



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของผู้บริโภคในจังหวัดสมุทรสาคร”

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโท
บริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มิได้เกี่ยวข้องเพื่อ
ผลประโยชน์ต่อบริษัทเอกชนแต่อย่างใด

ในโอกาสนี้ขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการตอบ
แบบสอบถามครั้งนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ถูกสัมภาษณ์

เขียนเครื่องหมาย ✓ ใน หรือเติมคำในช่องว่าง

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ

ต่ำกว่า 20 ปี

21-30 ปี

31-40 ปี

41-50 ปี

51 ปีขึ้นไป

3. อาชีพ

พนักงานบริษัท

ข้าราชการ

ประกอบธุรกิจส่วนตัว

พนักงานรัฐวิสาหกิจ

ค้าขาย

เกษตรกร

อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 10,000 บาท

10,001 – 20,000 บาท

20,001 – 30,000 บาท

30,001 – 40,000 บาท

40,001 – 50,000 บาท

มากกว่า 50,001 บาท

5. ระดับการศึกษา

ต่ำกว่า มัธยม

มัธยมปลาย

ปวช.

ปวส., อนุปริญญา

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี

อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

6. ท่านซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลคันล่าสุดเป็นคันที่เท่าไร
- คันที่ 1 คันที่ 2
- คันที่ 3 คันที่ 4
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
7. ท่านซื้อรถเป็นเงินสดหรือเงินผ่อน
- เงินสด เงินผ่อน _____ เดือน
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
8. ปัจจุบันท่านเป็นเจ้าของรถยนต์นั่งส่วนบุคคลยี่ห้อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- วอลโว่ รุ่น..... บีเอ็มดับเบิลยู รุ่น.....
- เบนซ์ รุ่น..... ฮอนด้า รุ่น.....
- โตโยต้า รุ่น..... มิตซูบิชิ รุ่น.....
- มาสด้า รุ่น..... นิสสัน รุ่น.....
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
9. เหตุผลในข้อใดที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลที่ท่านใช้อยู่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- เป็นรถที่มีประสิทธิภาพ เช่น อัตราเร่ง การเข้าโค้ง ระบบเบรก เป็นต้น
- ราคาารถยนต์ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น
- มีเงื่อนไขการขายที่น่าสนใจ เช่น เงินค่าน้ำต่ำ ดอกเบี้ยต่ำ
- ได้รับสิทธิพิเศษเมื่อซื้อรถยนต์ เช่น ส่วนลดอุปกรณ์ตกแต่ง หรือส่วนลดร่วมกับร้านค้าอื่น ๆ
- พนักงานขายแนะนำและให้การต้อนรับดี น่าประทับใจ
- มีเพื่อนหรือคนรู้จักซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไปในช่วงก่อนหน้าทำให้ท่านสนใจจะซื้อบ้าง
- สีของรถสวยงาม
- ตัวถังรถมีความแข็งแรง
- มีส่วนลดเงินสด
- อุปกรณ์ของรถ เช่น เบาะหนัง เครื่องเสียง
- รูปลักษณ์ของรถสวยงาม
- เป็นรถที่มีระบบเทคโนโลยีใหม่ ๆ
- เป็นรถที่มีระบบเกียร์แบบใหม่
- เหตุผลอื่น ๆ (โปรดระบุ)

10. ในการซื้อรถยนต์ท่านได้รับข้อเสนอพิเศษอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- มีประกันภัยฟรี 1 ปี
- แคมอุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์
- มีการตรวจเช็ครถฟรี 1 ปี
- แจกของแถม เช่น ทองคำ เสื้อ หมวก
- มีการให้เครดิตในการข่อมรด
- อื่น ๆ (โปรดระบุ)

11. ท่านได้ข้อมูลเกี่ยวกับรถยนต์นั่งส่วนบุคคล จากที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ตัวแทนจำหน่ายในจังหวัดสมุทรสาคร
- งานแสดงเกี่ยวกับรถยนต์
- สื่อโฆษณา
- เพื่อน /ญาติ /ผู้ร่วมงาน
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

12. ท่านได้รับข้อมูลจากรยนต์นั่งส่วนบุคคลจากสื่อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- โทรทัศน์
- หนังสือพิมพ์
- ป้ายโฆษณา
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
- วิทยุ
- ใบปลิว
- วารสาร/นิตยสาร

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคล

13. ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้ ปัจจัยใดมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของท่านมากที่สุด กรุณาจัดอันดับโดย อันดับ 1 = มีผลมากที่สุด อันดับ 2 = มีผลมาก อันดับ 3 = มีผลน้อย อันดับ 4 = มีผลน้อยที่สุด

- (1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เช่น รูปลักษณ์ และอุปกรณ์ เป็นต้น
- (2) ปัจจัยด้านราคา เช่น ราคาสมเหตุสมผล, เงินคาวนต่ำ, ดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น
- (3) ปัจจัยด้านสถานที่ (ทำเลที่ตั้ง) เช่น มีตัวแทนจำหน่ายทั่วไป, สถานที่สะอาด, มีที่จอดรถเพียงพอ เป็นต้น
- (4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น มีการแถมประกันภัย, มีการชิงโชค, มีการแจกทอง เป็นต้น

ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลของท่านมากน้อยเพียงใด
กรุณาเลือกข้อที่ตรงกับความเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
14. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
(1) ทัศนวิสัยดีเช่น กระจกกว้าง มองเห็นชัด ไฟหน้าสว่างมาก เป็นต้น					
(2) คุณภาพอุปกรณ์ภายในรถดี					
(3) สตาร์ทเรียบ มีอัตราเร่งดี					
(4) เครื่องยนต์เงียบ					
(5) การขับ การเลี้ยว การบังคับรถทำได้ง่าย					
(6) การทรงตัวในขณะที่ขับด้วยความเร็วสูงดี					
(7) การทรงตัวในขณะที่เข้าโค้งดี					
(8) อุปกรณ์/ระบบรักษาความปลอดภัยครบครัน					
(9) ประหยัดน้ำมัน					
(10) ชื่อเสียงของยี่ห้อ					
(11) มีหลายรุ่นให้เลือก					
(12) ห้องโดยสารกว้างขวางนั่งสบาย					
(13) รูปลักษณ์					
(14) ตัวถังแข็งแรง					
(15) สีของรถ					
(16) บริการหลังการขาย					
(17) ยี่ห้อของเครื่องปรับอากาศ					
(18) ระบบเบรกทันสมัย					
(19) มีการรับประกันอะไหล่					
(20) ขนาดของรถ					
(21) อื่น ๆ					

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล	น้อยที่สุด	น้อย	มาก	มากที่สุด
	1	2	3	4	5
15. ปัจจัยด้านราคา (Price)					
(1) ราคารถยนต์					
(2) กรณีซื้อสด มีส่วนลด					
(3) กรณีซื้อเงินผ่อนระยะสั้นสามารถผ่อนโดยไม่มีดอกเบี้ย					
(4) กรณีเช่าซื้อ มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ					
(5) เงินค่าน้ำต่ำ					
(6) การให้ระยะเวลาในการผ่อนนานกว่าปกติ					
(7) สามารถผ่อนเงินค่าน้ำได้					
(8) ราคาอะไหล่					
(9) ราคาค่าตรวจเช็ค					
(10) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
16. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place)					
(1) ท่าเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการสะดวกต่อการเดินทาง					
(2) ท่าเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน					
(3) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการมีที่จอดรถสะดวกและเพียงพอ					
(4) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน เช่น ห้องพักรถลูกค้า มีรถรับส่งไปสถานที่ที่ต้องการ ฯลฯ					
(5) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการมีสถานที่สะอาดเป็นระเบียบเรียบร้อย					

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
(6) ติดต่อทางโทรศัพท์ได้สะดวก					
(7) มีศูนย์บริการหลายแห่ง					
(8) มีบริการรับรถเพื่อช้อปปิ้งนอกสถานที่					
(9) เวลาเปิด-ปิดของศูนย์จำหน่ายและ ศูนย์บริการสะดวกต่อการติดต่อและ ใช้บริการ					
(10) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
17. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
1. การโฆษณา					
1.1 การโฆษณาในสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์					
1.2 การประชาสัมพันธ์โดยป้ายโฆษณา ตามจุดต่างๆ					
1.3 อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
2. การส่งเสริมการขาย					
2.1 ฟรีค่าจดทะเบียนในปีแรก					
2.2 มีของแถมเช่น เสื้อ หมวก ทอง					
2.3 แลกประกันภัยชั้น 1 ฟรี 1 ปี					
2.4 ฟรีค่าขนส่งในกรณีที่อยู่ ต่างจังหวัด					
2.5 มีบัตรส่วนลดสำหรับสมาชิก					
2.6 ฟรีค่าแรงในการซ่อม 1 ปี					
2.7 อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
3. ด้านพนักงานขาย					
3.1 พนักงานขายมีความรู้ในสินค้าเป็น					

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
อย่างดี เช่น อุปกรณ์มาตรฐาน และการทำงานของระบบต่าง ๆ เป็นต้น					
3.2 พนักงานขายมีความจริงใจและ เสมอภาค					
3.3 พนักงานศูนย์บริการพูดจาสุภาพ อ่อนน้อมและดูแลรถยนต์เป็น อย่างดี					
3.4 ช่างซ่อมมีความชำนาญในการ แก้ไขซ่อมแซม					
3.5 ศูนย์บริการสามารถบริการได้อย่าง รวดเร็วและตรงเวลา					
3.6 อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคล

18. ปัญหาใดในด้านต่าง ๆ ต่อไปนี้ที่ท่านประสบในการซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคล กรุณาเลือกข้อที่ตรงกับความเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
18.1 ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์					
(1) ทัศนวิสัยไม่ดีเช่นกระจกแคบ มองเห็นไม่ชัด ไฟหน้าไม่สว่าง เป็น ต้น					
(2) คุณภาพอุปกรณ์ภายในรถไม่ดี					
(3) สตาร์ทยาก อัตราการเร่งต่ำ					
(4) เครื่องยนต์มีเสียงดัง					

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
(5) การขับ การเลี้ยว การบังคับรถทำได้ยาก					
(6) การทรงตัวในขณะที่ขับด้วยความเร็วสูงไม่ดี					
(7) การทรงตัวในขณะที่เข้าโค้งไม่ดี					
(8) อุปกรณ์/ระบบรักษาความปลอดภัยมีไม่ครบ					
(9) ไม่ประหยัดน้ำมัน					
(10) มีรุ่นให้เลือกน้อย					
(11) ตัวถังบอบบาง					
(12) บริการหลังการขายไม่ดี					
(13) เครื่องปรับอากาศไม่มีคุณภาพ					
(14) ระบบเบรกไม่ดี					
(15) อื่นๆ โปรดระบุ.....					
18.2 ปัญหาด้านราคา					
(1) กรณีซื้อสด ไม่มีส่วนลดให้					
(2) ระยะเวลาในการผ่อนชำระสั้นเกินไป					
(3) กรณีเช่าซื้อ มีอัตราดอกเบี้ยสูง					
(4) เงินคาวนสูง					
(5) ราคาอะไหล่แพง					
(6) ราคาค่าตรวจเช็คสูง					
(7) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
18.3 ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย					
(1) ทำเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการไม่สะดวกต่อการเดินทาง					

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
เดินทาง					
(2) ทำเลที่ตั้งของศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการอยู่ไกลแหล่งชุมชน					
(3) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการมีที่จอดรถไม่เพียงพอ					
(4) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้องพักลูกค้า					
(5) ศูนย์จำหน่ายและศูนย์บริการไม่สะอาด					
(6) พนักงานขายติดต่อยาก					
(7) เวลาเปิด-ปิดของศูนย์บริการไม่สะดวกต่อการใช้บริการ					
(8) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					
18.4 ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด					
(1) การโฆษณาในสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์หนังสือพิมพ์ น้อย					
(2) การประชาสัมพันธ์โดยป้ายโฆษณา โฆษณาตามจุดต่างๆ น้อย					
(3) ไม่มีของแถมให้					
(4) ไม่มีบัตรส่วนลดสำหรับสมาชิก					
(5) พนักงานขายไม่มีความรู้ในตัวสินค้า เช่น อุปกรณ์มาตรฐานและการทำงานของระบบต่างๆ					
(6) พนักงานขายไม่มีความจริงใจและไม่เสมอภาค					
(7) พนักงานศูนย์บริการพูดจาไม่สุภาพ					

ปัจจัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	ไม่มีผล 1	น้อยที่สุด 2	น้อย 3	มาก 4	มากที่สุด 5
(8) ช่างซ่อมไม่มีความชำนาญในการ แก้ไขซ่อมแซม					
(9) ศูนย์บริการให้บริการช้า ไม่ตรงเวลา					
(10) อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายทวีศักดิ์ กุศลธรรมรัตน์
วัน เดือน ปีเกิด	1 เมษายน 2520
ประวัติการศึกษา	ปี 2539 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนวัดนवलนรศ ปี 2542 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต
ประสบการณ์การทำงาน	พ.ศ. 2542 – ปัจจุบัน ตำแหน่งผู้จัดการโรงงาน บริษัท รอยัลสตีล อินดัสตรี จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved