

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสองของผู้บริโภคในอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการจากผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์จำนวน 200 ตัวอย่าง และนำข้อมูลที่ได้นำมาทำการวิเคราะห์ และแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 4 ส่วนดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพหลัก รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน จำนวนรถยนต์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันแยกเป็นประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) และรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) รูปแบบการซื้อของรถยนต์(รถเก๋ง) และรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่ใช้อยู่ ยี่ห้อรถยนต์บรรทุกมือสองที่ให้ความสนใจในการซื้อครั้งนี้ ประเภทของรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่ให้ความสนใจในการซื้อ แหล่งข้อมูลที่ผู้บริโภคได้รับเกี่ยวกับเดินที่รถยนต์มือสอง สีของรถยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อครั้งนี้ ขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อครั้งนี้ วิเคราะห์โดยใช้ค่าความถี่ และร้อยละ ดังแสดงไว้ในตาราง 4.2 – 4.11

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสอง ประกอบด้วย ด้านเศรษฐกิจ ด้านเทคโนโลยี ด้านกฎหมายและการเมือง ด้านสังคม และวัฒนธรรมและข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดประกอบด้วยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด วิเคราะห์โดยใช้ค่าความถี่ และร้อยละ ดังแสดงไว้ในตาราง 4.12 – 4.21

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสองของผู้บริโภคในอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพหลัก รายได้โดยเฉลี่ย ดังแสดงไว้ในตาราง 4.22 – 4.36

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองของผู้บริโภคในอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพหลัก รายได้โดยเฉลี่ย ดังที่แสดงไว้ในตาราง 4.37 – 4.51

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อ
ผู้ประกอบการเดินท่รด ดังแสดงไว้ในตาราง 4.52 – 4.55

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตาราง 4.2 ภูมิหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตัวแปร	ค่าของตัวแปร	ความถี่	ร้อยละ
เพศ	1. ชาย	118	59.0
	2. หญิง	82	41.0
	รวม	200	100.0
อายุ	1. ต่ำกว่า 20 ปี	8	4.0
	2. 20-29 ปี	78	39.0
	3. 30-39 ปี	66	33.0
	4. 40-49 ปี	37	18.5
	5. 50-59 ปี	11	5.5
	6. ตั้งแต่ 60 ปี ขึ้นไป	0	0
	รวม	200	100.0
สถานภาพ	1. โสด	78	39.0
	2. สมรส	110	55.0
	3. หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่	12	6.0
	รวม	200	100.0
ระดับการศึกษาสูงสุด	1. ประถมศึกษาและต่ำกว่า	25	12.5
	2. มัธยมศึกษาตอนต้น	41	20.5
	3. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	28	14.0
	4. อนุปริญญา/ปวส.	57	28.5
	5. ปริญญาตรี	47	23.5
	6. สูงกว่าปริญญาตรี	2	1.0
	รวม	200	100.0

ตาราง 4.2 (ต่อ)

ตัวแปร	ค่าของตัวแปร	ความถี่	ร้อยละ
อาชีพหลัก	1. นักเรียน/นักศึกษา	0	0
	2. พนักงานบริษัท	25	12.5
	3. รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	42	21.0
	4. ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	64	32.0
	5. เกษตรกรรม	11	5.5
	6. รับจ้างทั่วไป	58	29.0
	7. อาชีพอิสระ	0	0
	รวม	200	100.0
รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน	1. ไม่เกิน 10,000 บาท	90	45.0
	2. 10,001-20,000 บาท	89	44.5
	3. 20,001-30,000 บาท	16	8.0
	4. 30,001-40,000 บาท	5	2.5
	5. 40,001-50,000 บาท	0	0
	6. ตั้งแต่ 50,001 บาทขึ้นไป	0	0
		รวม	200

จากตาราง 4.2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย 118 คน คิดเป็นร้อยละ 59.0 และเป็นเพศหญิง จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 41.0

อายุช่วง 20-29 ปี 78 คน ร้อยละ 39.0 รองลงมาคืออายุช่วง 30-39 ปี 66 คน ร้อยละ 33 อายุช่วง 40-49 ปี 37 คน ร้อยละ 18.5 อายุช่วง 50-59 ปี 11 คน ร้อยละ 5.5 อายุต่ำกว่า 20 ปี 8 คน ร้อยละ 4 ตามลำดับ

สถานภาพสมรส 110 คน ร้อยละ 55.0 รองลงมาคือ มีสถานภาพโสด 78 คน ร้อยละ 39.0 และมีสถานภาพหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ จำนวน 12 คน ร้อยละ 6.0 ตามลำดับ

ระดับการศึกษาสูงสุดระดับอนุปริญญา/ปวส. 57 คน ร้อยละ 28.5 รองลงมาคือระดับปริญญาตรี จำนวน 47 คน ร้อยละ 23.5 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น 41 คน ร้อยละ 20.5 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. 28 คน ร้อยละ 14 ระดับประถมศึกษาและต่ำกว่า 25 คน ร้อยละ 12.5 ระดับสูงกว่าปริญญาตรี 2 คน ร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

อาชีพหลักเป็นธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย 64 คน ร้อยละ 32.0 รองลงมาคือรับจ้างทั่วไป 58 คน ร้อยละ 29.0 รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ 42 คน ร้อยละ 21.0 พนักงานบริษัท จำนวน 25 คน ร้อยละ 12.5 เกษตรกรรม 11 คน ร้อยละ 5.5 ตามลำดับ

มีรายได้โดยเฉลี่ยไม่เกิน 10,000 บาท 90 คน ร้อยละ 45.0 รองลงมามีรายได้ช่วง 10,001-20,000 บาท 89 คน ร้อยละ 44.5 มีรายได้ช่วง 20,001-30,000 บาท 16 คน ร้อยละ 8.0 มีรายได้ตั้งแต่ 30,001-40,000 บาท 5 คน ร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

ตาราง 4.3 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่ใช้อยู่	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
ไม่มี	94	47.0	2
1 คัน	95	47.5	1
2 คัน	11	5.5	3
รวม	200	100.0	

จากตาราง 4.3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ มีทั้งสิ้น 94 คน ร้อยละ 47.0 โดยจำแนกเป็นผู้ที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คัน มากที่สุด 95 คน ร้อยละ 47.5 รองลงมามีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 2 คัน 11 คน ร้อยละ 5.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่ใช้อยู่	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
ไม่มี	88	44.0	2
1 คัน	101	50.5	1
2 คัน	11	5.5	3
รวม	200	100.0	

จากตาราง 4.4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ มีทั้งสิ้น 88 คน ร้อยละ 44.0 โดยจำแนกเป็นผู้ที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ มีทั้งสิ้น 101 คน ร้อยละ 50.5 รองลงมา 11 คน ร้อยละ 5.5 ตามลำดับ

ใช้ 1 คัน มากที่สุด 101 คน คิดเป็นร้อยละ 50.5 รองลงมามีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 2 คัน จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 5.5 ตามลำดับ

ตาราง 4.5 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามรูปแบบในการซื้อของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

รูปแบบในการซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
รถยนต์ใหม่ป้ายแดง	38	35.85	2
รถยนต์ใช้แล้ว/มือสอง	68	64.15	1
รวม	106	100.0	

จากตาราง 4.5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ มีทั้งสิ้น 106 คน ส่วนใหญ่ซื้อในรูปแบบรถยนต์ใช้แล้ว/มือสอง 68 คน ร้อยละ 64.15 รองลงมาซื้อในรูปแบบรถยนต์ใหม่ป้ายแดง 38 คน ร้อยละ 35.85 ตามลำดับ

ตาราง 4.6 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามรูปแบบในการซื้อของรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

รูปแบบในการซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
รถยนต์ใหม่ป้ายแดง	36	32.14	2
รถยนต์ใช้แล้ว/มือสอง	76	67.86	1
รวม	112	100.0	

จากตาราง 4.6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ทั้งสิ้น 112 คน ส่วนใหญ่ซื้อในรูปแบบรถยนต์ใช้แล้ว/มือสอง 76 คน ร้อยละ 67.86 รองลงมาซื้อในรูปแบบรถยนต์ใหม่ป้ายแดง 36 คน ร้อยละ 32.14 ตามลำดับ

ตาราง 4.7 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามยี่ห้อรถยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อ

ยี่ห้อ	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
อิชูซู	37	18.5	2
โตโยต้า	74	37.0	1
มิตซูบิชิ	27	13.5	3
นิสสัน	26	13.0	5
มาสด้า	27	13.5	3
อื่น ๆ (เซฟโรเลต)	6	3.0	6
อื่น ๆ (ฟอร์ด)	3	1.5	7
รวม	200	100.0	

จากตาราง 4.7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจรถยนต์ยี่ห้อโตโยต้ามากกว่ายี่ห้ออื่น ๆ 74 คน ร้อยละ 37.0 รองลงมาคือยี่ห้ออิชูซู 37 คน ร้อยละ 18.5 ยี่ห้อมิตซูบิชิ 27 คน ร้อยละ 13.5 ซึ่งเท่ากับกับยี่ห้อมาสด้า ยี่ห้อนิสสัน 26 คน ร้อยละ 13.0 ยี่ห้อเซฟโรเลต 6 คน ร้อยละ 3.0 ยี่ห้อฟอร์ด 3 คน ร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ตาราง 4.8 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามประเภทของรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) มีสองที่ให้ความสนใจในการซื้อ

ประเภทของรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่ให้ความสนใจในการซื้อ	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
รถยนต์กระบะตอนเดียว	63	31.5	2
รถยนต์กระบะตอนครึ่ง (แค็บ)	137	68.5	1
รวม	200	100.0	

จากตาราง 4.8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ประเภทตอนครึ่ง (แค็บ) มากกว่าประเภทอื่น 137 คน ร้อยละ 68.5 รองลงมาให้ความสนใจรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ประเภทตอนเดียว 63 คน ร้อยละ 31.5 ตามลำดับ

ตาราง 4.9 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามแหล่งที่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับเต็นท์รถยนต์มือสอง

แหล่งที่ทราบข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
เพื่อน / ญาติ / เพื่อนร่วมงาน	163	81.5	1
การโฆษณาทางวิทยุ	68	34.0	2
นิตยสารรถยนต์	22	11.0	4
เคยเป็นลูกค้าเก่ามาก่อน	40	20.0	3
พนักงานขายของเต็นท์	19	9.5	5
อื่น ๆ (ค้นหาด้วยตัวเอง)	1	0.5	6

หมายเหตุ : จากผู้ตอบแบบสอบถาม 200 คน โดยเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตาราง 4.9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทราบข้อมูลเกี่ยวกับเต็นท์รถยนต์มือสองมาจากเพื่อน / ญาติ / เพื่อนร่วมงานมากที่สุด 163 คน ร้อยละ 81.5 รองลงมาคือการโฆษณาทางวิทยุ 68 คน ร้อยละ 34.0 เคยเป็นลูกค้าเก่ามาก่อน 40 คน ร้อยละ 20.0 นิตยสารรถยนต์ 22 คน ร้อยละ 11.0 พนักงานขายของเต็นท์ 19 คน ร้อยละ 9.5 ค้นหาด้วยตัวเอง 1 คน ร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ตาราง 4.10 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามสีของรถยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อ

สี	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
ดำ	47	23.5	1
บอร์นเงิน	41	20.5	2
เทา	19	9.5	4
บอร์นทอง	19	9.5	4
ขาว	23	11.5	3
น้ำเงิน	12	6.0	8
แดง	15	7.5	7
เขียว	16	8.0	6
ฟ้า	8	4.0	9
รวม	200	100.0	

จากตาราง 4.10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจรถยนต์สีดำมากที่สุด 47 คน ร้อยละ 23.5 รองลงมาคือสีบอร์นเงิน 41 คน ร้อยละ 20.5 สีขาว 23 คน ร้อยละ 11.5 สีเทา 19 คน ร้อยละ

9.5 ซึ่งเท่ากับกับสปีดร้อนทอง สีเขียว 16 คน ร้อยละ 8.0 สีแดง 15 คน ร้อยละ 7.5 สีน้ำเงิน 12 คน ร้อยละ 6.0 สีฟ้า 8 คน ร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตาราง 4.11 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อ

ขนาดเครื่องยนต์ (cc.)	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
ต่ำกว่า 2,500 cc.	37	18.5	3
2,800 cc.	96	48.0	1
3,000 cc.	67	33.5	2
รวม	200	100.0	

จากตาราง 4.11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจรถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 2,800 cc. มากที่สุด 96 คน ร้อยละ 48.0 รองลงมาคือขนาดเครื่องยนต์ 3,000 cc. 67 คน ร้อยละ 33.5 และขนาดเครื่องยนต์ 2,500 cc. 37 คน ร้อยละ 18.5 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ และปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ตาราง 4.12 ระดับความสำคัญของปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสองจากผู้ประกอบการ

ปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ	ค่าเฉลี่ยรวม	S.D.	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ด้านเศรษฐกิจ	4.38	0.51	มาก	1
ด้านเทคโนโลยี	3.69	0.87	มาก	2
ด้านกฎหมายและการเมือง	3.48	0.92	ปานกลาง	3
ด้านสังคมและวัฒนธรรม	3.28	0.74	ปานกลาง	4

จากตาราง 4.12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ด้านเศรษฐกิจเป็นลำดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (4.38) รองลงมาคือด้านเทคโนโลยี โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (3.69) ด้านกฎหมายและการเมือง โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับปานกลาง (3.48) และด้านสังคมและวัฒนธรรม โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับปานกลาง (3.28)

ตาราง 4.13 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	การแปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	96 48.0%	88 44.0%	13 6.5%	3 1.5%	0 0.0%	4.39	0.68	มาก	2
2.อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	70 35.0%	95 47.5%	33 16.5%	1 0.5%	1 0.5%	4.16	0.75	มาก	3
3.ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	132 66.0%	55 27.5%	13 6.5%	0 0.0%	0 0.0%	4.59	0.61	มากที่สุด	1
ค่าเฉลี่ยรวม						4.38	0.68	มาก	

จากตาราง 4.13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองจากผู้ประกอบการโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.38) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ตามลำดับ ได้แก่ ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.59)

และปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.39) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.16)

ตาราง 4.14 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเทคโนโลยี ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	การแปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น	46 23.0%	92 46.0%	56 28.0%	6 3.0%	0 0.0%	3.89	0.79	มาก	1
2.มีกรคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน	45 22.5%	55 27.5%	63 31.0%	28 14.0%	9 4.5%	3.49	1.12	ปานกลาง	2
ค่าเฉลี่ยรวม						3.69	0.96	มาก	

จากตาราง 4.14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยีในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองจากผู้ประกอบการโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.69) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.89)

และปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ตามลำดับ ได้แก่ มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 3.49)

ตาราง 4.15 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ปัจจัยด้านกฎหมาย และการเมือง	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	การแปล ผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
1.ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	54 27.0%	84 42.5%	41 20.5%	20 10.0%	1 0.5%	3.85	0.95	มาก	1
2.ค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุก เก่า ถูกกว่ารถใหม่	38 19.0%	74 37.0%	55 27.5%	29 14.5%	4 2.0%	3.56	1.02	มาก	2
3.สถานะภาพทางการเมืองใน ปัจจุบัน	28 14.0%	42 21.0%	61 30.5%	42 21.0%	27 13.5%	3.01	1.24	ปาน กลาง	3
ค่าเฉลี่ยรวม						3.47	1.07	ปาน กลาง	

จากตาราง 4.15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมืองในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองจากผู้ประกอบการโดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.47) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.85) ค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.56)

ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ตามลำดับ ได้แก่ สถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.01)

ตาราง 4.16 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ปัจจัยด้านสังคม และวัฒนธรรม	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	การ แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
1.การมีรถยนต์ใช้แสดงถึง ความมีหน้ามีตาในสังคม	8 4.0%	30 15.0%	46 23.0%	85 42.5%	31 15.5%	2.50	1.05	ปาน กลาง	2
2.การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบายในการเดินทาง	62 31.0%	90 45.0%	46 23.0%	1 0.5%	1 0.5%	4.05	0.78	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.28	1.83	ปาน กลาง	

จากตาราง 4.16 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรมในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.28) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.05)

และปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ตามลำดับ ได้แก่ การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.50)

ตาราง 4.17 ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองจากผู้ประกอบการ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ยรวม	SD.	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ด้านผลิตภัณฑ์	3.84	0.46	มาก	2
ด้านราคา	4.29	0.46	มาก	1
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.38	0.73	ปานกลาง	4
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.80	0.52	มาก	3

จากตาราง 4.17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาเป็นลำดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมากที่สุด (4.29) รองลงมาคือด้านผลิตภัณฑ์โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมากที่สุด (3.84) ด้านการส่งเสริมการตลาดโดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมากที่สุด (3.80) และด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับปานกลาง (3.38)

ตาราง 4.18 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ชื่อตราชื่อของรถยนต์: ญี่ปุ่น	51 25.5%	41 20.5%	93 20.5%	15 46.5%	3 7.5%	3.64	0.95	มาก	9
ชื่อตราชื่อของรถยนต์: ยุโรป	16 2.0%	54 23.5%	79 39.5%	47 23.5%	4 2.0%	3.16	0.94	ปานกลาง	10
ชื่อตราชื่อของรถยนต์: อเมริกา	7 3.5%	23 11.5%	91 45.5%	60 30.0%	19 9.5%	2.70	0.92	ปานกลาง	11
2.สีของรถยนต์	54 27.0%	102 51.0%	43 21.5%	1 0.5%	0 0.0%	4.05	1.58	มาก	4
3.รูปลักษณะภายนอกที่สวยงาม	44 22.0%	71 35.5%	72 36.0%	13 6.5%	0 0.0%	3.73	0.88	มาก	8
4.สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก)	110 55.0%	83 41.5%	7 3.5%	0 0.0%	0 0.0%	4.51	0.57	มากที่สุด	1
5.อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับรถ	34 17.0%	98 49.0%	62 31.0%	5 2.5%	1 0.5%	3.80	0.77	มาก	7
6.ขนาดของเครื่องยนต์	40 20.0%	92 46.0%	66 33.0%	2 1.0%	0 0.0%	3.85	0.74	มาก	6
7.มีการรับประกันหลังการขาย	88 44.0%	87 43.5%	22 11.0%	3 1.5%	0 0.0%	4.30	0.72	มาก	3
8.ความยากง่ายในการหาอะไหล่เพื่อซ่อมภายหลัง	55 27.5%	77 38.5%	65 32.5%	3 1.5%	0 0.0%	3.92	0.81	มาก	5
9.สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี	118 59.0%	70 35.0%	73 3.5%	3 1.5%	2 1.0%	4.50	0.73	มากที่สุด	2
ค่าเฉลี่ยรวม						3.83	0.87	มาก	

จากตาราง 4.18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสองโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.83) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ตามลำดับ ได้แก่ สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเลียวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.51) สมรรถนะในการขับขี่ดี เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.50)

มีปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ตามลำดับได้แก่ มีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.30) สีของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.05) ความยากง่ายในการอะไหล่เพื่อซ่อมแซมภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 3.92) ขนาดของเครื่องยนต์ (ค่าเฉลี่ย 6.85) อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากกับตัวรถ (ค่าเฉลี่ย 3.80) รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงามทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.73) ชื่อตราชื่อของรถยนต์: ญี่ปุ่น (ค่าเฉลี่ย 3.64)

และมีปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับปานกลาง ตามลำดับได้แก่ ชื่อตราชื่อของรถยนต์: ยุโรป (ค่าเฉลี่ย 3.16) ชื่อตราชื่อของรถยนต์: อเมริกา (ค่าเฉลี่ย 2.70)

ตาราง 4.19 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์	114 57.5%	79 39.5%	7 3.5%	0 0.0%	0 0.0%	4.53	0.57	มากที่สุด	1
2.การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น	56 28.0%	106 53.0%	37 18.5%	1 1.5%	0 0.0%	4.08	0.69	มาก	5
3.มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด	87 43.5%	86 43.0%	24 12.0%	3 1.5%	0 0.0%	4.29	0.73	มาก	3
4.มีระบบเงินค่าน้ำดำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ	104 52.0%	76 38.0%	20 10.0%	0 0.0%	0 0.0%	4.42	0.67	มาก	2
5.เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป	71 35.5%	94 47.0%	30 15.0%	5 2.5%	0 0.0%	4.15	0.76	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม						4.29	0.68	มาก	

จากตาราง 4.19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสองจากผู้ประกอบการโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.29) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.53)

และมีปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ มีระบบเงินค่าน้ำดำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.42) มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด

(ค่าเฉลี่ย 4.29) เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 4.15) การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.08)

ตาราง 4.20 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินรถ	31 15.5%	35 17.5%	88 44.0%	39 19.5%	7 3.5%	3.22	1.04	ปานกลาง	4
2.สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก	33 16.5%	86 43.0%	74 37.0%	7 3.5%	0 0.0%	3.72	0.77	มาก	1
3.มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวก	20 10.0%	67 33.5%	79 39.5%	31 15.5%	3 1.5%	3.35	0.91	ปานกลาง	3
4.สถานประกอบการมีห้องรับรองลูกค้าที่สะดวกสบาย	18 9.0%	41 20.5%	86 43.0%	50 25.0%	5 2.5%	3.09	0.96	ปานกลาง	5
5.มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า	29 12.5%	73 36.5%	73 36.5%	25 12.5%	0 0.0%	3.53	0.89	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม						3.38	0.91	ปานกลาง	

จากตาราง 4.20 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.38) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากและปานกลาง ตามลำดับ ได้แก่ สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.72) มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.53) มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.35) ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินรถ (ค่าเฉลี่ย 3.22) สถานประกอบการมีห้องรับรองลูกค้าที่สะดวกสบาย (ค่าเฉลี่ย 3.09)

ตาราง 4.21 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.พนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย	56 28.0%	102 51.0%	41 20.5%	1 0.5%	0 0.0%	4.07	0.71	มาก	6
2.พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	109 54.5%	82 41.5%	9 4.5%	0 0.0%	0 0.0%	4.50	0.59	มากที่สุด	1
3.มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน	79 39.5%	103 51.5%	18 9.0%	0 0.0%	0 0.0%	4.30	0.63	มาก	3
4.มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดูนอกสถานที่	27 13.5%	87 43.5%	71 35.5%	13 6.5%	2 1.0%	3.62	0.84	มาก	7
5.มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	83 41.5%	93 46.5%	18 9.0%	4 2.0%	2 1.0%	4.25	0.78	มาก	4
6.มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต	24 12.0%	56 28.0%	70 35.0%	45 22.5%	5 2.5%	3.24	1.02	ปานกลาง	10
7.มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ	24 12.0%	47 23.5%	66 33.0%	53 26.5%	10 5.0%	3.11	1.08	ปานกลาง	12
8.มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง	104 52.0%	82 41.0%	12 6.0%	0 0.0%	2 1.0%	4.43	0.70	มาก	2
9.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านนิตยสารรถยนต์	24 12.0%	65 32.5%	73 36.5%	36 18.0%	2 1.0%	3.37	0.95	มาก	8
10.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต	14 7.0%	50 25.0%	86 43.0%	46 23.0%	4 2.0%	3.12	0.91	ปานกลาง	11
11.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านพนักงานขายหน้าร้าน	90 45.0%	75 37.5%	31 15.5%	2 1.0%	2 1.0%	4.24	0.82	มาก	5

ตาราง 4.21 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	S.D.	การแปล ผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
12.บริการติดตามไต่ถามและ ใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและ ให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถ ผ่านโทรศัพท์	29 14.5%	50 25.0%	83 41.5%	36 18.0%	2 1.0%	3.34	0.97	ปาน กลาง	9
ค่าเฉลี่ยรวม						3.80	0.83	มาก	

จากตาราง 4.21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.80) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ตามลำดับ ได้แก่ พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละหือเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.50)

และมีปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยดีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.43) มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.30) มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.25) มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านพนักงานขายหน้าร้าน (ค่าเฉลี่ย 4.24) พนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย (ค่าเฉลี่ย 4.07) มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดูนอกสถานที่ (ค่าเฉลี่ย 3.62) มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านนิตยสารรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 3.37)

และมีปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับปานกลาง ตามลำดับ ได้แก่ มีบริการติดตามไต่ถามและใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์ (ค่าเฉลี่ย 3.34) มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.24) มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.12) มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ (ค่าเฉลี่ย 3.11)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง
ของผู้บริโภคในอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

ตาราง 4.22 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกของปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่
ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามเพศและอายุ

เพศ	อายุ	ปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านสังคมและ วัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล
ชาย n = 118	ไม่เกิน 30 ปี n = 41	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	
		4.78 0.47	มากที่สุด	3.68 0.72	มาก	3.76 0.92	มาก	3.95 0.63	มาก
	30 ปีขึ้นไป n = 77	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	
		4.52 0.66	มากที่สุด	3.96 0.83	มาก	4.00 1.00	มาก	4.06 0.80	มาก
หญิง n = 82	ไม่เกิน 30 ปี n = 45	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	
		4.51 0.63	มากที่สุด	3.89 0.71	มาก	3.67 0.85	มาก	4.07 0.91	มาก
	30 ปีขึ้นไป n = 37	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	
		4.65 0.59	มากที่สุด	3.97 0.83	มาก	3.86 0.98	มาก	4.14 0.71	มาก

จากตาราง 4.22 พบว่า ด้านเศรษฐกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.78 และ 4.52 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.51 และ 4.65 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านเทคโนโลยี ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.68 และ 3.96 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.89 และ 3.97 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านกฎหมายและการเมือง ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.76 และ 4.00 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.67 และ 3.86 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านสังคมและวัฒนธรรม ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.95 และ 4.06 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.07 และ 4.14 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ตาราง 4.23 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกของปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามเพศและรายได้

เพศ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านสังคมและวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล
ชาย n = 118	ไม่เกิน 10,000 n = 55	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์บรรทุก และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.64 0.59	มากที่สุด	3.69 0.69	มาก	3.84 0.90	มาก	4.05 0.73	มาก
	10,001 บาท ขึ้นไป n = 63	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์บรรทุก และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.59 0.64	มากที่สุด	4.02 0.87	มาก	3.98 1.04	มาก	4.00 0.76	มาก
หญิง n = 82	ไม่เกิน 10,000 n = 35	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์บรรทุก และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.63 0.65	มากที่สุด	3.77 0.73	มาก	3.57 0.92	มาก	4.00 0.84	มาก
	10,001 บาท ขึ้นไป n = 47	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์บรรทุก และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.53 0.58	มากที่สุด	4.04 0.78	มาก	3.89 0.89	มาก	4.17 0.82	มาก

จากตาราง 4.23 พบว่า ด้านเศรษฐกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.64 และ 4.59 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.63 และ 4.53 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านเทคโนโลยี ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.69 และ 4.02 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.77 และ 4.04 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านกฎหมายและการเมือง ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.84 และ 3.98 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.57 และ 3.89 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านสังคมและวัฒนธรรม ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.05 และ 4.00 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.00 และ 4.17 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ตาราง 4.24 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกของปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอายุและรายได้

อายุ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ											
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านสังคมและวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)					
		ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล				
ไม่เกิน 30 ปี n = 86	ไม่เกิน 10,000 n = 51	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น	ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	4.67 0.62	มากที่สุด	3.75 0.63	มาก	3.67 0.77	มาก	4.08 0.74	มาก
		ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น	ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	4.63 0.49	มากที่สุด	3.86 0.85	มาก	3.77 1.03	มาก	3.91 0.85	มาก
30 ปีขึ้นไป n = 114	ไม่เกิน 10,000 n = 39	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น	ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	4.59 0.59	มากที่สุด	3.69 0.80	มาก	3.82 1.07	มาก	3.97 0.81	มาก
		ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น	ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	4.55 0.66	มากที่สุด	4.11 0.81	มาก	4.03 0.94	มาก	4.15 0.75	มาก

จากตาราง 4.24 พบว่า ด้านเศรษฐกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.67) แตกต่างจากผู้มีรายได้ 10,001 บาทขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.63)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป และทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.59 และ 4.55 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านเทคโนโลยี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.75 และ 3.86 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.69 และ 4.11 ตามลำดับ)

ด้านกฎหมายและการเมือง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.67 และ 3.77 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.82 และ 4.03 ตามลำดับ)

ด้านสังคมและวัฒนธรรม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.08 และ 3.91 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.97 และ 4.15 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ตาราง 4.25 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์
บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า n = 66		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. n = 85		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า n = 49	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	4.24 0.77	มาก 2	4.47 0.67	มาก 2	4.43 0.54	มาก 2
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบัน การเงิน	4.00 0.76	มาก 3	4.16 0.74	มาก 3	4.37 0.70	มาก 3
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	4.52 0.66	มากที่สุด 1	4.65 0.55	มากที่สุด 1	4.61 0.64	มากที่สุด 1
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.25 มาก		4.43 มาก		4.47 มาก	

จากตาราง 4.25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือ ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.52) รองลงมาคือ ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.24) และ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.43) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือ ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.65) รองลงมาคือ ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.47) และ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.16) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.47) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือ ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.61) รองลงมาคือ ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.43) และ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.37) ตามลำดับ

ตาราง 4.26 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเทคโนโลยี ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์
บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า n = 66		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. n = 85		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า n = 49	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น	3.70 0.78	มาก 1	3.87 0.74	มาก 1	4.18 0.81	มาก 1
มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน	3.21 1.02	ปานกลาง 2	3.44 1.07	ปานกลาง 2	3.98 1.20	มาก 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล		3.45 ปานกลาง		3.65 มาก		4.08 มาก

จากตาราง 4.26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่าให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.45) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.70) และมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 3.21) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.65) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.87) และมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 3.44) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้าน เทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.08) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.18) และมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 3.98) ตามลำดับ

ตาราง 4.27 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ที่ใช้ในการตัดสินใจ
ซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า n = 66		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. n = 85		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า n = 49	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.80 0.86	มาก 1	3.76 0.96	มาก 1	4.06 1.03	มาก 1
ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.35 0.83	ปานกลาง 2	3.48 1.04	มาก 2	4.00 1.10	มาก 2
สถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน	2.65 1.00	ปานกลาง 3	2.91 1.27	ปานกลาง 3	3.67 1.23	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.27 ปานกลาง		3.38 ปานกลาง		3.91 มาก	

จากตาราง 4.27 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.27) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.80) รองลงมาค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.35) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 2.65) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.38) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.76) รองลงมาค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.48) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 2.91) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.91) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่า

รถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 4.06) รองลงมาค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 4.00) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.67) ตามลำดับ

ตาราง 4.28 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส.		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
	n = 66		n = 85		n = 49	
การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้า มีตาในสังคม	2.17 0.81	น้อย 2	2.44 1.01	น้อย 2	3.04 1.21	ปานกลาง 2
การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบายในการเดินทาง	4.00 0.70	มาก 1	4.02 0.82	มาก 1	4.18 0.81	มาก 1
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.08 ปานกลาง		3.23 ปานกลาง		3.61 มาก	

จากตาราง 4.28 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่าให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.08) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.17) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.23) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.02) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.44) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.18) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.04) ตามลำดับ

ตาราง 4.29 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์
บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พจน.รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกร n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	4.08 1.00	มาก 2	4.38 0.49	มาก 3	4.45 0.62	มาก 2	4.73 0.47	มากที่สุด 1	4.38 0.70	มาก 2
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	3.76 0.97	มาก 3	4.50 0.55	มากที่สุด 2	4.17 0.70	มาก 3	4.64 0.50	มากที่สุด 2	3.98 0.71	มาก 3
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	4.28 0.74	มาก 1	4.76 0.48	มากที่สุด 1	4.64 0.55	มากที่สุด 1	4.55 0.69	มากที่สุด 3	4.57 0.65	มากที่สุด 1
ค่าเฉลี่ยรวมแปลผล	4.04 มาก		4.55 มากที่สุด		4.42 มาก		4.64 มากที่สุด		4.31 มาก	

จากตาราง 4.29 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.04) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.28) รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.08) และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.76) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.55) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.76) รองลงมาคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.50) และภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.38) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.42) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.64) รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบ

เขาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.45) และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.17) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.64) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.73) รองลงมาคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.64) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.55) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไป ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.31) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.57) รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.38) และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.98) ตามลำดับ

ตาราง 4.30 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเทคโนโลยี ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พจน.รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกร n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น	3.60 0.76	มาก 1	4.43 0.67	มาก 1	3.84 0.82	มาก 1	3.82 0.75	มาก 1	3.69 0.68	มาก 1
มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน	3.22 0.95	ปานกลาง 2	4.38 1.01	มาก 2	3.30 1.11	ปานกลาง 2	3.55 0.93	มาก 2	3.14 1.00	ปานกลาง 2
ค่าเฉลี่ยรวมแปลผล	3.65 มาก		4.45 มาก		3.85 มาก		4.00 มาก		3.71 มาก	

จากตาราง 4.30 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.65) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.60) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 3.32) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.45) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.43) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 4.38) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.84) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 3.30) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกรรวม ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.82) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 3.55) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.71) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.69) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 3.14) ตามลำดับ

ตาราง 4.31 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พจน.รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกร n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถ ใหม่	3.56 0.92	มาก 1	4.48 0.71	มาก 2	3.88 0.92	มาก 1	3.45 0.82	ปาน กลาง 2	3.57 0.98	มาก 1
ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.24 0.83	ปาน กลาง 2	4.52 0.86	มาก ที่สุด 1	3.45 0.96	ปาน กลาง 2	3.55 0.69	มาก 1	3.14 0.89	ปาน กลาง 2
สถานะภาพทาง การเมืองในปัจจุบัน	2.68 1.14	ปาน กลาง 3	4.26 1.01	มาก 3	2.66 1.16	ปาน กลาง 3	3.27 0.79	ปาน กลาง 3	3.90 0.96	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.16 ปานกลาง		4.42 มาก		3.33 ปานกลาง		3.42 ปานกลาง		3.10 ปานกลาง	

จากตาราง 4.31 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.16) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่าถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.56) รองลงมาคือค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.24) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 2.68) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.42) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 4.52) รองลงมาคือค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 4.48) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.26) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.33) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า

รถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมาคือค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.45) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 2.66) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.42) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.55) รองลงมาค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.45) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.27) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรับจ้างทั่วไป ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.10) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.57) รองลงมาคือค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.14) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 2.59) ตามลำดับ

ตาราง 4.32 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พวงง.รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกร n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม	2.72 1.17	ปานกลาง 2	3.24 0.91	ปานกลาง 2	2.19 0.97	น้อย 2	3.00 1.41	ปานกลาง 2	2.10 0.74	น้อย 2
การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	3.96 1.89	มาก 1	4.48 0.74	มาก 1	4.02 0.65	มาก 1	3.73 0.90	มาก 1	3.90 0.77	มาก 1
ค่าเฉลี่ยรวมแปลผล	3.28 ปานกลาง		4.04 มาก		3.18 ปานกลาง		3.38 ปานกลาง		3.03 ปานกลาง	

จากตาราง 4.32 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรมอยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจ

มาก (ค่าเฉลี่ย 3.28) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 3.96) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.72) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.04) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.24) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.18) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.02) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.19) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.38) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 3.73) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.00) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.03) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 3.90) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.10) ตามลำดับ

ตาราง 4.33 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์
บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ)
ที่มีใช้

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	4.40 0.67	มาก 2	4.41 0.70	มาก 2	4.09 0.54	มาก 2
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	4.30 0.70	มาก 3	4.07 0.75	มาก 3	3.91 0.94	มาก 3
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	4.73 0.50	มากที่สุด 1	4.50 0.69	มากที่สุด 1	4.36 0.50	มาก 1
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.47 มาก		4.33 มาก		4.12 มาก	

จากตาราง 4.33 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.47) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.73) รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.40) และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.30) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 1 คันให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.33) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.50) รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.41) และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.07) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้มากกว่า 1 คันให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.12) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.36) รองลงมาคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.09) และภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.91) ตามลำดับ

ตาราง 4.34 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเทคโนโลยี ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์
บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ)
ที่มีใช้

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
รถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น	3.97 0.79	มาก 1	3.79 0.77	มาก 1	4.18 0.87	มาก 1
มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน	3.64 1.20	มาก 2	3.40 1.01	ปานกลาง 2	3.27 1.42	ปานกลาง 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.80 มาก		3.59 มาก		3.73 มาก	

จากตาราง 4.34 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.80) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.97) รองลงมาได้มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 3.64) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.79) รองลงมาได้มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 3.40) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.73) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์บรรทุกรุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.18) รองลงมาได้มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 3.27) ตามลำดับ

ตาราง 4.35 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง	จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
ค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.88 0.98	มาก 1	3.85 0.92	มาก 1	3.64 1.03	มาก 1
ค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.69 1.05	มาก 2	3.50 0.98	มาก 2	3.18 1.08	ปานกลาง 2
สถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน	3.05 1.32	ปานกลาง 3	3.18 1.08	ปานกลาง 3	3.00 1.18	ปานกลาง 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.54 มาก		3.44 ปานกลาง		3.27 ปานกลาง	

จากตาราง 4.35 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.54) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมาคือค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.69) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.05) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.44) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.85) รองลงมาคือค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.50) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.18) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.27) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าภาษีรถยนต์บรรทุกและ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.64) รองลงมาคือค่าประกันภัยรถยนต์บรรทุกเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.18) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.00) ตามลำดับ

ตาราง 4.36 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ที่ใช้ในการตัดสินใจ
 ซึ่งรถยนต์บรรทุกทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกทุกส่วนบุคคล
 (รถกระบะ) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม	จำนวนรถยนต์บรรทุกทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้า มีตาในสังคม	2.69 1.16	ปานกลาง 2	2.36 0.91	น้อย 2	2.18 1.17	น้อย 2
การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบายในการเดินทาง	4.09 0.81	มาก 1	4.04 0.75	มาก 1	3.91 0.83	มาก 1
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.39 ปานกลาง		3.20 ปานกลาง		3.05 ปานกลาง	

จากตาราง 4.36 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์บรรทุกทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.39) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้ แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.69) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.20) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.04) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้ แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.36) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.05) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 3.91) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 2.18) ตามลำดับ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาด ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง
ของผู้บริโภคในอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

ตาราง 4.37 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกของปัจจัยส่วนประสมการตลาด
ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามเพศและอายุ

เพศ	อายุ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล
ชาย n = 118	ไม่เกิน 30 ปี n = 41	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		มีบริการรับแลกเปลี่ยน รถยนต์เก่า โดยดีราคาให้ สูง	
		4.56 0.55	มาก ที่สุด	4.63 0.49	มาก ที่สุด	3.54 0.78	มาก	4.59 0.59	มาก ที่สุด
	30 ปี ขึ้นไป n = 77	สมรรถนะในการ ขับดีเช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบ ช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.49 0.58	มาก	4.40 0.59	มาก	3.74 0.77	มาก	4.39 0.61	มาก
หญิง n = 82	ไม่เกิน 30 ปี n = 45	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.51 0.55	มาก ที่สุด	4.62 0.58	มาก ที่สุด	3.73 0.81	มาก	4.60 0.58	มากที่สุด
	30 ปี ขึ้นไป n = 37	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.65 0.48	มาก ที่สุด	4.59 0.55	มาก ที่สุด	3.89 0.74	มาก	4.57 0.55	มากที่สุด

จากตาราง 4.37 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี
ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเชื้อวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มี

ความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.56) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.49)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงอายุให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.51 และ 4.65 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านราคาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงอายุให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมาก (ค่าเฉลี่ย 4.63 และ 4.40 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงอายุให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.62 และ 4.59 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.54 และ 3.74 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.73 และ 3.89 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปีให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยดีราคาให้สูง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.59) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละเอียดเป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.39)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละเอียด เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.60 และ 4.57 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ตาราง 4.38 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามเพศและรายได้

เพศ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล
ชาย n = 118	ไม่เกิน 10,000 n = 55	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเหลี่ยมชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		มีบริการรับแลกเปลี่ยน รถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง	
		4.51 0.54	มาก ที่สุด	4.45 0.57	มาก	3.49 0.74	ปานกลาง	4.53 0.84	มากที่สุด
	10,001 บาทขึ้นไป n = 63	สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี	
		4.48 0.59	มาก	4.51 0.56	มากที่สุด	3.83 0.77	มาก	4.46 0.62	มาก
หญิง n = 82	ไม่เกิน 10,000 n = 35	สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี		มีระบบเงินคาวนต่ำ ให้ ผ่อนชำระ โดยมีดอกเบี้ย ต่ำ		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		มีบริการรับแลกเปลี่ยน รถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง	
		4.60 0.74	มาก ที่สุด	4.57 0.61	มากที่สุด	3.66 0.73	มาก	4.54 0.56	มากที่สุด
	10,001 บาทขึ้นไป n = 47	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเหลี่ยมชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี	
		4.62 0.53	มาก ที่สุด	4.66 0.52	มากที่สุด	3.91 0.80	มาก	4.62 0.53	มากที่สุด

จากตาราง 4.38 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเหลี่ยมชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.51) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 10,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.48)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.60) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 10,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกียร์ขงหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.62)

ด้านราคาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงรายได้ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.45 และ 4.51 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีระบบเงินค่างวดต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.57) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ช่วง 10,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.66)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงรายได้ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลางและมาก (ค่าเฉลี่ย 3.49 และ 3.83 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงรายได้ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลางและมาก (ค่าเฉลี่ย 3.66 และ 3.91 ตามลำดับ)

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยดีราคาให้สูง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.53) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ช่วง 10,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.46)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยดีราคาให้สูง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.54) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ช่วง 10,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.62)

ตาราง 4.39 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอายุและรายได้

อายุ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล
ไม่เกิน 30 ปี n = 86	ไม่เกิน 10,000 n = 51	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก		มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง	
		4.57 0.54	มากที่สุด	4.57 0.57	มากที่สุด	3.57 0.83	มาก	4.63 0.53	มากที่สุด
	10,001 บาทขึ้นไป n = 35	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.49 0.56	มาก	4.71 0.46	มากที่สุด	3.74 0.83	มาก	4.57 0.56	มากที่สุด
30 ปีขึ้นไป n = 114	ไม่เกิน 10,000 n = 39	สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก		มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง	
		4.62 0.50	มากที่สุด	4.38 0.59	มาก	3.54 0.60	มาก	4.41 0.94	มาก
	10,001 บาทขึ้นไป n = 75	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี	
		4.53 0.62	มากที่สุด	4.51 0.58	มากที่สุด	3.92 0.80	มาก	4.51 0.60	มากที่สุด

จากตาราง 4.39 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ทุกช่วงรายได้ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.57 และ 4.49 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มี

ความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.62) แตกต่างจากผู้มีรายได้ 10,001 บาทขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเกี่ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.53)

ด้านราคาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.57 และ 4.71 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.38 และ 4.51 ตามลำดับ)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.57 และ 3.74 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ทุกช่วงรายได้ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.54 และ 3.92 ตามลำดับ)

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.63) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 10,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.57)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.41) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 10,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.51)

ตาราง 4.40 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์
บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า n = 66		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. n = 85		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า n = 49	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1.ชื่อตราชื่อของรถยนต์:ญี่ปุ่น	3.21 0.79	ปานกลาง 9	3.61 0.86	มาก 9	4.27 0.95	มาก 5
ชื่อตราชื่อของรถยนต์:ยุโรป	2.77 0.96	ปานกลาง 10	3.13 0.81	ปานกลาง 10	3.71 0.87	มาก 10
ชื่อตราชื่อของรถยนต์:อเมริกา	2.48 0.93	น้อย 11	2.66 0.91	ปานกลาง 11	3.04 0.84	ปานกลาง 11
2.สีของรถยนต์	3.74 0.64	มาก 5	4.11 0.77	มาก 4	4.35 0.66	มาก 2
3.รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงาม	3.24 0.75	ปานกลาง 8	3.76 0.81	มาก 8	4.33 0.77	มาก 3
4.สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก)	4.38 0.60	มาก 2	4.56 1.57	มากที่สุด 2	4.61 0.49	มากที่สุด 1
5.อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับรถ	3.44 0.68	มาก 7	3.85 0.65	มาก 6	4.18 0.86	มาก 7
6.ขนาดของเครื่องยนต์	3.56 0.62	มาก 6	3.82 0.66	มาก 7	4.16 0.92	มาก 8
7.มีการรับประกันหลังการขาย	4.21 0.79	มาก 3	4.38 0.65	มาก 3	4.29 0.74	มาก 4
8.ความยากง่ายในการหาอะไหล่เพื่อ ซ่อมภายหลัง	3.85 0.79	มาก 4	3.88 0.84	มาก 5	4.08 0.79	มาก 9
9.สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี	4.55 0.56	มากที่สุด 1	4.61 0.60	มากที่สุด 1	4.22 1.03	มาก 6
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.59 มาก		3.85 มาก		4.11 มาก	

จากตาราง 4.40 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือสมรรถนะในการ

จับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.55) รองลงมาสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเนื้อเยื่อชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.38) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.21) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสมรรถนะในการจับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.61) รองลงมาคือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเนื้อเยื่อชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.56) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.38) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.11) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเนื้อเยื่อชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.61) รองลงมาคือสีของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.35) และรูปลักษณะภายนอกที่สวยงาม ทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.33) ตามลำดับ

ตาราง 4.41 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์ บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า n = 66		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. n = 85		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า n = 49	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์	4.42 0.61	มาก 1	4.59 0.52	มากที่สุด 1	4.59 0.57	มากที่สุด 1
2.การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น	4.02 0.69	มาก 5	4.07 0.69	มาก 5	4.20 0.71	มาก 4
3.มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด	4.30 0.76	มาก 3	4.25 0.74	มาก 3	4.33 0.69	มาก 3
4.มีระบบเงินค่างวดต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ	4.41 0.66	มาก 2	4.47 0.63	มาก 2	4.35 0.75	มาก 2
5.เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป	4.15 0.71	มาก 4	4.13 0.72	มาก 4	4.20 0.91	มาก 5
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.26 มาก		4.30 มาก		4.33 มาก	

จากตาราง 4.41 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุด มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่าให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.26) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.42) รองลงมาคือมีระบบเงินคาวน์ต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.41) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.30) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.30) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.59) รองลงมาคือมีระบบเงินคาวน์ต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.47) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.25) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.33) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.59) รองลงมาคือมีระบบเงินคาวน์ต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.35) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.33) ตามลำดับ

ตาราง 4.42 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า n = 66		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. n = 85		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า n = 49	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1.ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เดินที่รถ	2.73 0.78	ปานกลาง 4	3.13 0.95	ปานกลาง 4	4.04 1.04	มาก 3
2.สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่ เดินทางมาสะดวก	3.67 0.75	มาก 1	3.56 0.75	มาก 1	4.08 0.76	มาก 1
3.มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคม หลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ	3.05 0.83	ปานกลาง 3	3.28 0.88	ปานกลาง 3	3.88 0.86	มาก 4
4.สถานประกอบการมีห้องรับรอง ลูกค้าที่สะดวกสบาย	2.70 0.76	ปานกลาง 5	3.07 0.96	ปานกลาง 5	3.63 0.93	มาก 5
5.มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า	3.21 0.73	ปานกลาง 2	3.48 0.91	ปานกลาง 2	4.04 0.84	มาก 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล		3.07 ปานกลาง		3.31 ปานกลาง		3.93 มาก

จากตาราง 4.42 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุด มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่าให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.07) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือ สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.67) รองลงมาคือมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.21) และมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.05) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.31) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.56) รองลงมาคือมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.48) และมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.28) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า ให้ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการ

ตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.93) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.08) รองลงมาคือมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 4.04) และความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 4.04) ตามลำดับ

ตาราง 4.43 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า n = 66		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. n = 85		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า n = 49	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1.พนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย	3.76 0.62	มาก 6	4.11 0.71	มาก 6	4.37 0.70	มาก 3
2.พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	4.30 0.63	มาก 2	4.58 0.52	มากที่สุด 1	4.63 0.57	มากที่สุด 1
3.มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน	4.20 0.64	มาก 3	4.32 0.62	มาก 5	4.43 0.61	มาก 2
4.มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดูนอกสถานที่	3.30 0.84	ปานกลาง 7	3.65 0.77	มาก 7	4.00 0.79	มาก 8
5.มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	4.08 0.95	มาก 4	4.35 0.68	มาก 4	4.33 0.66	มาก 5
6.มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต	2.68 0.93	ปานกลาง 10	3.31 0.90	มาก 10	3.90 0.90	มาก 9
7.มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ	2.58 0.98	ปานกลาง 12	3.13 0.96	ปานกลาง 12	3.80 1.04	มาก 11
8.มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่าโดยตีราคาให้สูง	4.32 0.88	มาก 1	4.58 0.54	มากที่สุด 2	4.33 0.63	มาก 4
9.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : นิตยสารรถยนต์	2.85 0.81	ปานกลาง 9	3.48 0.91	ปานกลาง 8	3.86 0.87	มาก 10
10.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : อินเทอร์เน็ต	2.61 0.78	ปานกลาง 11	3.26 0.89	ปานกลาง 11	3.57 0.79	มาก 12

ตาราง 4.43 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า n = 66		มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. n = 85		ปริญญาตรีหรือสูงกว่า n = 49	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
11. มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอกับความต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : พนักงานขาย	4.02 0.97	มาก 5	4.42 0.66	มาก 3	4.24 0.80	มาก 6
12. มีบริการติดตามได้ถามและใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์	2.85 0.79	ปานกลาง 8	3.33 0.93	ปานกลาง 9	4.02 0.85	มาก 7
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.46 ปานกลาง		3.88 มาก		4.12 มาก	

จากตาราง 4.43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดตำมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.46) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.32) รองลงมาพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.30) และมีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.20) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.-อนุปริญญา/ปวส. ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.88) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.58) รองลงมาบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.58) และมีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอกับความต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : อินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 4.42) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.12) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.63) รองลงมาบริการติดต่อ

สถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน(ค่าเฉลี่ย 4.43) และพนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่ร่างกายเรียว (ค่าเฉลี่ย 4.37) ตามลำดับ

ตาราง 4.44 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์ บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกร n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1.ชื่อตราชื่อของรถยนต์: ญี่ปุ่น	3.96 0.84	มาก 5	4.38 0.88	มาก 9	3.23 0.71	ปานกลาง 9	4.64 0.50	มากที่สุด 1	3.22 0.82	ปานกลาง 9
ชื่อตราชื่อของรถยนต์: ยุโรป	3.08 0.86	ปานกลาง 10	3.81 0.74	มาก 10	2.86 0.81	ปานกลาง 10	4.36 0.67	มาก 2	2.81 0.87	มาก 10
ชื่อตราชื่อของรถยนต์: อเมริกา	2.68 0.99	ปานกลาง 11	3.00 0.62	ปานกลาง 11	2.50 0.87	ปานกลาง 11	3.73 0.90	มาก 9	2.50 0.96	ปานกลาง 11
2.สีของรถยนต์	4.20 0.58	มาก 3	4.43 0.70	มาก 6	3.94 0.66	มาก 4	3.91 0.83	มาก 6	3.84 0.70	มาก 4
3.รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงาม	3.80 0.71	มาก 6	4.45 0.74	มาก 5	3.55 0.75	มาก 8	4.18 0.60	มาก 4	3.29 0.86	ปานกลาง 8
4.สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเกี่ยวชนหนัก)	4.40 0.71	มาก 1	4.76 0.43	มากที่สุด 1	4.50 0.56	มากที่สุด 2	4.27 0.47	มาก 3	4.45 0.57	มาก 2
5.อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับรถ	3.76 0.78	มาก 7	4.38 0.73	มาก 7	3.67 0.59	มาก 7	3.73 0.65	มาก 8	3.53 0.78	มาก 7
6.ขนาดของเครื่องยนต์	3.76 0.78	มาก 7	4.38 0.73	มาก 7	3.75 0.62	มาก 6	3.55 0.82	มาก 11	3.67 0.69	มาก 6

ตาราง 4.44 (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกรรวม n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่
7.มีการรับประกัน หลังการขาย	4.00 0.96	มาก 4	4.55 0.50	มาก ที่สุด 3	4.34 0.70	มาก 3	3.91 0.83	มาก 6	4.28 0.70	มาก 3
8.ความยากง่ายในการ หาอะไหล่เพื่อซ่อม ภายหลัง	3.40 0.65	ปาน กลาง 9	4.50 0.55	มาก ที่สุด 4	3.84 0.86	มาก 5	3.73 1.01	มาก 10	3.84 0.72	มาก 5
9.สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี	4.28 0.94	มาก 2	4.64 0.48	มาก ที่สุด 2	4.55 0.59	มาก ที่สุด 1	4.18 1.08	มาก 5	4.48 0.82	มาก 1
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.76 มาก		4.30 มาก		3.70 มาก		4.02 มาก		3.63 มาก	

จากตาราง 4.44 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.76) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเก็ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.40) รองลงมาสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.28) และสี่ขอรยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.20) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.30) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเก็ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.76) รองลงมาคือสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.64) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.55) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.70) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี

(ค่าเฉลี่ย 4.55) รองลงมาคือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.50) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.34) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกรให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.02) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์: ญี่ปุ่น (ค่าเฉลี่ย 4.64) รองลงมาชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์: ยุโรป (ค่าเฉลี่ย 4.36) และสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.27) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับจ้างทั่วไปให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.63) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์ดีเซลเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.45) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.28) ตามลำดับ

ตาราง 4.45 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์
บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านราคา	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกร n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1.ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์	4.48 0.71	มาก 1	4.60 0.50	มากที่สุด 1	4.61 0.52	มากที่สุด 1	4.82 0.40	มากที่สุด 1	4.38 0.59	มาก 2
2.การกำหนดราคาขาย ต่ำกว่ารายอื่น	3.84 0.69	มาก 4	4.36 0.53	มาก 5	4.00 0.69	มาก 5	4.27 0.65	มาก 4	4.05 0.76	มาก 5
3.มีส่วนลดให้เมื่อชำระ เป็นเงินสด	3.80 0.91	มาก 5	4.55 0.50	มากที่สุด 2	4.27 0.72	มาก 3	4.27 0.65	มาก 4	4.33 0.73	มาก 3
4.มีระบบเงินคาวนต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมี ดอกเบี้ยต่ำ	4.24 0.83	มาก 2	4.50 0.59	มากที่สุด 3	4.41 0.64	มาก 2	4.64 0.67	มากที่สุด 2	4.41 0.68	มาก 1
5.เรียกเก็บเงินมัดจำไม่ สูงเกินไป	3.96 0.84	มาก 3	4.38 0.73	มาก 4	4.11 0.59	มาก 4	4.36 0.92	มาก 3	4.09 0.86	มาก 4
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.60 มากที่สุด		4.48 มาก		4.28 มาก		4.47 มาก		4.25 มาก	

จากตาราง 4.45 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.06) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมา มีระบบเงินคาวนต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.24) และเรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 3.96) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.48) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์

(ค่าเฉลี่ย 4.60) รองลงมามีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.55) และมีระบบเงินคาวนต้าให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.50) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.61) รองลงมา มีระบบเงินคาวนต้าให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.41) และเรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 4.11) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.47) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.82) รองลงมา มีระบบเงินคาวนต้าให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.64) และเรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 4.36) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับจ้างทั่วไป ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือ มีระบบเงินคาวนต้าให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.41) รองลงมา มีราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.38) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.33) ตามลำดับ

ตาราง 4.46 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้าน ช่องทางการจัดจำหน่าย	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกร n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1.ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ	3.40 0.82	ปานกลาง 3	4.10 1.10	มาก 3	2.92 0.90	ปานกลาง 4	3.82 1.17	มาก 3	2.72 0.72	ปานกลาง 4
2.สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก	3.76 0.83	มาก 1	4.12 0.63	มาก 2	3.64 0.76	มาก 1	3.82 0.87	มาก 2	3.50 0.76	มาก 1
3.มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวก ต่อการใช้บริการ	3.32 0.99	ปานกลาง 4	3.93 0.71	มาก 4	3.23 0.83	ปานกลาง 3	3.73 1.27	มาก 4	3.00 0.82	ปานกลาง 3
4.สถานประกอบการมีห้องรับรองลูกค้าที่สะดวกสบาย	3.28 0.98	ปานกลาง 5	3.76 0.85	มาก 5	2.92 0.90	ปานกลาง 4	3.55 1.04	มาก 5	2.60 0.72	ปานกลาง 5
5.มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า	3.64 0.70	มาก 2	4.14 0.78	มาก 1	3.34 0.86	ปานกลาง 2	4.09 0.83	มาก 1	3.14 0.80	ปานกลาง 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.48 ปานกลาง		4.01 มาก		3.21 ปานกลาง		3.80 มาก		2.99 ปานกลาง	

จากตาราง 4.46 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.48) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.76) รองลงมา มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.64) และความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 3.40) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.01) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือความมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 4.14) รองลงมาสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.12) และความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินท์รด (ค่าเฉลี่ย 4.10) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.21) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.64) รองลงมามีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.34) และมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวก ต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.23) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.80) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมาสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.82) และความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินท์รด (ค่าเฉลี่ย 3.82) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับจ้างทั่วไป ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.99) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.50) รองลงมามีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.14) และมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวก ต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.00) ตามลำดับ

ตาราง 4.47 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พจน.รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกรรวม n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่
1.พนักงานขายมีบุคลิก น่าเชื่อถือ แต่งกาย เรียบร้อย	3.69 0.79	มาก 6	4.50 0.59	มาก ที่สุด 3	3.88 0.70	มาก 6	4.45 0.52	มาก 2	3.93 0.65	มาก 6
2.พนักงานขายมีความรู้ และความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับรถยนต์แต่ละ รุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	4.48 0.59	มาก 1	4.74 0.45	มาก ที่สุด 1	4.42 0.61	มาก 2	4.27 0.79	มาก 5	4.47 0.57	มาก 2
3.มีบริการติดต่อสถาบัน การเงินให้กู้ยืมซื้อรถ เป็นเงินผ่อน	4.32 0.69	มาก 2	4.50 0.51	มาก 2	4.28 0.65	มาก 5	4.45 0.69	มาก 3	4.16 0.62	มาก 5
4.มีบริการขับรถยนต์ไป ให้ลูกค้าดูนอกสถานที่	3.48 1.16	ปาน กลาง 7	3.95 0.66	มาก 11	3.34 0.74	ปาน กลาง 7	4.27 0.65	มาก 4	3.62 0.79	มาก 7
5.มีบริการให้ลูกค้า ทดลองขับก่อนซื้อ	3.92 1.15	มาก 6	4.36 0.62	มาก 6	4.31 0.77	มาก 3	4.64 0.50	มาก ที่สุด 1	4.19 0.71	มาก 3
6.มีรูปรถยนต์ให้ดูทาง อินเทอร์เน็ต	3.00 0.96	ปาน กลาง 9	4.19 0.74	มาก 8	2.98 0.90	ปาน กลาง 10	4.00 0.77	มาก 9	2.81 0.87	ปาน กลาง 10
7.มีอุปกรณ์ตกแต่ง เพิ่มเติมพิเศษ	2.84 1.07	ปาน กลาง 12	4.02 0.87	มาก 10	2.84 0.95	ปาน กลาง 12	3.73 1.10	มาก 11	2.74 0.97	ปาน กลาง 12
8.มีบริการรับ แลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง	4.08 1.12	มาก 3	4.45 0.59	มาก 4	4.56 0.61	มาก ที่สุด 1	4.09 0.70	มาก 6	4.48 0.57	มาก 1

ตาราง 4.47 (ต่อ)

ปัจจัยด้าน การส่งเสริมการตลาด	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท n = 25		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ n = 42		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย n = 64		เกษตรกร n = 11		รับจ้างทั่วไป n = 58	
	ค่า เฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่า เฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่า เฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่า เฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่า เฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับ ที่
9.มีการให้ข้อมูล ข่าวสารแก่ลูกค้า เพียงพอตามที่ต้องการ ทราบเกี่ยวกับรถที่ จำหน่ายผ่าน : นิตยสาร รถยนต์	3.24 1.09	ปาน กลาง 8	4.02 0.84	มาก 9	3.16 0.84	ปาน กลาง 8	4.00 0.45	มาก 8	3.05 0.87	ปาน กลาง 8
10.มีการให้ข้อมูล ข่าวสารแก่ลูกค้า เพียงพอตามที่ต้องการ ทราบเกี่ยวกับรถที่ จำหน่ายผ่าน : อินเทอร์เน็ต	2.92 1.00	ปาน กลาง 11	3.90 0.82	มาก 12	2.97 0.89	ปาน กลาง 11	3.45 0.52	มาก 12	2.74 0.64	ปาน กลาง 11
11.มีการให้ข้อมูล ข่าวสารแก่ลูกค้า เพียงพอตามที่ต้องการ ทราบเกี่ยวกับรถที่ จำหน่ายผ่าน : พนักงาน ขาย	3.96 1.14	มาก 5	4.45 0.71	มาก 5	4.30 0.77	มาก 4	4.09 1.05	มาก 7	4.19 0.74	มาก 4
12. มีบริการติดตามไต่ ถามและใส่ใจผลการใช้ รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูล ใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่าน โทรศัพท์	3.00 1.08	ปาน กลาง 10	4.29 0.86	มาก 7	3.03 0.73	ปาน กลาง 9	3.91 0.54	มาก 10	3.03 0.97	ปาน กลาง 9
ค่าเฉลี่ยรวม	3.60 มาก		4.28 มาก		3.67 มาก		4.11 มาก		3.62 มาก	

จากตาราง 4.47 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาให้บริการติดต่อ

สถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.32) และมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.08) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.74) รองลงมาให้บริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.50) และพนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย (ค่าเฉลี่ย 4.50) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.67) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.56) รองลงมาพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.42) และมีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.31) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.11) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.64) รองลงมาพนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย (ค่าเฉลี่ย 4.45) และมีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.45) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับจ้างทั่วไป ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.62) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.47) และมีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.19) ตามลำดับ

ตาราง 4.48 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์
บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ)
ที่มีใช้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1. ชื่อตราชื่อของรถยนต์ญี่ปุ่น	3.83 0.94	มาก 9	3.49 0.89	ปานกลาง 8	3.55 1.29	มาก 9
ชื่อตราชื่อของรถยนต์ยุโรป	3.40 0.93	ปานกลาง 10	2.98 0.87	ปานกลาง 10	2.82 1.25	ปานกลาง 10
ชื่อตราชื่อของรถยนต์อเมริกา	2.77 0.91	ปานกลาง 11	2.66 0.92	ปานกลาง 11	2.36 1.03	น้อย 11
2. สีของรถยนต์	4.22 0.72	มาก 4	3.92 0.66	มาก 4	3.82 0.87	มาก 5
3. รูปลักษณะภายนอกที่สวยงาม	3.99 0.80	มาก 5	3.50 0.87	มาก 9	3.73 1.10	มาก 8
4. สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก)	4.55 0.54	มากที่สุด 1	4.50 0.58	มากที่สุด 2	4.45 0.69	มาก 1
5. อุปกรณ์แต่งที่มีมากับรถ	3.89 0.84	มาก 7	3.72 0.72	มาก 7	3.73 0.47	มาก 6
6. ขนาดของเครื่องยนต์	3.86 0.80	มาก 8	3.85 0.68	มาก 6	3.73 0.79	มาก 7
7. มีการรับประกันหลังการขาย	4.30 0.76	มาก 3	4.32 0.71	มาก 3	4.18 0.60	มาก 3
8. ความยากง่ายในการหาอะไหล่เพื่อ ซ่อมภายหลัง	3.90 0.86	มาก 6	3.92 0.77	มาก 5	4.09 0.83	มาก 4
9. สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี	4.44 0.86	มาก 2	4.55 0.61	มากที่สุด 1	4.36 0.67	มาก 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.92 มาก		3.77 มาก		3.71 มาก	

จากตาราง 4.48 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.92) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง

(ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.55) รองลงมาสมรรถนะในการจับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.44) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.30) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.77) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสมรรถนะในการจับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.55) รองลงมาสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.50) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.32) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.71) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.45) รองลงมาสมรรถนะในการจับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.36) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.18) ตามลำดับ

ตาราง 4.49 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านราคา	จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์	4.60 0.56	มากที่สุด 1	4.49 0.58	มาก 1	4.45 0.52	มาก 1
2.การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น	4.19 0.66	มาก 5	4.05 0.71	มาก 4	3.55 0.52	มาก 5
3.มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด	4.38 0.72	มาก 3	4.21 0.75	มาก 3	4.27 0.65	มาก 3
4.มีระบบเงินค่าน้ำต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี่ยต่ำ	4.48 0.66	มาก 2	4.40 0.68	มาก 2	4.18 0.60	มาก 4
5.เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป	4.30 0.82	มาก 4	4.01 0.70	มาก 5	4.36 0.67	มาก 2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.39		4.23		4.16	
แปลผล	มาก		มก		มาก	

จากตาราง 4.49 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีไม่มีรถยนต์ส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.39) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.60) รองลงมา มีระบบเงินค่างวดต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.48) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.38) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์ส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.49) รองลงมา มีระบบเงินค่างวดต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.40) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.21) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์ส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.16) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.45) รองลงมา เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 4.36) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.27) ตามลำดับ

ตาราง 4.50 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.
1.ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เดินท์รถ	3.50 1.03	มาก 3	2.97 1.03	ปานกลาง 4	3.27 0.65	ปานกลาง 5
2.สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่ เดินทางมาสะดวก	3.81 0.74	มาก 1	3.58 0.77	มาก 1	4.36 0.81	มาก 1
3.มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคม หลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ	3.49 0.88	ปานกลาง 4	3.20 0.94	ปานกลาง 3	3.64 0.67	มาก 2
4.สถานประกอบการมีห้องรับรอง ลูกค้าที่สะดวกสบาย	3.19 0.93	ปานกลาง 5	2.95 0.93	ปานกลาง 5	3.45 1.21	ปานกลาง 4
5.มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า	3.67 0.91	มาก 2	3.41 0.87	ปานกลาง 2	3.55 0.82	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.53 มาก		3.22 ปานกลาง		3.65 มาก	

จากตาราง 4.50 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.53) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือ สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.81) รองลงมา มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.67) และความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินท์รถ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.22) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือ สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.58) มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.41) และมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.20) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการ ตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.65) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือสถานประกอบการอยู่ ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.36) รองลงมามีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำ ให้สะดวกต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.64) และมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปี ใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.55) ตามลำดับ

ตาราง 4.51 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่ใช้ในการตัดสินใจ ซื้อรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลมือสอง จำแนกตามจำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
1.พนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย	4.11 0.70	มาก 6	4.04 0.72	มาก 6	3.91 0.70	มาก 6
2.พนักงานขายมีความรู้และความ เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี	4.55 0.59	มากที่สุด 1	4.50 0.56	มากที่สุด 1	4.09 0.70	มาก 3
3.มีบริการติดต่อบ้านการเงินให้ กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน	4.43 0.56	มาก 2	4.21 0.67	มาก 5	4.18 0.60	มาก 2
4.มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดู นอกสถานที่	3.80 0.86	มาก 7	3.48 0.78	ปานกลาง 7	3.55 0.93	มาก 7
5.มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	4.31 0.85	มาก 4	4.23 0.71	มาก 4	4.09 0.94	มาก 4
6.มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต	3.45 0.99	ปานกลาง 10	3.09 1.04	ปานกลาง 10	3.00 0.63	ปานกลาง 11
7.มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ	3.25 1.13	ปานกลาง 11	3.03 1.04	ปานกลาง 11	2.73 1.01	ปานกลาง 12
8.มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตราค่าให้สูง	4.41 0.78	มาก 3	4.50 0.58	มากที่สุด 2	4.00 0.89	มาก 5
9.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้า เพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับ รถที่จำหน่ายผ่าน : นิตยสารรถยนต์	3.47 1.04	ปานกลาง 9	3.27 0.88	ปานกลาง 8	3.45 0.69	ปานกลาง 10

ตาราง 4.51 (ต่อ)

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ที่มีใช้					
	ไม่มี n = 88		มี 1 คัน n = 101		มีมากกว่า 1 คัน n = 11	
	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย S.D.	แปลผล ลำดับที่
10. มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้า เพียงพอดังที่ต้องการทราบเกี่ยวกับ รถที่จำหน่ายผ่าน : อินเทอร์เน็ต	3.23 0.91	ปานกลาง 12	3.00 0.92	ปานกลาง 12	3.36 0.81	ปานกลาง 8
11. มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้า เพียงพอดังที่ต้องการทราบเกี่ยวกับ รถที่จำหน่ายผ่าน : พนักงานขาย	4.24 0.84	มาก 5	4.24 0.83	มาก 3	4.36 0.67	มาก 1
12. มีบริการติดตามไต่ถามและใส่ใจ ผลการใช้รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูล ใหม่ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์	3.56 0.99	มาก 8	3.15 0.92	ปานกลาง 9	3.36 0.92	ปานกลาง 9
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.90 มาก		3.73 มาก		3.67 มาก	

จากตาราง 4.51 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีไม่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.90) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.55) รองลงมา มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.43) และมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.41) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.73) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.50) รองลงมา มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.50) และมีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอดังที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : พนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.24) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.67) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือมีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอดังที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : พนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.18) รองลงมา

มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน(ค่าเฉลี่ย 4.09) และพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.09) ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบเกี่ยวกับผู้ประกอบการเต็นท์รถ

ตาราง 4.52 จำนวนและร้อยละเกี่ยวกับปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีต่อผู้ประกอบการเต็นท์รถ

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวนคนที่พบปัญหา	ร้อยละ	ลำดับที่
คุณสมบัติไม่ตรงตามที่บอกกล่าว	200	82	41.0	3
คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน	200	105	52.5	2
รถยนต์ไม่อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน	200	144	72.0	1
รถยนต์มีให้เลือกน้อยกว่าที่อื่น	200	41	20.5	4

จากตาราง 4.52 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องเรื่องรถยนต์ไม่อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานมากที่สุด 144 คน ร้อยละ 72.0 รองลงมาเรื่องคุณภาพไม่ได้มาตรฐานจำนวน 105 คน ร้อยละ 52.5 คุณสมบัติไม่ตรงตามที่บอกกล่าว 82 คน ร้อยละ 41.0 รถยนต์มีให้เลือกน้อยกว่าที่อื่น 41 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5 และ

ตาราง 4.53 จำนวนและร้อยละเกี่ยวกับปัญหาด้านราคา ที่มีต่อผู้ประกอบการเต็นท์รถ

ปัญหาด้านราคา	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวนคนที่พบปัญหา	ร้อยละ	ลำดับที่
ราคาแพงกว่าที่อื่นมาก	200	106	53.0	1
ราคาที่ตั้งไว้สูงกว่าความเป็นจริง	200	103	51.5	2
ราคาเงินค่างวดสูงเกินไป	200	99	49.5	3
ไม่คืนเงินมัดจำกรณีผู้เงินไม่ผ่าน	200	49	24.5	4

จากตาราง 4.53 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาด้านราคา เรื่องราคาแพงกว่าที่อื่น มากมากที่สุดจำนวน 106 คน ร้อยละ 53.0 รองลงมาเรื่องราคาที่ตั้งไว้สูงกว่าความเป็นจริง 103 คน คิดเป็นร้อยละ 51.5 เรื่องราคาเงินค่านีสูงเกินไป 99 คน ร้อยละ 49.5 และเรื่องไม่คืนเงินมัดจำกรณี กู้เงินไม่ผ่าน จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5

ตาราง 4.54 จำนวนและร้อยละเกี่ยวกับปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีต่อผู้ประกอบการ เต็นท์รถ

ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวนคนที่พบปัญหา	ร้อยละ	ลำดับที่
การเดินทางมาสถานประกอบการหรือเต็นท์รถไม่สะดวก / หายาก	200	148	74.0	1
ป้ายบอกชื่อสถานประกอบการหรือเต็นท์รถไม่ชัดเจน	200	123	61.5	2
ข้อมูลในอินเทอร์เน็ตมีน้อยเกินไป	200	28	14.0	3
ข้อมูลในนิตยสารรถยนต์มีน้อยเกินไป	200	18	9.0	4
ไม่มีการโฆษณาผ่านนิตยสารรถยนต์	200	8	4.0	5

จากตาราง 4.54 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เรื่องการเดินทางมาสถานประกอบการหรือเต็นท์รถไม่สะดวก / หายาก มากที่สุด 148 คน ร้อยละ 74.0 รองลงมาเรื่องป้ายบอกชื่อสถานประกอบการหรือเต็นท์รถไม่ชัดเจน จำนวน 123 คน ร้อยละ 61.5 เรื่องข้อมูลในอินเทอร์เน็ตมีน้อยเกินไป 28 คน ร้อยละ 14.0 เรื่อง ข้อมูลในนิตยสารรถยนต์มีน้อยเกินไป จำนวน 18 คน ร้อยละ 9.0 และเรื่องไม่มีการโฆษณาผ่านนิตยสารรถยนต์ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0

ตาราง 4.55 จำนวนและร้อยละเกี่ยวกับปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีต่อผู้ประกอบการ
เดินที่รถ

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวนคนที่พบปัญหา	ร้อยละ	ลำดับที่
มีการบิดเบือนข้อมูลที่เป็นจริงเช่นรถยนต์ปี 2004 แต่บอกว่าเป็นปี 2005	200	77	38.5	3
พนักงานขาย / ผู้ขายพูดจาไม่สุภาพ ดูหมิ่นลูกค้า	200	102	51.0	2
ของแถมมีให้น้อยเกินไป	200	47	23.5	5
รูปถ่ายในอินเทอร์เน็ตสวยกว่าตัวจริง	200	17	8.5	7
ไม่มีบริการตรวจเช็คหลังการขาย	200	140	70.0	1
สถาบันการเงินมีให้เลือกน้อยเกินไป	200	30	15.0	6
ควรจัดแสดงตามงานรถยนต์	200	53	26.5	4

จากตาราง 4.55 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด เรื่องไม่มีบริการตรวจเช็คหลังการขายมากที่สุด 140 คน คิดเป็นร้อยละ 70.0 รองลงมาเรื่องพนักงานขาย / ผู้ขายพูดจาไม่สุภาพ ดูหมิ่นลูกค้า 102 คน ร้อยละ 51.0 เรื่องมีการบิดเบือนข้อมูลที่เป็นจริงเช่นรถยนต์ปี 2004 แต่บอกว่าเป็นปี 2005 77 คน คิดเป็นร้อยละ 38.5 เรื่องควรจัดแสดงตามงานรถยนต์ 53 คน ร้อยละ 26.5 เรื่องของแถมมีให้น้อยเกินไป จำนวน 47 คน ร้อยละ 23.5 เรื่องสถาบันการเงินมีให้เลือกน้อยเกินไป 30 คน ร้อยละ 15.0 และเรื่องรูปถ่ายในอินเทอร์เน็ตสวยกว่าตัวจริง 17 คน ร้อยละ 8.5