	3.83 (มาก)	4
การส่งเสริมการขายโดยให้ส่วนลด	44 (22.00)	77 (38.50)	64 (32.00)	14 (7.00)	1 (0.50)	3.75 (มาก)	5
การส่งเสริมการขายโดยแจกของแถม หรือของชำร่วย	34 (17.00)	78 (39.00)	73 (36.50)	14 (7.00)	1 (0.50)	3.65 (มาก)	7

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ปัจจัยด้าน การส่งเสริมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติให้ทดลองขี่	34 (17.00)	77 (38.50)	67 (33.50)	20 (10.00)	2 (1.00)	3.61 (มาก)	8
มีการทำกิจกรรมเพื่อ สังคม	25 (12.50)	71 (35.50)	78 (39.00)	19 (9.50)	7 (3.50)	3.44 (ปานกลาง)	9
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.73 (มาก)	

จากตารางที่ 19 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.73 โดยปัจจัยย่อยส่วนใหญ่มีผลในระดับมาก ยกเว้น มีการทำกิจกรรมเพื่อสังคม มีผลในระดับปานกลาง ปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก คือ พนักงานมีความพร้อม และเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.91) พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.90) และพนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.86)

ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ โดยสรุปและเรียงตามลำดับของความต้องการ

ลำดับที่	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	3.85	(มาก)
2	ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	3.73	(มาก)
3	ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	3.73	(มาก)
4	ปัจจัยด้านราคา	3.72	(มาก)

จากตารางที่ 20 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมมีผลในระดับมาก เรียงลำดับ คือ
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.85) ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด
(ค่าเฉลี่ย 3.73 เท่ากัน) และปัจจัยด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 3.72)

ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยย่อยด้านการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 10 อันดับแรก

ลำดับที่	ปัจจัยย่อย	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1	ขับได้ง่าย สะดวกต่อการใช้งาน	ผลิตภัณฑ์	4.29	มาก
2	มีความสวยงาม	ผลิตภัณฑ์	4.13	มาก
3	มีการรับประกันสินค้า	ผลิตภัณฑ์	4.07	มาก
4	รูปแบบมีความทันสมัย	ผลิตภัณฑ์	4.04	มาก
5	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	ราคา	3.98	มาก
6	คุณภาพของศูนย์บริการซ่อมรถ	ผลิตภัณฑ์	3.96	มาก
7	สมรรถนะของรถ	ผลิตภัณฑ์	3.93	มาก
8	ความแข็งแรง คงทนของตัวรถ	ผลิตภัณฑ์	3.92	มาก
	มีบริการหลังการขายที่ดี	ผลิตภัณฑ์	3.92	มาก
9	พนักงานมีความพร้อม และเต็มใจให้บริการ	การส่งเสริมการตลาด	3.91	มาก
10	พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี	การส่งเสริมการตลาด	3.90	มาก

จากตารางที่ 21 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยหลักที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ โดยปัจจัยย่อยซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญสูงสุด 10 อันดับแรกคือ ขับได้ง่าย สะดวกต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.29) รองลงมาคือมีความสวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.13) มีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.07) รูปแบบมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.04) ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.98) คุณภาพของศูนย์บริการซ่อมรถ (ค่าเฉลี่ย 3.96) สมรรถนะของรถ (ค่าเฉลี่ย 3.93) ความแข็งแรง คงทนของตัวรถ และมีบริการหลังการขายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 3.92) พนักงานมีความพร้อม และเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.91) พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.90) ซึ่งทั้งหมดมีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
จำแนกตามเพศ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

3.1 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
จำแนกตามเพศ

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
จับจูง่าย สะดวกต่อการใช้งาน	4.26 (มาก)	4.31 (มาก)
มีรุ่นให้เลือกหลากหลาย	3.84 (มาก)	3.96 (มาก)
มีความสวยงาม	4.09 (มาก)	4.17 (มาก)
รูปแบบมีความทันสมัย	4.01 (มาก)	4.06 (มาก)
มีสีให้เลือกหลากหลาย	3.74 (มาก)	3.87 (มาก)
น้ำหนักของตัวรถ	3.43 (ปานกลาง)	3.62 (มาก)
ซีซีของรถ	3.50 (มาก)	3.56 (มาก)
ที่นั่งที่วางเท้า	3.55 (มาก)	3.63 (มาก)

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามเพศ (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การทรงตัว	3.81 (มาก)	3.84 (มาก)
สมรรถนะของรถ	3.92 (มาก)	3.93 (มาก)
ความแข็งแรง คงทนของตัวรถ	3.80 (มาก)	4.04 (มาก)
ความประหยัดน้ำมัน	3.60 (มาก)	3.86 (มาก)
คุณภาพของศูนย์บริการซ่อมรถ	3.95 (มาก)	3.96 (มาก)
มีบริการหลังการขายที่ดี	3.94 (มาก)	3.89 (มาก)
มีบริการส่งรถถึงบ้าน	3.36 (ปานกลาง)	3.39 (ปานกลาง)
มีการรับประกันสินค้า	4.01 (มาก)	4.13 (มาก)
รวม	3.80 (มาก)	3.88 (มาก)

หมายเหตุ : เพศชายมีจำนวน 101 คน เพศหญิงมีจำนวน 99 คน

จากตารางที่ 22 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์แทบทุกปัจจัยย่อยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.80, 3.88)

โดยปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเพศชาย ในระดับมากและค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ ขับขี่ง่าย สะดวกต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.26) รองลงมาคือ มีความสวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.09) และรูปแบบมีความทันสมัย รวมทั้งมีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.01 เท่ากัน)

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเพศหญิงในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ ขับขี่ง่าย สะดวกต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.31) รองลงมาคือมีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.13) และมีความสวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.17)

ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านราคา	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.87 (มาก)	4.09 (มาก)
สามารถชำระเงินได้หลายรูปแบบ	3.62 (มาก)	3.76 (มาก)
มีส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด	3.74 (มาก)	3.90 (มาก)
มีระบบผ่อนชำระ	3.67 (มาก)	3.79 (มาก)
อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระต่ำ	3.70 (มาก)	3.72 (มาก)
บริษัทผู้ขายสามารถอำนวยความสะดวกในการติดต่อ กู้กับไฟแนนซ์แทนผู้ซื้อ	3.53 (มาก)	3.44 (ปานกลาง)
ราคาของค่าอะไหล่ รวมทั้งค่าซ่อมบำรุงหลังจากการ ใช้งาน	3.66 (มาก)	3.74 (มาก)
ราคาค่าซ่อม และค่าบริการของศูนย์บริการ	3.74 (มาก)	3.87 (มาก)
ราคาในการขายต่อเป็นรถมือสองสูง	3.44 (ปานกลาง)	3.66 (มาก)
รวม	3.66 (มาก)	3.77 (มาก)

หมายเหตุ : เพศชายมีจำนวน 101 คน เพศหญิงมีจำนวน 99 คน

จากตารางที่ 23 พบว่า ปัจจัยด้านราคาแทบทุกปัจจัยย่อยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.66, 3.77)

โดยปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเพศชาย ในระดับมากและค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.87) รองลงมาคือ มีส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด และราคาค่าซ่อม ค่าบริการของศูนย์บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.74 เท่ากัน) และอัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระต่ำ (ค่าเฉลี่ย 3.70)

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเพศหญิงในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมาคือ มีส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.90) และราคาค่าซ่อม ค่าบริการของศูนย์บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.87)

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
สถานที่ตั้งของร้านขายรถหาง่าย	3.81 (มาก)	3.88 (มาก)
สถานที่ตั้งของร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้ บริการ	3.71 (มาก)	3.98 (มาก)
มีที่จอดรถที่สะดวกและเพียงพอ	3.60 (มาก)	3.86 (มาก)
การจัดเรียง การจัดแสดงรถมีความเป็นระเบียบ สวยงาม	3.51 (มาก)	3.73 (มาก)
การจัดแสดงรถจักรยานยนต์มีทุกสีให้เลือก	3.60 (มาก)	3.88 (มาก)
มีการแยกยี่ห้อ และประเภทของรถจักรยานยนต์เกียร์ ธรรมดา และเกียร์อัตโนมัติ	3.57 (มาก)	3.74 (มาก)
เวลาเปิด - ปิด ร้านขายรถเหมาะสม	3.66 (มาก)	3.61 (มาก)
รวม	3.64 (มาก)	3.81 (มาก)

หมายเหตุ : เพศชายมีจำนวน 101 คน เพศหญิงมีจำนวน 99 คน

จากตารางที่ 24 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายทุกปัจจัยย่อยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.64, 3.81)

โดยปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเพศชายและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถหาง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.81) รองลงมาคือสถานที่ตั้งของร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.71) และเวลาเปิด – ปิด ร้านขายรถเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.66)

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเพศหญิงและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.98) รองลงมาคือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถหาง่าย และการจัดแสดงรถจักรยานยนต์มีทุกสีให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 3.88 เท่ากัน) และมีที่จอดรถที่สะดวกและเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 3.86)

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
พนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ รถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี	3.78 (มาก)	3.93 (มาก)
พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับ ลูกค้าได้เป็นอย่างดี	3.87 (มาก)	3.93 (มาก)
พนักงานมีความพร้อม และเต็มใจให้บริการ	3.87 (มาก)	3.95 (มาก)
พนักงานแต่งกายสุภาพ เรียบร้อย	3.67 (มาก)	3.63 (มาก)
มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ข่าวสารข้อมูลของ รถจักรยานยนต์ในสื่อต่าง ๆ	3.73 (มาก)	3.75 (มาก)
การโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ มี ความโดดเด่น สะดุดตา ดึงดูดใจ	3.79 (มาก)	3.87 (มาก)
การส่งเสริมการขายโดยให้ส่วนลด	3.65 (มาก)	3.84 (มาก)
การส่งเสริมการขายโดยแจกของแถม หรือของชำร่วย	3.54 (มาก)	3.76 (มาก)
มีรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติให้ทดลองขี่	3.52 (มาก)	3.69 (มาก)
มีการทำกิจกรรมเพื่อสังคม	3.45 (ปานกลาง)	3.43 (ปานกลาง)
รวม	3.69 (มาก)	3.78 (มาก)

หมายเหตุ : เพศชายมีจำนวน 101 คน เพศหญิงมีจำนวน 99 คน

จากตารางที่ 25 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดแทบทุกปัจจัยย่อยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.69, 3.78)

โดยปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเพศชายและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี และพนักงานมีความพร้อมและเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.87 เท่ากัน) รองลงมาคือ การโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ มีความโดดเด่น สะดุดตา ดึงดูดใจ (ค่าเฉลี่ย 3.79) และพนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.78)

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเพศหญิงและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรกคือ พนักงานมีความพร้อม และเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.95) รองลงมาคือ พนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี และพนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.93 เท่ากัน) และการโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ มีความโดดเด่น สะดุดตา ดึงดูดใจ (ค่าเฉลี่ย 3.87)

3.2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รายได้ต่อเดือน (บาท)				
	ต่ำกว่า 10,000	10,001 – 15,000	15,001 – 20,000	20,001 – 30,000	30,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
จับง่าย สะดวกต่อการใช้งาน	4.30 (มาก)	4.20 (มาก)	4.38 (มาก)	4.10 (มาก)	4.35 (มาก)
มีรุ่นให้เลือกหลากหลาย	3.84 (มาก)	3.97 (มาก)	4.00 (มาก)	3.81 (มาก)	3.91 (มาก)
มีความสวยงาม	3.99 (มาก)	4.06 (มาก)	4.16 (มาก)	4.24 (มาก)	4.41 (มาก)
รูปแบบมีความทันสมัย	3.88 (มาก)	4.17 (มาก)	4.11 (มาก)	4.10 (มาก)	4.12 (มาก)
มีสีให้เลือกหลากหลาย	3.66 (มาก)	3.83 (มาก)	3.92 (มาก)	3.95 (มาก)	3.88 (มาก)
น้ำหนักของตัวรถ	3.33 (ปานกลาง)	3.54 (มาก)	3.84 (มาก)	3.71 (มาก)	3.44 (ปานกลาง)
สีซีของรถ	3.56 (มาก)	3.54 (มาก)	3.54 (มาก)	3.52 (มาก)	3.44 (ปานกลาง)
ที่นั่งที่วางเท้า	3.63 (มาก)	3.46 (ปานกลาง)	3.73 (มาก)	3.57 (มาก)	3.50 (มาก)
การทรงตัว	3.77 (มาก)	3.83 (มาก)	4.00 (มาก)	3.86 (มาก)	3.74 (มาก)
สมรรถนะของรถ	3.85 (มาก)	3.91 (มาก)	4.14 (มาก)	4.00 (มาก)	3.82 (มาก)

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รายได้ต่อเดือนของครอบครัว (บาท)				
	ต่ำกว่า 10,000	10,001 – 15,000	15,001 – 20,000	20,001 – 30,000	30,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ความแข็งแรง คงทนของ ตัวรถ	3.77 (มาก)	3.94 (มาก)	4.08 (มาก)	4.05 (มาก)	3.97 (มาก)
ความประหยัดน้ำมัน	3.58 (มาก)	3.57 (มาก)	3.97 (มาก)	4.05 (มาก)	3.76 (มาก)
คุณภาพของศูนย์บริการ ซ่อมรถ	3.78 (มาก)	4.09 (มาก)	4.16 (มาก)	4.10 (มาก)	3.88 (มาก)
มีบริการหลังการขายที่ดี	3.79 (มาก)	4.06 (มาก)	4.08 (มาก)	4.10 (มาก)	3.74 (มาก)
มีบริการส่งรถถึงบ้าน	3.56 (มาก)	3.77 (มาก)	3.16 (ปานกลาง)	3.05 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)
มีการรับประกันสินค้า	3.88 (มาก)	4.09 (มาก)	4.19 (มาก)	4.38 (มาก)	4.15 (มาก)
รวม	3.76 (มาก)	3.88 (มาก)	3.97 (มาก)	3.91 (มาก)	3.82 (มาก)

หมายเหตุ : รายได้ต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท มีจำนวน 73 คน, 10,001 – 15,000 บาท มีจำนวน 35 คน, 15,001 – 20,000 บาท มีจำนวน 37 คน, 20,001 – 30,000 บาท มีจำนวน 21 คน และ 30,001 บาทขึ้นไป มีจำนวน 34 คน

จากตารางที่ 26 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์แทบทุกปัจจัยย่อยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.76, 3.88, 3.97, 3.91 และ 3.82)

โดยปัจจัยย่อยที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ข้างข้าง สะดวกต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.30) รองลงมาคือ มีความสวยงาม (ค่าเฉลี่ย 3.99) และรูปแบบมีความทันสมัย และมีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.88 เท่ากัน)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ข้างข้าง สะดวกต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.20) รองลงมาคือ รูปแบบมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.17) และคุณภาพของศูนย์บริการซ่อมรถ และมีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.09 เท่ากัน)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 15,001 – 20,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ข้างข้าง สะดวกต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.38) รองลงมาคือ มีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.19) และมีความสวยงาม และคุณภาพของศูนย์บริการซ่อมรถ (ค่าเฉลี่ย 4.16 เท่ากัน)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 20,001 – 30,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.38) รองลงมาคือ มีความสวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.24) และข้างข้าง สะดวกต่อการใช้งาน รูปแบบมีความทันสมัย คุณภาพของศูนย์บริการซ่อมรถ และมีบริการหลังการขายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.10 เท่ากัน)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 30,001 บาทขึ้นไป ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีความสวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.41) รองลงมาคือ ข้างข้าง สะดวกต่อการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.35) และมีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.15)

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

ปัจจัยด้านราคา	รายได้ต่อเดือนของครอบครัว (บาท)				
	ต่ำกว่า 10,000	10,001 – 15,000	15,001 – 20,000	20,001 – 30,000	30,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.74 (มาก)	4.00 (มาก)	4.16 (มาก)	4.19 (มาก)	4.15 (มาก)
สามารถชำระเงินได้หลาย รูปแบบ	3.53 (มาก)	3.91 (มาก)	3.81 (มาก)	3.67 (มาก)	3.68 (มาก)
มีส่วนลดเมื่อชำระเป็น เงินสด	3.58 (มาก)	3.97 (มาก)	4.03 (มาก)	3.76 (มาก)	4.00 (มาก)
มีระบบผ่อนชำระ	3.58 (มาก)	3.86 (มาก)	4.00 (มาก)	3.76 (มาก)	3.62 (มาก)
อัตราดอกเบี้ยในการผ่อน ชำระต่ำ	3.66 (มาก)	3.80 (มาก)	3.78 (มาก)	3.48 (ปานกลาง)	3.79 (มาก)
บริษัทผู้ขายสามารถ อำนวยความสะดวกใน การติดต่อกับไฟแนนซ์ แทนผู้ซื้อ	3.32 (ปานกลาง)	3.80 (มาก)	3.46 (ปานกลาง)	3.52 (มาก)	3.56 (มาก)
ราคาของค่าอะไหล่ รวมทั้งค่าซ่อมบำรุง หลังจากการใช้งาน	3.40 (ปานกลาง)	3.80 (มาก)	3.84 (มาก)	3.90 (มาก)	3.97 (มาก)
ราคาค่าซ่อม และ ค่าบริการของศูนย์บริการ	3.55 (มาก)	3.94 (มาก)	3.92 (มาก)	4.00 (มาก)	3.97 (มาก)
ราคาในการขายต่อเป็น รถมือสองสูง	3.41 (ปานกลาง)	3.80 (มาก)	3.62 (มาก)	3.52 (มาก)	3.50 (มาก)
รวม	3.53 (มาก)	3.88 (มาก)	3.85 (มาก)	3.76 (มาก)	3.80 (มาก)

หมายเหตุ : รายได้ต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท มีจำนวน 73 คน, 10,001 – 15,000 บาท มีจำนวน 35 คน, 15,001 – 20,000 บาท มีจำนวน 37 คน, 20,001 – 30,000 บาท มีจำนวน 21 คน และ 30,001 บาทขึ้นไป มีจำนวน 34 คน

จากตารางที่ 27 พบว่า ปัจจัยด้านราคาแทบทุกปัจจัยย่อยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.53, 3.88, 3.85, 3.76 และ 3.80)

โดยปัจจัยย่อยที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.74) รองลงมาคือ อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระต่ำ (ค่าเฉลี่ย 3.66) และมีส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด และมีระบบผ่อนชำระ (ค่าเฉลี่ย 3.58 เท่ากัน)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาคือ มีส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.97) และราคาค่าซ่อม และค่าบริการของศูนย์บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.94)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 15,001 – 20,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.16) รองลงมาคือ มีส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.03) และมีระบบผ่อนชำระ (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 20,001 – 30,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.19) รองลงมาคือ ราคาค่าซ่อมและค่าบริการของศูนย์บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) และราคาของค่าอะไหล่ รวมทั้งค่าซ่อมบำรุงหลังจากการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 3.90)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 30,001 บาทขึ้นไป ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.15) รองลงมาคือ มีส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.00) และราคาของค่าอะไหล่ รวมทั้งค่าซ่อมบำรุงหลังจากการใช้งาน รวมทั้งราคาค่าซ่อมและค่าบริการของศูนย์บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.97 เท่ากัน)

ตารางที่ 28 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	รายได้ต่อเดือนของครอบครัว (บาท)				
	ต่ำกว่า 10,000	10,001 – 15,000	15,001 – 20,000	20,001 – 30,000	30,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
สถานที่ตั้งของร้านขายรถ ห่างง่าย	3.75 (มาก)	4.09 (มาก)	3.78 (มาก)	3.86 (มาก)	3.85 (มาก)
สถานที่ตั้งของร้านขายรถ สะดวกในการเดินทางไป ใช้บริการ	3.70 (มาก)	3.97 (มาก)	3.92 (มาก)	3.95 (มาก)	3.88 (มาก)
มีที่จอดรถที่สะดวกและ เพียงพอ	3.60 (มาก)	3.89 (มาก)	3.62 (มาก)	4.00 (มาก)	3.79 (มาก)
การจัดเรียง การจัดแสดง รถมีความเป็นระเบียบ สวยงาม	3.58 (มาก)	3.71 (มาก)	3.57 (มาก)	3.67 (มาก)	3.65 (มาก)
การจัดแสดง รถจักรยานยนต์ทุกสีให้ เลือก	3.66 (มาก)	3.89 (มาก)	3.65 (มาก)	3.90 (มาก)	3.76 (มาก)
มีการแยกข้อข้อ และ ประเภทของ รถจักรยานยนต์เกียร์ ธรรมดา และเกียร์ อัตโนมัติ	3.59 (มาก)	3.83 (มาก)	3.59 (มาก)	3.86 (มาก)	3.56 (มาก)
เวลาเปิด – ปิด ร้านขายรถ เหมาะสม	3.59 (มาก)	3.54 (มาก)	3.65 (มาก)	3.62 (มาก)	3.82 (มาก)
รวม	3.64 (มาก)	3.85 (มาก)	3.68 (มาก)	3.84 (มาก)	3.76 (มาก)

หมายเหตุ : รายได้ต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท มีจำนวน 73 คน, 10,001 – 15,000 บาท มีจำนวน 35 คน, 15,001 – 20,000 บาท มีจำนวน 37 คน, 20,001 – 30,000 บาท มีจำนวน 21 คน และ 30,001 บาทขึ้นไป มีจำนวน 34 คน

จากตารางที่ 28 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายทุกปัจจัยย่อยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.64, 3.85, 3.68, 3.84 และ 3.76)

โดยปัจจัยย่อยที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถหาง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.75) รองลงมาคือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.70) และการจัดแสดงรถจักรยานยนต์มีทุกสีให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 3.66)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถหาง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมาคือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.97) และมีที่จอดรถที่สะดวกและเพียงพอ รวมทั้งการจัดแสดงรถจักรยานยนต์มีทุกสีให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 3.89 เท่ากัน)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 15,001 – 20,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.92) รองลงมาคือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถหาง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.78) และการจัดแสดงรถจักรยานยนต์มีทุกสีให้เลือก รวมทั้งเวลาเปิด – ปิด ร้านขายรถเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.65 เท่ากัน)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 20,001 – 30,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ มีที่จอดรถที่สะดวกและเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาคือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.95) และการจัดแสดงรถจักรยานยนต์มีทุกสีให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 3.90)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 30,001 บาทขึ้นไป ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมาคือ สถานที่ตั้งของร้านขายรถหาง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.85) และเวลาเปิด – ปิด ร้านขายรถเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.82)

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	รายได้ต่อเดือนของครอบครัว (บาท)				
	ต่ำกว่า 10,000	10,001 – 15,000	15,001 – 20,000	20,001 – 30,000	30,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
พนักงานชายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี	3.64 (มาก)	3.77 (มาก)	4.11 (มาก)	3.95 (มาก)	4.06 (มาก)
พนักงานชายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี	3.81 (มาก)	3.83 (มาก)	3.97 (มาก)	3.86 (มาก)	4.12 (มาก)
พนักงานมีความพร้อมและเต็มใจให้บริการ	3.71 (มาก)	3.86 (มาก)	3.95 (มาก)	4.24 (มาก)	4.15 (มาก)
พนักงานแต่งกายสุภาพเรียบร้อย	3.62 (มาก)	3.63 (มาก)	3.78 (มาก)	3.62 (มาก)	3.62 (มาก)
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ข่าวสารข้อมูลของรถจักรยานยนต์ในสื่อต่างๆ	3.79 (มาก)	3.80 (มาก)	3.76 (มาก)	3.52 (มาก)	3.68 (มาก)
การโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ มีความโดดเด่น สะดุดตา ดึงดูดใจ	3.79 (มาก)	3.97 (มาก)	3.92 (มาก)	3.57 (มาก)	3.82 (มาก)
การส่งเสริมการขายโดยให้ส่วนลด	3.47 (ปานกลาง)	3.71 (มาก)	3.84 (มาก)	4.14 (มาก)	4.03 (มาก)
การส่งเสริมการขายโดยแจกของแถม หรือของชำร่วย	3.48 (ปานกลาง)	3.71 (มาก)	3.81 (มาก)	3.76 (มาก)	3.71 (มาก)
มีรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติให้ทดลองขี่	3.36 (ปานกลาง)	3.69 (มาก)	3.73 (มาก)	3.57 (มาก)	3.94 (มาก)

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	รายได้ต่อเดือนของครอบครัว (บาท)				
	ต่ำกว่า 10,000	10,001 – 15,000	15,001 – 20,000	20,001 – 30,000	30,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีการทำกิจกรรมเพื่อสังคม	3.36 (ปานกลาง)	3.57 (มาก)	3.57 (มาก)	3.29 (ปานกลาง)	3.44 (ปานกลาง)
รวม	3.60 (มาก)	3.75 (มาก)	3.84 (มาก)	3.75 (มาก)	3.86 (มาก)

หมายเหตุ : รายได้ต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท มีจำนวน 73 คน, 10,001 – 15,000 บาท มีจำนวน 35 คน, 15,001 – 20,000 บาท มีจำนวน 37 คน, 20,001 – 30,000 บาท มีจำนวน 21 คน และ 30,001 บาทขึ้นไป มีจำนวน 34 คน

จากตารางที่ 29 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดแทบทุกปัจจัยย่อยมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60, 3.75, 3.84, 3.75 และ 3.86)

โดยปัจจัยย่อยที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.81) รองลงมาคือ มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ข่าวสารข้อมูลของรถจักรยานยนต์ในสื่อต่าง ๆ และการโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ มีความโดดเด่น สะดุดตา ดึงดูดใจ (ค่าเฉลี่ย 3.79 เท่ากัน) และพนักงานมีความพร้อมและเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.71)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 10,001 – 15,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ การโฆษณา เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ มีความโดดเด่น สะดุดตา ดึงดูดใจ (ค่าเฉลี่ย 3.97) รองลงมาคือ พนักงานมีความพร้อมและเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.86) และพนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.83)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 15,001 – 20,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ พนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.11) รองลงมาคือ พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.97) และพนักงานมีความพร้อมและเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.95)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 20,001 – 30,000 บาท ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ พนักงานมีความพร้อมและเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.24) รองลงมาคือ การส่งเสริมการขายโดยให้ส่วนลด (ค่าเฉลี่ย 4.14) และพนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.95)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 30,001 บาทขึ้นไป ในระดับมากและมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ พนักงานมีความพร้อมและเต็มใจให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.15) รองลงมาคือ พนักงานขายสามารถแนะนำหรือตอบคำถามให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.12) และพนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.06)

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนข้อเสนอแนะอื่น ๆ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลำดับที่	ข้อเสนอแนะอื่น ๆ	จำนวน
1	ต้องการให้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติประหยัดน้ำมันมากกว่าเดิม	5
2	ต้องการให้ผลิตรถเป็นรูปแบบของรถโบราณ	3
3	ต้องการให้บริษัทผลิตรถจักรยานยนต์ ผลิตรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีระบบป้องกันการโจรกรรม	3
4	ต้องการให้ผลิตรถจักรยานยนต์ที่มีสมรรถนะมากกว่าเดิม เร่งเครื่องเพื่อทำความเร็วได้อย่างรวดเร็ว	2