

บทคัดย่อ

วิชา บข. 851: วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อหรือไม่ซื้อในการซื้อรถยนต์กระบะบรรทุกขนาด 1 ตัน ของประชากรในเขตจังหวัดแพร่
ผู้จัดทำ	: นางสาวพรสวรรค์ ปันธิ
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ดร. ทวีวรรณ พรหมกันธา
หลักสูตร	: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	: กันยายน 2546
จำนวนหน้า	: 61 หน้า

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อหรือไม่ซื้อในการซื้อรถยนต์กระบะบรรทุกขนาด 1 ตัน ของผู้บริโภคในเขตจังหวัดแพร่ รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม จำนวน 300 ตัวอย่าง โดยไม่คำนึงถึงความน่าจะเป็น สุ่มตัวอย่างแบบกำหนดโควตา ยี่ห้อละ 50 ตัวอย่าง จำนวน 6 ยี่ห้อ ได้แก่ มาสด้า โตโยต้า ฮีตซุ มิตซูบิชิ นิสสันและฟอร์ด

ผลการศึกษาวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 26-35 ปี สถานภาพแต่งงาน การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว และเป็นข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ย 10,000-14,999 บาท ต่อเดือน

พฤติกรรมการซื้อรถยนต์กระบะบรรทุก พบว่าส่วนใหญ่ซื้อจากจังหวัดแพร่ ส่วนที่ซื้อจังหวัดอื่น สาเหตุเพราะราคาถูกกว่าและมีของแถมให้มากกว่า นิยมซื้อรุ่นมีแค่เบาะธรรมดาและรุ่นมีแค่เบาะพิเศษ เกียร์ธรรมดา การบังคับการหมุนของกระจกแบบไฟฟ้า เครื่องยนต์ขนาด 2,500 ซีซี และขนาด 3,000 ซีซี เหตุผลที่ซื้อรถยนต์กระบะบรรทุกเพราะใช้งานได้อเนกประสงค์และมีความทนทานสูงสามารถใช้กับเส้นทางทุรกันดาร จะตัดสินใจซื้อด้วยตัวเองและสามีหรือภรรยามีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด พบว่าผู้บริโภคให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และให้ความสำคัญระดับปานกลางคือ ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด โดยผู้บริโภคให้ความสำคัญสูงสุดด้านการบังคับควบคุม การทรงตัวและการเกาะถนน ค่าบริการถูก มีศูนย์บริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ และการขยายระยะเวลาผ่อนชำระ ผู้บริโภคให้ความสำคัญสูงสุดด้านมาตรฐานความปลอดภัยของโครงสร้าง ราคาแลกเปลี่ยนมือสองในตลาดสูง มีตัวแทนมากและมีความน่าเชื่อถือ การโฆษณาทางโทรทัศน์ ผู้บริโภคให้ความสำคัญสูงสุดด้านประหยัดน้ำมัน ราคาแลกเปลี่ยนมือสองในตลาดสูง มีศูนย์บริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ และการโฆษณาทางโทรทัศน์ ผู้บริโภคให้ความสำคัญสูงสุดด้านการควบคุมการทรงตัวและการเกาะถนน ราคาถูกเมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ตัวแทนจำหน่ายให้การต้อนรับดี และการใช้พนักงานขายขายตรง ผู้บริโภคให้ความสำคัญสูงสุดด้านสมรรถนะเครื่องยนต์ ราคาอะไหล่ถูก มีศูนย์บริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ และการแถมประกันชั้นหนึ่ง ยี่ห้อฟอร์ดให้ความสำคัญสูงสุดด้านมาตรฐานความปลอดภัยของโครงสร้าง ราคาถูกเมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น มีศูนย์บริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ และการแถมประกันชั้นหนึ่ง