



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**แบบสอบถาม**

เรื่อง ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสองของผู้บริโภคในอำเภอ  
โพธาราม จังหวัดราชบุรี

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโท  
บริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จะนำไปใช้เพื่อ  
การศึกษาและจะประมวลผลในภาพรวม จึงขอความร่วมมือท่านกรุณาตอบตามความเป็นจริง  
ขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

**คำชี้แจง** โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง ( ) ที่กำหนดให้

1. เพศ

( ) ชาย ( ) หญิง

2. อายุ

( ) ต่ำกว่า 20 ปี ( ) 20 - 29 ปี ( ) 30 - 39 ปี  
( ) 40 - 49 ปี ( ) 50 - 59 ปี ( ) ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

( ) โสด ( ) สมรส ( ) หย่า / หม้าย / แยกกันอยู่

4. ระดับการศึกษาสูงสุด

( ) ประถมศึกษา ( ) มัธยมศึกษาตอนต้น ( ) มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.  
( ) อนุปริญญา/ปวส. ( ) ปริญญาตรี ( ) สูงกว่าปริญญาตรี  
( ) อื่น ๆ โปรดระบุ .....

5. อาชีพหลัก

( ) นักเรียน/นักศึกษา ( ) พนักงานบริษัท ( ) รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
( ) ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย ( ) เกษตรกรรม ( ) รับจ้างทั่วไป  
( ) อาชีพอิสระ เช่น นายความ สถาปนิก เป็นต้น ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ .....

6. รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน

( ) ไม่เกิน 10,000 บาท ( ) 10,001–20,000 บาท ( ) 20,001–30,000 บาท  
( ) 30,001–40,000 บาท ( ) 40,001–50,000 บาท ( ) ตั้งแต่ 50,001 บาทขึ้นไป

7. จำนวนรถยนต์ที่ท่านใช้อยู่ในปัจจุบันได้มาโดยการซื้อรถใหม่หรือซื้อรถใช้แล้วอย่างละกี่คัน  
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง)
- ( ) รถยนต์ใหม่ป้ายแดง ( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) มากกว่า 4 คัน
- ( ) รถยนต์ใช้แล้ว(มือสอง) ( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) มากกว่า 4 คัน
- รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ)
- ( ) รถยนต์ใหม่ป้ายแดง ( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) มากกว่า 4 คัน
- ( ) รถยนต์ใช้แล้ว(มือสอง) ( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) มากกว่า 4 คัน
8. ท่านต้องการจะซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองยี่ห้อใดมากที่สุด (ตอบเพียงข้อเดียว)
- ( ) อีซูซุ ( ) โตโยต้า ( ) มิตซูบิชิ
- ( ) นิสสัน ( ) มาสด้า ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ .....
9. ท่านต้องการจะซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองประเภทใดมากกว่ากัน (ตอบเพียงข้อเดียว)
- ( ) รถกระบะตอนเดียว ( ) รถกระบะตอนครึ่ง (แค็ป)
10. ท่านทราบข้อมูลเกี่ยวกับเต็นท์รถยนต์มือสองจากที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) เพื่อน /ญาติ / เพื่อนร่วมงาน
- ( ) การโฆษณาทางวิทยุ ( ) นิตยสารรถยนต์
- ( ) เคยเป็นลูกค้าเก่ามาก่อน ( ) พนักงานขายของเต็นท์
- ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....
11. สีของรถยนต์ที่ท่านให้ความสนใจมากที่สุด คือสีใด
- ( ) ดำ ( ) บอร์นเงิน ( ) เทา
- ( ) บอร์นทอง ( ) ขาว ( ) น้ำเงิน
- ( ) แดง ( ) เขียว ( ) เหลือง
- ( ) ฟ้ำ ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
12. ขนาดของเครื่องยนต์ที่ท่านให้ความสนใจมากที่สุด คือขนาดเท่าไร
- ( ) ต่ำกว่า 2,500 cc. ( ) 2,800 cc. ( ) 3,000 cc.
- ( ) 3,250 cc. ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

**ส่วนที่ 2** ปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสอง

**คำชี้แจง** โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่คะแนนที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

5 = มากที่สุด    4 = มาก    3 = ปานกลาง    2 = น้อย    1 = น้อยที่สุด

ปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ	ระดับความสำคัญของปัจจัยต่อการตัดสินใจซื้อ				
	5	4	3	2	1
<b>ด้านเศรษฐกิจ</b>					
ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน					
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน					
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง					
<b>ด้านเทคโนโลยี</b>					
รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น					
มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน เช่น ก๊าซเอ็นจีวี ก๊าซแอลพีจี					
<b>ด้านกฎหมายและการเมือง</b>					
ค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่					
ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่					
สถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน					
<b>ด้านวัฒนธรรม</b>					
การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม					
การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง					

**ส่วนที่ 3** ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสอง

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่คะแนนตรงกับความคิดเห็นของท่าน

5 = มากที่สุด    4 = มาก    3 = ปานกลาง    2 = น้อย    1 = น้อยที่สุด

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัยต่อการตัดสินใจซื้อ				
	5	4	3	2	1
<b>1. ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1.1 ชื่อตราสัญลักษณ์ของรถยนต์: ญี่ปุ่น					
ชื่อตราสัญลักษณ์ของรถยนต์: ยุโรป					
ชื่อตราสัญลักษณ์ของรถยนต์: อเมริกา					
1.2 สีของรถยนต์					
1.3 รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงาม ทันสมัย					
1.4 สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก)					
1.5 อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับตัวรถ					
1.6 ขนาดของเครื่องยนต์					
1.7 มีการรับประกันหลังการขาย					
1.8 ความยากง่ายในการหาอะไหล่ เพื่อซ่อมแซมภายหลัง					
1.9 สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี					
<b>2. ด้านราคา</b>					
2.1 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์					
2.2 การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น					
2.3 มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด					
2.4 มีระบบเงินค่างวดต่ำ ให้ผ่อนชำระ โดยมีดอกเบี้ยต่ำ					
2.5 เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัยต่อการตัดสินใจซื้อ				
	5	4	3	2	1
<b>3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
3.1 ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ					
3.2 สถานที่ประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก					
3.3 มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการเลือกใช้บริการ					
3.4 สถานที่ประกอบการมีห้องรับรองลูกค้าที่สะดวกสบาย					
3.5 มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่ - เก่า					
<b>4. ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
4.1 พนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย					
4.2 พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี					
4.3 มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน					
4.4 มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดูนอกสถานที่					
4.5 มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ					
4.6 มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต					
4.7 มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมแถมพิเศษ					
4.8 มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง					
4.9 มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถยนต์ที่มีจำหน่าย : ผ่านนิตยสารรถยนต์					
4.10 มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถยนต์ที่มีจำหน่าย : ผ่านอินเทอร์เน็ต					
4.11 มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถยนต์ที่มีจำหน่าย : ผ่านพนักงานขายหน้าร้าน					
4.12 มีบริการติดตามไต่ถามและใส่ใจผลการใช้รถยนต์ที่ซื้อไปและให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถยนต์ผ่านทางโทรศัพท์					

**ส่วนที่ 4** ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาที่ท่านพบที่มีต่อผู้ประกอบการเดินที่รถ

**คำชี้แจง** โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง ( ) ที่กำหนดให้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) คุณสมบัติไม่ตรงตามที่บอกกล่าว ( ) คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน  
 ( ) รถยนต์ไม่อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน ( ) รถยนต์มีให้เลือกน้อยกว่าที่อื่น  
 ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

2. ด้านราคา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) ราคาแพงกว่าที่อื่นมาก ( ) ราคาที่ตั้งไว้สูงกว่าความเป็นจริง  
 ( ) ราคาเงินค่างานสูงเกินไป ( ) ไม่คืนเงินมัดจำกรณีกู้เงินไม่ผ่าน  
 ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) การเดินทางมาสถานประกอบการหรือเดินที่รถไม่สะดวก / หายาก  
 ( ) ป้ายบอกชื่อสถานประกอบการหรือเดินที่รถไม่เด่นชัด  
 ( ) ข้อมูลในอินเทอร์เน็ตมีน้อยเกินไป ( ) ข้อมูลในนิตยสารรถยนต์มีน้อยเกินไป  
 ( ) ไม่มีการโฆษณาผ่านนิตยสารรถยนต์ ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) มีการบิดเบือนข้อมูลที่เป็นจริงเช่นรถยนต์ปี 2004 แต่บอกว่าเป็นปี 2005  
 ( ) พนักงานขาย / ผู้ขายพูดจาไม่สุภาพ ดูหมิ่นลูกค้า  
 ( ) ของแถมมีให้น้อยเกินไป ( ) รูปถ่ายในอินเทอร์เน็ตสวยกว่าตัวจริง  
 ( ) ไม่มีบริการตรวจเช็คหลังการขาย ( ) สถาบันการเงินมีให้เลือกน้อยเกินไป  
 ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

-----ขอขอบพระคุณอย่างสูงสำหรับการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้-----

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	น.ส.ศศกร อัครธรรมกุล
วัน เดือน ปีเกิด	17 กุมภาพันธ์ 2526
ประวัติการศึกษา	ปี 2549 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ประสบการณ์การทำงาน	ปี 2549 – ปัจจุบัน ตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการ สหยนต์ ลิสซิ่ง จังหวัดราชบุรี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved