

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการนำระบบกำหนดตำแหน่งบนโลก (GPS) มาใช้ของคนขับรถรับจ้างสาธารณะ (TAXI) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อการนำระบบกำหนดตำแหน่งบนโลก (GPS) มาใช้ของคนขับรถรับจ้างสาธารณะ (TAXI) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาในครั้งนี้ คือคนขับรถรับจ้างสาธารณะในกรุงเทพมหานคร จำนวน 200 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุดมีอายุ 41-45 ปี ระดับการศึกษา ประถมศึกษา ระยะเวลาในการขับรถแท็กซี่ คือ 1-3 ปี มีภูมิลำเนาคือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (อีสาน) ส่วนใหญ่รถแท็กซี่ที่ใช้คือ รถเช่า ช่วงเวลาขับรถแท็กซี่คือ เวลากลางวัน รายได้ค่าโดยสารต่อเดือนหลังหักค่าใช้จ่าย คือ 10,001-15,000 บาท

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการนำระบบกำหนดตำแหน่งบนโลก (GPS) มาใช้ของคนขับรถรับจ้างสาธารณะ (TAXI)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาด มีค่าเฉลี่ยรวมในระดับสำคัญปานกลางทุกปัจจัย เรียงตามลำดับดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านราคา สรุปความสำคัญของปัจจัยได้ตามตารางดังนี้

ตารางที่ 24 แสดงปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกของผู้ตอบ แบบสอบถาม

อันดับ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก
1	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เครื่อง GPS มีคุณภาพ เป็นผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานราชการ
2	ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	การใช้ GPS เป็นมาตรฐานตามนโยบายการประหยัดพลังงานของรัฐบาล
3	ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก รองลงมาคือมีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและถูกต้อง
4	ปัจจัยด้านราคา	การนำ GPS มาใช้กับรถแท็กซี่ จะทำให้ประหยัดทั้งค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและค่าใช้จ่ายอื่น

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการนำระบบกำหนดตำแหน่งบนโลก (GPS) มาใช้ของคนขับรถรับจ้างสาธารณะ (TAXI) จำแนกตามระดับการศึกษา รถแท็กซี่ที่ใช้ และรายได้ค่าโดยสารต่อเดือนหลังหักค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 25 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา

อันดับ	ระดับการศึกษา	ปัจจัยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก
1	ประถมศึกษา	เครื่อง GPS มีคุณภาพเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับมาตรฐานที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานราชการ
2	มัธยมศึกษา, ปวช.	เครื่อง GPS มีความทันสมัย
3	อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	เครื่อง GPS มีขนาดและรูปแบบสวยงาม
4	ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	เครื่อง GPS มีขนาดและรูปแบบสวยงาม

ตารางที่ 26 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรถแท็กซี่ที่ใช้

อันดับ	ระดับการศึกษา	ปัจจัยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก
1	รถส่วนตัว	พนักงานสามารถแนะนำและแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างถูกต้องชัดเจน
2	รถเช่า	เครื่อง GPS มีคุณภาพเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับมาตรฐานที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานราชการ

ตารางที่ 27 แสดงปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้ค่าโดยสารต่อเดือนหลังหักค่าใช้จ่าย

อันดับ	ระดับการศึกษา	ปัจจัยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก
1	ไม่เกิน 5,000 บาท	การใช้ GPS เป็นมาตรฐานตามนโยบายการประหยัดพลังงานของรัฐบาล และการใช้ GPS เป็นมาตรฐานตามนโยบายการประหยัดพลังงานของรัฐบาล
2	5,001-10,000 บาท	เครื่อง GPS มีความทันสมัย
3	10,001-15,000 บาท	เครื่อง GPS มีคุณภาพเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับมาตรฐานที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานราชการ
4	15,001-20,000 บาท	เครื่อง GPS มีความทันสมัย

อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการนำระบบกำหนดตำแหน่งบนโลก (GPS) มาใช้ของคนขับรถรับจ้างสาธารณะ (TAXI) สามารถอภิปรายผลตามทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีส่วนประสมการตลาด และทบทวนวรรณกรรมดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ เครื่อง GPS มีคุณภาพ เป็นผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานราชการ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของบุญเสริม บูรณวัฒนาโชค (2550) ที่ศึกษา

เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภครถและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่อง GPS สำหรับรถยนต์ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากในเรื่องคุณสมบัติของเครื่องคือ ความเที่ยงตรงแม่นยำในการนำทางและความละเอียดของแผนที่

ปัจจัยด้านราคา จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ การนำ GPS มาใช้กับรถแท็กซี่ จะทำให้ประหยัดทั้งค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและค่าใช้จ่ายอื่น ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของบุญเสริม บูรณวัฒนาโชค (2550) ที่ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภครถและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่อง GPS สำหรับรถยนต์ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากในเรื่องประหยัดค่าใช้จ่ายค่าน้ำมันเชื้อเพลิง

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของบุญเสริม บูรณวัฒนาโชค (2550) ที่ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภครถและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่อง GPS สำหรับรถยนต์ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากในเรื่องมีบริการซื้อผ่านร้านค้าตัวแทนจำหน่ายของบริษัท

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ การใช้ GPS เป็นมาตรฐานตามนโยบายการประหยัดพลังงานของรัฐบาล ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของบุญเสริม บูรณวัฒนาโชค (2550) ที่ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภครถและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อเครื่อง GPS สำหรับรถยนต์ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากในเรื่อง การบริการการรับรู้ข้อมูลข่าวสารจากอินเทอร์เน็ต

ข้อค้นพบ

ข้อค้นพบจากการศึกษาการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการนำระบบกำหนดตำแหน่งบนโลก (GPS) มาใช้ของคนขับรถรับจ้างสาธารณะ (TAXI) พบว่า

1. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รถแท็กซี่ที่ใช้ คือ รถเช่า โดยพบว่าร้อยละ 47.0 ช่วงเวลาขับรถแท็กซี่เวลากลางวัน และมีรายได้ค่าโดยสารต่อเดือนหลังหักค่าใช้จ่าย 10,000-15,000 บาท
2. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากในเรื่อง เครื่อง GPS มีความทันสมัย และเครื่อง GPS มีขนาดและรูปแบบสวยงาม

3. ปัจจัยด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากในเรื่อง เครื่อง GPS มีความทันสมัย ดังนั้น ผู้จำหน่ายเครื่อง GPS ควรให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้รับมาตรฐาน และการรับรองจากหน่วยงานราชการ และมีความทันสมัย

ด้านราคา จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในการนำ GPS มาใช้กับรถแท็กซี่ซึ่งทำให้ประหยัดทั้งค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและค่าใช้จ่ายอื่น ดังนั้น ผู้ผลิต/จำหน่าย GPS จึงควรให้ความสำคัญในเรื่องของราคาค่าบริการ ราคาอะไหล่ ตลอดจนราคาค่าบริการรายเดือนที่ไม่ควรเปลี่ยนแปลงบ่อย นอกจากนั้นควรมีส่วนลดราคาให้กับลูกค้า

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในกระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก และมีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและถูกต้อง ดังนั้น ผู้จำหน่ายเครื่อง GPS ควรให้ความสำคัญในทุกกระบวนการสั่งซื้อสินค้าที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน และการมีสินค้าพร้อมขายตลอดเวลา ตลอดจนการอำนวยความสะดวกความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการติดต่อกับพนักงานขาย และการมีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและถูกต้อง สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายสินค้าได้สะดวก

ด้านการส่งเสริมการตลาด จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่อง การใช้ GPS เป็นมาตรฐานตามนโยบายการประหยัดพลังงานของรัฐบาล ดังนั้นผู้จำหน่าย ควรให้ความสำคัญในการมีเอกสารเกี่ยวกับรายละเอียดทางเทคนิคของอุปกรณ์ มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่ลูกค้าฟรีอย่างสม่ำเสมอ มีพนักงานขายสามารถแนะนำและแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างถูกต้องชัดเจน ตลอดจนกิริยามารยาทพนักงานขาย และพนักงานขายต้องมีความรู้ในตัวสินค้าที่สามารถแนะนำให้กับลูกค้าได้ และพนักงานมีความชำนาญในการแก้ไขปัญหา นอกจากนั้นควรมีการส่งเสริมการขาย เช่น ลดแลก แจกแถม และการโฆษณาในสื่อต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

สำหรับปัญหาในเรื่องของระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้ และมักเกิดข้อมูลคลาดเคลื่อน และสัญญาณไม่ชัดเจนและการอยู่ในสถานที่อับสัญญาณแสดงพิกัดมักคลาดเคลื่อนนั้น ผู้ผลิตควรปรับปรุงตัวเครื่อง และระบบให้มีคุณภาพ รวมทั้งควรปรับปรุงสัญญาณให้ครอบคลุมทุกเส้นทาง

สำหรับค่าใช้จ่ายในการเช่ารถที่ติดตั้งระบบ GPS มีราคาสูงกว่ารถที่ไม่ได้ติดตั้งระบบ GPS นั้น ผู้ประกอบการควรตั้งราคาค่าเช่าให้เหมาะสม ไม่ควรตั้งราคาค่าเช่าแพงกว่ารถที่ไม่ได้ติดตั้งระบบ GPS นอกจากนั้นชุดติดตั้งควรมีราคาถูกจัดเก็บค่าบริการอย่างมีระบบ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved