



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคต่อการซื้อรถยนต์นั่งมือสองจาก
ผู้ประกอบการบนถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร

จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ ระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จะนำไปใช้เพื่อการศึกษาและจะประมวลผลในภาพรวม จึงขอ
ความร่วมมือท่านกรุณาตอบตามความเป็นจริง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง () ที่กำหนดให้

1. เพศ
() ชาย () หญิง
2. อายุ
() ต่ำกว่า 20 ปี () 20 - 29 ปี () 30 - 39 ปี
() 40 - 49 ปี () 50 - 59 ปี () ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป
3. สถานภาพ
() โสด () สมรส () หย่า / หม้าย / แยกกันอยู่
4. ระดับการศึกษาสูงสุด
() ประถมศึกษา/ต่ำกว่า () มัธยมศึกษาตอนต้น () มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
() อนุปริญญา/ปวส. () ปริญญาตรี () สูงกว่าปริญญาตรี
() อื่น ๆ โปรดระบุ.....
5. อาชีพหลัก
() นักเรียน/นักศึกษา () พนักงานบริษัท () รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
() ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย () เกษตรกรรม () รับจ้างทั่วไป
() อาชีพอิสระ เช่น ทนายความ สถาปนิก เป็นต้น () อื่น ๆ โปรดระบุ
6. รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน
() ไม่เกิน 10,000 บาท () 10,001-20,000 บาท () 20,001-30,000 บาท
() 30,001-40,000 บาท () 40,001-50,000 บาท () ตั้งแต่ 50,001 บาทขึ้นไป
- 7 จำนวนรถยนต์ที่ท่านใช้อยู่ในปัจจุบัน: รถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง)
() ไม่มี () มี 1 คัน () มี 2 คัน () มีมากกว่า 2 คัน
จำนวนรถยนต์ที่ท่านใช้อยู่ในปัจจุบัน: รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ)
() ไม่มี () มี 1 คัน () มี 2 คัน () มีมากกว่า 2 คัน

8. กรณีที่ท่านมีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ ท่านซื้อมาในรูปแบบใด
 รถยนต์ใหม่ป้ายแดง รถยนต์ใช้แล้ว/มือสอง
9. การเลือกซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสอง (รถเก๋ง) ในครั้งนี้ท่านให้ความสนใจรถยนต์ยี่ห้อใดมากที่สุด
 โตโยต้า ฮอนด้า นิสสัน
 มิตรubishi มาสด้า ฟอร์ด
 เบนซ์ บีเอ็มดับเบิลยู เซฟ โรเล็ท
 วอลโว่ อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
10. สีของรถยนต์ที่ท่านให้ความสนใจมากที่สุด คือสีใด
 ดำ บอว์เงิน เทา
 บอว์ทอง ขาว น้ำเงิน
 แดง เขียว เหลือง
 ฟ้า อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
11. ขนาดของเครื่องยนต์ที่ท่านให้ความสนใจมากที่สุด คือขนาดเท่าไร
 ต่ำกว่า 1,500 cc. 1,500 cc. 1,600 cc.
 1,700 cc. 1,800 cc. 2,000 cc.
 2,400 cc. 3,000 cc. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสอง

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่คะแนนตรงกับความคิดเห็นของท่าน

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

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัยต่อการเลือกซื้อ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ชื่อตราயี่ห้อของรถยนต์:ญี่ปุ่น					
ชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์:ยุโรป					
ชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์:อเมริกา					
1.2 สีของรถยนต์					
1.3 รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงาม ทันสมัย					
1.4 สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก)					
1.5 อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับตัวรถ					
1.6 ขนาดของเครื่องยนต์					
1.7 มีการรับประกันหลังการขาย					
1.8 ความยากง่ายในการหาอะไหล่ เพื่อซ่อมแซมภายหลัง					
1.9 สมรรถนะในการขับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี					
2. ด้านราคา					
2.1 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์					
2.2 การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น					
2.3 มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด					
2.4 มีระบบเงินคาวนต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ					
2.5 เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป					

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

ส่วนที่ 3 ปัจจัยอื่น ๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสอง

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่คะแนนที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

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

ปัจจัยด้านอื่น ๆ	ระดับความสำคัญของปัจจัยอื่น ๆ ต่อการเลือกซื้อ				
	5	4	3	2	1
ด้านเศรษฐกิจ					
ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน					
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน					
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง					
ด้านเทคโนโลยี					
รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น					
มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน เช่น ก๊าซเอ็นจีวี ก๊าซแอลพีจี					
ด้านกฎหมายและการเมือง					
ค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่					
ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่					
สถานะสภาพทางการเมืองในปัจจุบัน					
ด้านวัฒนธรรม					
การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม					
การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาที่ท่านพบและข้อเสนอแนะที่มีต่อผู้ประกอบการเดินที่รถ
คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง () ที่กำหนดให้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

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

2. ด้านราคา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

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

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

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

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

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

-----ขอขอบพระคุณอย่างสูงสำหรับการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้-----

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ สกุล	นายศักดิ์ดาว รอดพิทักษ์	
วัน เดือน ปีเกิด	19 ธันวาคม 2515	
ประวัติการศึกษา	ปี 2532 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนวัดอินทาราม	
	ปี 2534 สำเร็จการศึกษาชั้นอนุปริญญา โรงเรียนตั้งตรงจิตรพณิชยการ	
	ปี 2536 สำเร็จการศึกษาชั้นปริญญาตรี คณะบัญชี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	
ประสบการณ์การทำงาน	ปี 2537 – 2542	บงล.ไทยฟูจิ จำกัด
	ปี 2543 – ปัจจุบัน	ตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการ M.T. USED CAR

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved