

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคต่อการซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการบนถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากผู้บริโภคที่เดินทางมาเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์จำนวน 200 ตัวอย่าง และนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ และแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 4 ส่วนดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพหลัก รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน จำนวนรถยนต์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันแยกเป็นประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) และรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ) รูปแบบการซื้อของรถยนต์นั่งส่วนบุคคลที่ใช้อยู่ ยี่ห้อรถยนต์นั่งมือสองที่ให้ความสนใจในการซื้อครั้งนี้ สีของรถยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อครั้งนี้ ขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อครั้งนี้ วิเคราะห์โดยใช้ค่าความถี่ และร้อยละ ดังแสดงไว้ในตาราง 2 - 7

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดประกอบด้วยด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดและข้อมูลปัจจัยด้านอื่น ๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสอง ประกอบด้วยด้านเศรษฐกิจ ด้านเทคโนโลยี ด้านกฎหมายและการเมือง ด้านวัฒนธรรม วิเคราะห์โดยใช้ค่าความถี่ และอัตราส่วนร้อยละ ดังแสดงไว้ในตาราง 8 - 17

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการบนถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพหลัก รายได้โดยเฉลี่ย ดังที่แสดงไว้ในตาราง 18 - 33

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัจจัยอื่น ๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการบนถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพหลัก รายได้โดยเฉลี่ย ดังแสดงไว้ในตาราง 34 - 51

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อผู้ประกอบการเดินที่รถ ดังแสดงไว้ในตาราง 52 - 55

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตาราง 2 ภูมิหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตัวแปร	ค่าของตัวแปร	ความถี่	ร้อยละ
เพศ	1. ชาย	104	54.0
	2. หญิง	96	48.0
	รวม	200	100.0
อายุ	1. ต่ำกว่า 20 ปี	7	3.5
	2. 20-29 ปี	63	31.5
	3. 30-39 ปี	73	36.5
	4. 40-49 ปี	42	21.0
	5. 50-59 ปี	13	6.5
	6. ตั้งแต่ 60 ปี ขึ้นไป	2	1.0
	รวม	200	100.0
สถานภาพ	1. โสด	106	53.0
	2. สมรส	81	40.5
	3. หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่	13	6.5
	รวม	200	100.0
ระดับการศึกษาสูงสุด	1. ประถมศึกษาและต่ำกว่า	4	2.0
	2. มัธยมศึกษาตอนต้น	13	6.5
	3. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	18	9.0
	4. อนุปริญญา/ปวส.	15	7.5
	5. ปริญญาตรี	116	58.0
	6. สูงกว่าปริญญาตรี	34	17.0
	รวม	200	100.0

ตาราง 2 (ต่อ) ภูมิหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตัวแปร	ค่าของตัวแปร	ความถี่	ร้อยละ
อาชีพหลัก	1. นักเรียน/นักศึกษา	6	3.0
	2. พนักงานบริษัท	96	48.0
	3. รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	28	14.0
	4. ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	47	23.5
	5. เกษตรกรรม	6	3.0
	6. รับจ้างทั่วไป	10	5.0
	7. อาชีพอิสระ	6	3.0
	8. ช่างเลี่ยมพระ	1	0.5
	รวม	200	100.0
รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน	1. ไม่เกิน 10,000 บาท	19	9.5
	2. 10,001-20,000 บาท	53	26.5
	3. 20,001-30,000 บาท	45	22.5
	4. 30,001-40,000 บาท	31	15.5
	5. 40,001-50,000 บาท	21	10.5
	6. ตั้งแต่ 50,001 บาทขึ้นไป	31	15.5
	รวม	200	100.0

จากตาราง 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย 104 คน ร้อยละ 52.0 และเป็นเพศหญิง 96 คน ร้อยละ 48.0

อายุช่วง 30-39 ปี 73 คน ร้อยละ 36.5 รองลงมาคือ อายุช่วง 20-29 ปี 63 คน ร้อยละ 31.5 อายุช่วง 40-49 ปี 42 คน ร้อยละ 21.0 อายุช่วง 50-59 ปี 13 คน ร้อยละ 6.5 อายุต่ำกว่า 20 ปี 7 คน ร้อยละ 3.5 และอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป 2 คน ร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

สถานภาพโสด 106 คน ร้อยละ 53.0 รองลงมาคือ มีสถานภาพสมรส 81 คน ร้อยละ 40.5 และมีสถานภาพหย่า/หม้าย/แยกกันอยู่ จำนวน 13 คน ร้อยละ 6.5 ตามลำดับ

ระดับการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี 116 คน ร้อยละ 58.0 รองลงมาคือระดับสูงกว่าปริญญาตรี 34 คน ร้อยละ 17.0 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. 18 คน ร้อยละ 9.0 ระดับอนุปริญญา / ปวส. 15 คน ร้อยละ 7.5 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น 13 คน ร้อยละ 6.5 ระดับและประถมศึกษาและต่ำกว่า 4 คน ร้อยละ 2.0 ตามลำดับ

อาชีพหลักเป็นพนักงานบริษัท 96 คน ร้อยละ 48.0 รองลงมาคือธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย 47 คน ร้อยละ 23.5 รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ 28 คน ร้อยละ 14.0 รับจ้างทั่วไป 10 คน ร้อยละ 5.0 นักเรียน/นักศึกษา 6 คน ร้อยละ 3.0 ซึ่งทำกันกับเกษตรกรรมและอาชีพอิสระ และอาชีพอื่น ๆ (ช่างเลี่ยมพระ) 1 คน ร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

มีรายได้ช่วง 10,001-20,000 บาท 53 คน ร้อยละ 26.5 รองลงมามีรายได้ช่วง 20,001-30,000 บาท 45 คน ร้อยละ 22.5 มีรายได้ช่วง 30,001-40,000 บาท 31 คน ร้อยละ 15.5 ซึ่งเท่ากับรายได้ตั้งแต่ 50,001 บาทขึ้นไป มีรายได้ 40,001-50,000 บาท 21 คน ร้อยละ 10.5 และมีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท 19 คน ร้อยละ 9.5 ตามลำดับ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai umbrella (parasol). The entire emblem is enclosed within a circular border. The Thai text 'มหาวิทยาลัยเชียงใหม่' is written along the top inner edge of the circle, and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' is written along the bottom inner edge. There are decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 3.1 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
ประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง)

จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่ใช้อยู่	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
ไม่มี	42	21.0	2
1 คัน	117	58.5	1
2 คัน	27	13.5	3
มากกว่า 2 คัน	14	7.0	4
รวม	200	100.0	

จากตาราง 3.1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ มีทั้งสิ้น 42 คน คิดเป็นร้อยละ 21.0 และเป็นผู้ที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้รวมทั้งสิ้น 158 คน คิดเป็นร้อยละ 79.0 โดยจำแนกเป็นผู้ที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คัน มากที่สุด จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 58.5 รองลงมามีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 2 คัน จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 และมีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 2 คัน จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 7.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.2 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์ที่ใช้อยู่ใน
ปัจจุบัน ประเภทรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ)

จำนวนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ) ที่ใช้อยู่	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
ไม่มี	138	69.0	1
1 คัน	45	22.5	2
2 คัน	10	5.0	3
มากกว่า 2 คัน	7	3.5	4
รวม	200	100.0	

จากตาราง 3.2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ) ใช้ มีทั้งสิ้น 138 คน คิดเป็นร้อยละ 69.0 และเป็นผู้ที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ) ใช้รวมทั้งสิ้น 62 คน คิดเป็นร้อยละ 31.0 โดยจำแนกเป็นผู้ที่มีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ) ใช้ 1 คัน

มากที่สุด จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 22.5 รองลงมามีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ) ใช้ 2 คัน จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 และมีรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (รถปิคอัพ) ใช้มากกว่า 2 คัน จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 ตามลำดับ

ตาราง 4 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการซื้อของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

รูปแบบในการซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
รถยนต์ใหม่ป้ายแดง	89	56.3	1
รถยนต์ใช้แล้ว/มือสอง	56	35.4	2
รถยนต์ใหม่ป้ายแดงและรถยนต์ใช้แล้ว / มือสอง	13	8.3	3
รวม	158	100.0	

จากตาราง 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ทั้งสิ้น 158 คน ส่วนใหญ่ซื้อในรูปแบบรถยนต์ใหม่ป้ายแดง จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 56.3 รองลงมาซื้อในรูปแบบรถยนต์ใช้แล้ว/มือสอง จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 35.4 และซื้อมาทั้งสองรูปแบบ จำนวน 13 คน คิดเป็น ร้อยละ 8.3 ตามลำดับ

ตาราง 5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามยี่ห้อรถยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อ

ยี่ห้อ	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
โตโยต้า	62	31.0	1
ฮอนด้า	59	29.5	2
นิสสัน	12	6.0	5
มิตซูบิชิ	13	6.5	4
มาสด้า	8	4.0	7
ฟอร์ด	5	2.5	9
เบนซ์	11	5.5	6
บีเอ็มดับเบิลยู	21	10.5	3
เชฟโรเลต	6	3.0	8
วอลโว่	3	1.5	10
รวม	200	100.0	

จากตาราง 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจรถยนต์ยี่ห้อโตโยต้ามากที่สุด จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 31.0 รองลงมาคือยี่ห้อฮอนด้า จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 29.5 ยี่ห้อบีเอ็มดับเบิลยู จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 ยี่ห้อมิตซูบิชิ จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 ยี่ห้อนิสสัน จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 ยี่ห้อเบนซ์ จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 5.5 ยี่ห้อมาสด้า จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ยี่ห้อเชฟโรเลต จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 ยี่ห้อฟอร์ด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 ยี่ห้อวอลโว่ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสีของรถยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อ

สี	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
ดำ	57	28.5	1
บอร์นเงิน	55	27.5	2
เทา	13	6.5	5
บอร์นทอง	25	12.5	3
ขาว	25	12.5	3
น้ำเงิน	11	5.5	6
แดง	7	3.5	7
เขียว	6	3.0	8
เหลือง	1	0.5	9
รวม	200	100.0	

จากตาราง 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจรถยนต์สีดำมากกว่าสีอื่น ๆ จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 28.5 รองลงมาคือสีบอร์นเงิน จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 สีบอร์นทอง จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 ซึ่งเท่ากับกับสีขาว สีเทา จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 สีน้ำเงิน จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 5.5 สีแดง จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 สีเขียว จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 สีเหลือง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ตาราง 7 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ความสนใจในการซื้อ

ขนาดเครื่องยนต์ (cc.)	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
ต่ำกว่า 1,500 cc.	4	2.0	8
1,500 cc.	35	17.5	4
1,600 cc.	42	21.0	2
1,700 cc.	10	5.0	6
1,800 cc.	46	23.0	1
2,000 cc.	37	18.5	3
2,200 cc.	4	2.0	8
2,400 cc.	15	7.5	5
2,500 cc.	1	0.5	10
3,000 cc.	6	3.0	7
รวม	200	100.0	

หมายเหตุ อื่น ๆ ได้แก่ 2,200cc. 4 ราย และ 2,500cc. 1 ราย

จากรายการ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจรถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ 1,800 cc. จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 23.0 รองลงมาคือขนาดเครื่องยนต์ 1,600 cc. จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 21.0 ขนาดเครื่องยนต์ 2,000 cc. จำนวน 37 คน คิดเป็น ร้อยละ 18.5 ขนาดเครื่องยนต์ 1,500 cc. จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 17.5 ขนาดเครื่องยนต์ 2,400 cc. จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 ขนาดเครื่องยนต์ 1,700 cc. จำนวน 10 คน คิดเป็น ร้อยละ 5.0 ขนาดเครื่องยนต์ 3,000 cc. จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 อื่น ๆ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 ขนาดเครื่องยนต์ต่ำกว่า 1,500 cc. จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาด และปัจจัยอื่น ๆ ที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสอง

ตาราง 8 อันดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ยรวม	SD.	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ด้านผลิตภัณฑ์	4.15	0.76	มาก	2
ด้านราคา	4.26	0.78	มาก	1
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.85	0.82	มาก	4
ด้านการส่งเสริมการตลาด	4.05	0.79	มาก	3

จากตาราง 8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาเป็นลำดับ 1 โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (4.26) รองลงมาคือด้านผลิตภัณฑ์ โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (4.15) ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (4.05) และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (3.85)

ตาราง 9 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ชื่อตราชื่อของรถยนต์: ญี่ปุ่น	79 39.5%	76 38.0%	32 16.0%	10 5.0%	3 1.5%	4.09	0.94	มาก	8
ชื่อตราชื่อของรถยนต์: ยุโรป	31 15.5%	59 29.5%	68 34.0%	33 16.5%	9 4.5%	3.35	1.07	ปานกลาง	10
ชื่อตราชื่อของรถยนต์: อเมริกา	20 10.0%	40 20.0%	68 34.0%	44 22.0%	28 14.0%	2.90	1.17	ปานกลาง	11
2.สีของรถยนต์	112 56.0%	78 39.0%	9 4.5%	1 0.5%	0 0.0%	4.50	0.61	มากที่สุด	4
3.รูปลักษณะภายนอกที่ สวยงาม	111 55.5%	71 35.5%	18 9.0%	0 0.0%	0 0.0%	4.46	0.66	มาก	6
4.สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก)	151 75.5%	41 20.5%	8 4.0%	0 0.0%	0 0.0%	4.71	0.53	มากที่สุด	1
5.อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับรถ	49 24.5%	86 43.0%	59 29.5%	4 2.0%	2 1.0%	3.88	0.84	มาก	9
6.ขนาดของเครื่องยนต์	59 29.5%	105 52.5%	36 18.0%	0 0.0%	0 0.0%	4.11	0.68	มาก	7
7.มีการรับประกันหลังการ ขาย	123 61.5%	61 30.5%	14 7.0%	2 1.0%	0 0.0%	4.52	0.67	มากที่สุด	3
8.ความง่ายในการหา อะไหล่เพื่อซ่อมภายหลัง	116 58.0%	68 34.0%	15 7.5%	1 0.5%	0 0.0%	4.49	0.66	มาก	5
9.สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่าง ดี	139 69.5%	55 27.5%	มากที่สุด	1 0.5%	0 0.0%	4.66	0.55	มากที่สุด	2
ค่าเฉลี่ยรวม						4.15	0.76	มาก	

จากตาราง 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.15) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ตามลำดับ ได้แก่ สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.71) สมรรถนะในการขับขี่ดี เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.66) มีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.52) สีของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.50)

มีปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ตามลำดับได้แก่ ความยากง่ายในการระไหล่ เพื่อซ่อมแซมภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.49) รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงามทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.46) ขนาดของเครื่องยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.11) ชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์: ญี่ปุ่น (ค่าเฉลี่ย 4.09) อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับตัวรถ (ค่าเฉลี่ย 3.88)

และมีปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับปานกลาง ตามลำดับได้แก่ ชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์: ยุโรป (ค่าเฉลี่ย 3.10) ชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์: อเมริกา (ค่าเฉลี่ย 2.90)

ตาราง 10 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์
นึ่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์	133 66.5%	56 28.0%	11 5.5%	0 0.0%	0 0.0%	4.61	0.59	มากที่สุด	1
2.การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น	67 33.5%	93 46.5%	34 17.0%	4 2.0%	2 1.0%	4.10	0.82	มาก	4
3.มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด	95 47.5%	66 33.0%	37 18.5%	1 0.5%	1 0.5%	4.26	0.81	มาก	2
4.มีระบบเงินคาวนต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ	93 46.5%	77 38.5%	22 11.0%	6 3.0%	2 1.0%	4.26	0.85	มาก	3
5.เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป	71 35.5%	83 41.5%	40 20.0%	5 2.5%	1 0.5%	4.09	0.83	มาก	5
ค่าเฉลี่ยรวม						4.26	0.78	มาก	

จากตาราง 10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์นึ่งมือสองจากผู้ประกอบการโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.26) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.61)

และมีปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.26) มีระบบเงินคาวนต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.26) การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.10) เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 4.09)

ตาราง 11 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเต็มทั้งรถ	52 26.0%	99 49.5%	45 22.5%	4 2.0%	0 0.0%	3.99	0.75	มาก	1
2.สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก	53 26.5%	92 46.0%	49 24.5%	5 2.5%	1 0.5%	3.95	0.81	มาก	2
3.มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวก	46 23.0%	88 44.0%	57 28.5%	6 3.0%	3 1.5%	3.84	0.86	มาก	3
4.สถานประกอบการมีห้องรับรองลูกค้าที่สะดวกสบาย	28 14.0%	85 42.5%	74 37.0%	10 5.0%	3 1.5%	3.62	0.84	มาก	5
5.มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า	43 21.5%	89 44.5%	60 30.0%	5 2.5%	3 1.5%	3.82	0.85	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม						3.85	0.82	มาก	

จากตาราง 11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากตามลำดับ ได้แก่ ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเต็มทั้งรถ (ค่าเฉลี่ย 3.99) สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.95) มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.84) มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.82) สถานประกอบการมีห้องรับรองลูกค้าที่สะดวกสบาย (ค่าเฉลี่ย 3.62)

ตาราง 12 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.พนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย	69 34.5%	94 47.0%	35 17.5%	2 1.0%	0 0.0%	4.15	0.73	มาก	5
2.พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	116 58.0%	63 31.5%	21 10.5%	0 0.0%	0 0.0%	4.48	0.68	มาก	1
3.มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน	82 41.0%	85 42.5%	30 15.0%	3 1.5%	0 0.0%	4.23	0.75	มาก	4
4.มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดูนอกสถานที่	59 29.5%	77 38.5%	57 28.5%	5 2.5%	2 1.0%	3.93	0.88	มาก	7
5.มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	103 51.5%	70 35.0%	22 11.0%	4 2.0%	1 0.5%	4.35	0.79	มาก	2
6.มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต	49 24.5%	88 44.0%	59 29.5%	4 2.0%	0 0.0%	3.91	0.78	มาก	9
7.มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ	52 26.0%	71 35.5%	67 33.5%	6 3.0%	4 2.0%	3.80	0.93	มาก	11
8.มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง	82 41.0%	86 43.0%	30 15.0%	1 0.5%	1 0.5%	4.24	0.76	มาก	3
9.บริการติดตามไต่ถามและใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์	56 28.0%	77 38.5%	63 31.5%	4 2.0%	0 0.0%	3.92	0.82	มาก	8
10.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอดังที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านนิตยสารรถยนต์	29 14.5%	86 43.0%	77 38.5%	7 3.5%	1 0.5%	3.67	0.78	มาก	12
11.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอดังที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต	40 20.0%	107 53.5%	46 23.0%	6 3.0%	1 0.5%	3.89	0.76	มาก	10

ตาราง 12 (ต่อ) ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อ
การตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	การแปล ผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
12.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการ ทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน พนักงานขายหน้าร้าน	40 20.0%	107 53.5%	46 23.0%	6 3.0%	1 0.5%	4.08	0.80	มาก	6
ค่าเฉลี่ยรวม						4.05	0.79	มาก	

จากตาราง 12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด
ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย
4.05) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ
ได้แก่ พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี
(ค่าเฉลี่ย 4.47) มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.35) มีบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย
4.23) มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.23) พนักงานขายมี
บุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย (ค่าเฉลี่ย 4.15) มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตาม
ที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านพนักงานขายหน้าร้าน (ค่าเฉลี่ย 4.08) มีบริการขับรถยนต์
ไปให้ลูกค้าดูนอกสถานที่ (ค่าเฉลี่ย 3.93) บริการติดตามไต่ถามและใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและ
ให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์ (ค่าเฉลี่ย 3.92) มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต
(ค่าเฉลี่ย 3.91) มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่าย
ผ่านอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.89) มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ (ค่าเฉลี่ย 3.80) มีการให้ข้อมูล
ข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่านนิตยสารรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย
3.67)

ตาราง 13 อันดับความสำคัญของปัจจัยอื่น ๆ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่ง ส่วนบุคคลมือสองจากผู้ประกอบการ

ปัจจัยอื่น ๆ	ค่าเฉลี่ยรวม	SD.	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ด้านเศรษฐกิจ	4.14	0.81	มาก	2
ด้านเทคโนโลยี	4.15	0.77	มาก	1
ด้านกฎหมายและการเมือง	3.78	0.91	มาก	4
ด้านวัฒนธรรม	3.98	0.85	มาก	3

จากตาราง 13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยอื่น ๆ ด้านเทคโนโลยีเป็นลำดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (4.15) รองลงมาคือด้านเศรษฐกิจ โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (4.14) ด้านวัฒนธรรม โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (3.98) และด้านกฎหมายและการเมือง โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (3.78)

ตาราง 14 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	การแปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	69 34.5%	91 45.5%	35 17.5%	4 2.0%	1 0.5%	4.11	0.80	มาก	3
2.อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	79 39.5%	85 42.5%	31 15.5%	5 2.5%	0 0.0%	4.19	0.78	มาก	1
3.ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	79 39.5%	73 36.5%	44 22.0%	2 1.0%	2 1.0%	4.12	0.86	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม						4.14	0.81	มาก	

จากตาราง 14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.19) ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.12) ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.11)

ตาราง 15 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเทคโนโลยี ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	การแปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น	86 43.0%	86 43.0%	28 14.0%	0 0.0%	0 0.0%	4.29	0.70	มาก	1
2.มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน	60 30.0%	91 45.5%	42 21.0%	5 2.5%	2 1.0%	4.01	0.84	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม						4.15	0.77	มาก	

จากตาราง 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.15) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.29) มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 4.01)

ตาราง 16 ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	การแปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.ค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	54 27.0%	85 42.5%	51 25.5%	7 3.5%	3 1.5%	3.90	0.89	มาก	2
2.ค่าประกันภัยรถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	52 26.0%	86 43.0%	56 28.0%	4 2.0%	2 1.0%	3.91	0.84	มาก	1
3.สถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน	38 19.0%	60 30.0%	80 40.0%	14 7.0%	8 4.0%	3.53	1.01	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม						3.78	0.91	มาก	

จากตาราง 16 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.78) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ ค่าประกันภัยรถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.91) ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.90) สถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.53)

ตาราง 17 ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านวัฒนธรรม ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านวัฒนธรรม	ระดับความสำคัญของปัจจัย					ค่าเฉลี่ย	SD.	การแปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
1.การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม	34 17.0%	66 33.0%	73 36.5%	23 11.5%	4 2.0%	3.51	0.97	มาก	2
2.การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	114 57.0%	62 31.0%	22 11.0%	2 1.0%	0 0.0%	4.44	0.73	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.98	0.85	มาก	

จากตาราง 17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการ โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.98) ซึ่งในปัจจัยย่อยพบว่า ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ ได้แก่ การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.44) การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.51)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการบนถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

ตาราง 18 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศและอายุ

เพศ	อายุ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ชาย	ไม่เกิน 30ปี	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีการจัดแสดงรถยนต์เป็น หมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ตามปี ใหม่-เก่า		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.81 0.40	มาก ที่สุด	4.72 0.63	มาก ที่สุด	4.09 0.73	มาก	4.56 0.62	มาก ที่สุด
	30-39ปี	สมรรถนะในการ ขับขี่เช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบ ช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.65 0.54	มาก ที่สุด	4.65 0.54	มาก ที่สุด	4.00 0.74	มาก	4.50 0.71	มาก ที่สุด
	40ปี ขึ้นไป	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเด่นที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.81 0.39	มาก ที่สุด	4.42 0.68	มาก	4.18 0.83	มาก	4.55 0.64	มาก ที่สุด

ตาราง 18 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศและอายุ

เพศ	อายุ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
หญิง	ไม่เกิน 30ปี	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.68 0.57	มาก ที่สุด	4.66 0.53	มาก ที่สุด	3.95 0.65	มาก	4.34 0.74	มาก
	30-39ปี	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.74 0.55	มาก ที่สุด	4.54 0.60	มาก ที่สุด	4.08 0.70	มาก	4.49 0.68	มาก
	40ปี ขึ้นไป	สมรรถนะในการ ขับขี่เช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบ ช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.89 0.31	มาก ที่สุด	4.79 0.42	มาก ที่สุด	4.21 0.79	มาก	4.74 0.56	มาก ที่สุด

จากตาราง 18 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปีและอายุ 40 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเชื้อวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.81) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุ 30-39 ปี ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.65)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปีและอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเชื้อวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.68 และ 4.74 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญ

ในปัจจุบันย่อ ด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.89)

ด้านราคาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปีและอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.72 และ 4.65 ตามลำดับ) ใกล้เคียงกับผู้ที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้านเดียวกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.42)

ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.66, 4.54 และ 4.79 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ตามปีใหม่-เก่า อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.09) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุ 30-39 ปี ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ในขณะที่ผู้ที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเด่นชัด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.18)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.95) ในขณะที่ผู้ที่มีช่วงอายุอื่น ๆ ให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.08 และ 4.21 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.56, 4.50 และ 4.55 ตามลำดับ) เหมือนกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปีและอายุ 30-39 ปี ให้ความสำคัญในปัจจุบันย่อ ด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.34 และ 4.49 ตามลำดับ) ใกล้เคียงกับ

อายุ 40 ปีขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.74)

ตาราง 19 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศและรายได้

เพศ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ชาย	ไม่เกิน 20,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อฯชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีการจัดแสดงรถยนต์ เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.63 0.61	มาก ที่สุด	4.50 0.73	มาก ที่สุด	4.03 0.93	มาก	4.50 0.68	มาก ที่สุด
	20,001-30,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อฯชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ และสถานประกอบการ อยู่ในทำเลที่เดินทางมา สะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.81 0.39	มาก ที่สุด	4.63 0.56	มาก ที่สุด	3.96 0.71	มาก	4.59 0.57	มาก ที่สุด
	30,001-40,000	สมรรถนะในการ ขับขี่เช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.89 0.31	มาก ที่สุด	4.63 0.49	มาก ที่สุด	3.79 0.85	มาก	4.21 0.71	มาก
	40,001 ขึ้นไป	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อฯชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีบริการให้ลูกค้าทดลอง ขับก่อนซื้อ	
		4.75 0.44	มาก ที่สุด	4.61 0.68	มาก ที่สุด	4.25 0.84	มาก	4.53 0.64	มาก ที่สุด

ตาราง 19 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศและรายได้

เพศ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
หญิง	ไม่เกิน 20,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ ในทำเลที่เดินทางมา สะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.67 0.57	มาก ที่สุด	4.64 0.53	มาก ที่สุด	4.05 0.76	มาก	4.50 0.67	มาก ที่สุด
	20,001-30,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีหลายสาขาตามเส้น ทางคมนาคมหลักทำให้ สะดวกต่อการใช้บริการ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.83 0.51	มาก ที่สุด	4.61 0.50	มาก ที่สุด	3.83 0.86	มาก	4.33 0.68	มาก
	30,001-40,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีการจัดแสดงรถยนต์ เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.58 0.79	มาก ที่สุด	4.42 0.67	มาก	4.08 0.67	มาก	4.50 0.80	มาก ที่สุด
	40,001 ขึ้นไป	สมรรถนะในการ ขับขี่เช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีบริการให้ลูกค้าทดลอง ขับก่อนซื้อ	
		4.79 0.41	มาก ที่สุด	4.75 0.53	มาก ที่สุด	4.33 0.70	มาก	4.58 0.58	มาก ที่สุด

จากตาราง 18 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มี ความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.63, 4.81 และ 4.75 ตามลำดับ) ยกเว้นผู้ที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดิน เรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.89)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเชื่อมชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.67, 4.83 และ 4.58 ตามลำดับ) ยกเว้นผู้ที่มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.79)

ด้านราคาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50, 4.63, 4.63 และ 4.61 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.64, 4.61 และ 4.75 ตามลำดับ) ในขณะที่ผู้ที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.42)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.03) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ช่วงอื่น ๆ ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินท่รด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.96, 3.79 และ 4.25 ตามลำดับ) นอกจากนี้ผู้ที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท ยังให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดเท่ากันอีกด้วย (ค่าเฉลี่ย 3.96)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.05) แต่ผู้ที่มีรายได้ช่วง 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลักทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.83) ซึ่งแตกต่างกับผู้ที่มีรายได้ช่วง 30,001-40,000 บาท ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.08) ในขณะที่ผู้ที่มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินท่รด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.33)

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท และ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50 และ 4.59 ตามลำดับ) เช่นเดียวกับผู้ที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.21) แต่แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.53)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท และ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50 เท่ากัน) เช่นเดียวกับผู้ที่มีรายได้ช่วง 20,001-30,000 บาท ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.33) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.58)

ตาราง 20 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์
 นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและรายได้

อายุ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ไม่เกิน 30ปี	ไม่เกิน20,00	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ ในทำเลที่เดินทางมา สะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.74 0.49	มาก ที่สุด	4.60 0.62	มาก ที่สุด	4.04 0.65	มาก	4.51 0.67	มาก ที่สุด
	20,001- 30,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.86 0.53	มาก ที่สุด	4.93 0.27	มาก ที่สุด	3.78 0.80	มาก	4.36 0.74	มาก
	30,001- 40,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเชื้อวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการมี ห้องรับรองลูกค้าที่ สะดวกสบาย		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		5.00 0.00	มาก ที่สุด	4.71 0.49	มาก	3.86 0.89	มาก	4.28 0.75	มาก ที่สุด
40,001ขึ้นไป	สมรรถนะในการ ขับขี่เช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีการจัดแสดงรถยนต์ เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า		มีบริการรับแลกเปลี่ยน รถยนต์เก่า โดยตีราคาให้ สูง		
	4.67 0.51	มาก ที่สุด	4.67 0.81	มาก ที่สุด	4.50 0.55	มาก	4.50 0.55	มาก ที่สุด	

ตาราง 20 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและรายได้

อายุ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
30-39 ปี	ไม่เกิน20,00	สมรรถนะในการ ขับเคลื่อนเครื่องยนต์ เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีบริการติดต่อสถาบัน การเงินให้กรณีซื้อรถเป็น เงินผ่อน	
		4.50 0.62	มาก ที่สุด	4.55 0.61	มาก ที่สุด	4.28 0.75	มาก	4.50 0.62	มาก ที่สุด
	20,001- 30,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานที่ประกอบการอยู่ ในทำเลที่เดินทางมา สะดวก		มีบริการติดต่อสถาบัน การเงินให้กรณีซื้อรถเป็น เงินผ่อน	
		4.77 0.43	มาก ที่สุด	4.45 0.59	มาก	4.04 0.90	มาก	4.54 0.67	มาก ที่สุด
	30,001- 40,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีการจัดแสดงรถยนต์ เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า		มีบริการให้ลูกค้าทดลอง ขับก่อนซื้อ	
		4.71 0.61	มาก ที่สุด	4.42 0.64	มาก	3.86 0.86	มาก	4.43 0.65	มาก
	40,001ขึ้นไป	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีบริการให้ลูกค้าทดลอง ขับก่อนซื้อ	
		4.74 0.56	มาก ที่สุด	4.89 0.31	มาก ที่สุด	4.15 0.60	มาก	4.47 0.77	มาก

ตาราง 20 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและรายได้

อายุ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
40ปี ขึ้นไป	ไม่เกิน 20,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกียร์ชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีหลายสาขาตามเส้น ทางคมนาคมหลักทำให้ สะดวกต่อการใช้บริการ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.54 0.69	มาก ที่สุด	4.54 0.68	มาก ที่สุด	4.45 0.69	มาก	4.45 0.69	มาก
	20,001- 30,000	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกียร์ชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.89 0.33	มาก ที่สุด	4.55 0.52	มาก ที่สุด	4.33 0.50	มาก	4.67 0.50	มาก ที่สุด
	30,001- 40,000	สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดิน เรียบ ช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.90 0.31	มาก ที่สุด	4.60 0.52	มาก ที่สุด	3.90 0.87	มาก	4.60 0.70	มาก ที่สุด
40,001 ขึ้นไป		สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกียร์ชนหนัก) และ สมรรถนะในการ ขับขี่เช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบ ช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีบริการให้ลูกค้าทดลอง ขับก่อนซื้อ	
		4.78 0.42	มาก ที่สุด	4.52 0.70	มาก ที่สุด	4.41 0.89	มาก	4.67 0.48	มาก ที่สุด

จากตาราง 20 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปีและมีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกียร์ชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.74, 4.85 และ 5.00 ตามลำดับ) ยกเว้นผู้ที่มีรายได้

40,001 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการจับดี เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.67)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30-39 ปี ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการจับดี เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50) ในขณะที่ผู้มีรายได้ช่วงอื่น ๆ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเลี้ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.77, 4.71 และ 4.74 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท และมีรายได้ 20,001-30,000 บาท ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเลี้ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.54 และ 4.89 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการจับดี เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.90) ในขณะที่ผู้มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยทั้ง 2 ด้าน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.78)

ด้านราคาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี และมีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.60, 4.92, 4.71 และ 4.67 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30-39 ปี และมีรายได้ทุกช่วง ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.55, 4.45, 4.42 และ 4.89 ตามลำดับ)

เหมือนกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป และมีรายได้ทุกช่วง ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.54, 4.55, 4.60 และ 4.52 ตามลำดับ)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี และมีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.04) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.78) ในขณะที่ผู้มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการมีห้องรับรองลูกค้าที่สะดวกสบาย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.86) นอกจากนี้ผู้มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป

ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30-39 ปี มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาทและผู้ที่มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.28 และ 4.16) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.04) ในขณะที่ผู้มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.86)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลักทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.45) แตกต่างจากผู้มีช่วงรายได้อื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.33, 3.90 และ 4.41 ตามลำดับ)

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาทและรายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.51 และ 4.35 ตามลำดับ) เช่นเดียวกับผู้ที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านนี้ และยังให้ความสำคัญในด้าน มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.28) อีกด้วยใกล้เคียงกับผู้ที่มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาทและมีรายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50 และ 4.54 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาทและ 40,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.43 และ 4.47)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี

อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.45) เช่นเดียวกับผู้มีรายได้ 20,001-30,000 บาทและผู้มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ที่ให้ความสำคัญในปัจจุบันในด้านเดียวกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.67 และ 4.60) แต่แตกต่างจากผู้มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ที่ให้ความสำคัญในปัจจุบันด้าน มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.67)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 21 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่ง ส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.ชื่อตราหือของรถยนต์:ญี่ปุ่น	3.72 1.09	มาก 9	4.19 0.81	มาก 7	4.29 1.00	มาก 7
ชื่อตราหือของรถยนต์:ยุโรป	3.34 1.08	ปานกลาง 10	3.27 1.04	ปานกลาง 10	3.62 1.13	มาก 10
ชื่อตราหือของรถยนต์:อเมริกา	3.08 1.21	ปานกลาง 11	2.83 1.15	ปานกลาง 11	2.88 1.20	ปานกลาง 11
2.สีของรถยนต์	4.48 0.71	มาก 4	4.49 0.60	มาก 4	4.59 0.50	มากที่สุด 3
3.รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงาม	4.38 0.70	มาก 5	4.46 0.66	มาก 6	4.59 0.56	มากที่สุด 4
4.สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก)	4.60 0.61	มากที่สุด 1	4.76 0.49	มากที่สุด 1	4.73 0.57	มากที่สุด 1
5.อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับรถ	3.94 0.84	มาก 8	3.80 0.82	มาก 9	4.06 0.85	มาก 9
6.ขนาดของเครื่องยนต์	4.16 0.74	มาก 7	4.05 0.66	มาก 8	4.26 0.67	มาก 8
7.มีการรับประกันหลังการขาย	4.60 0.67	มากที่สุด 2	4.49 0.64	มาก 5	4.53 0.79	มากที่สุด 6
8.ความยากง่ายในการหาอะไหล่ เพื่อ ซ่อมภายหลัง	4.34 0.74	มาก 6	4.55 0.64	มากที่สุด 3	4.53 0.56	มากที่สุด 5
9.สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี	4.52 0.61	มากที่สุด 3	4.71 0.54	มากที่สุด 2	4.70 0.46	มากที่สุด 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล		4.10 มาก	4.15 มาก		4.25 มาก	

จากตาราง 21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.10) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.60) รองลงมามีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.60) และสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.52) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเนื้อวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.76) รองลงมาคือสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.71) และความยากง่ายในการหาอะไหล่เพื่อซ่อมแซมภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.40) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเนื้อวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.73) รองลงมาคือสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.70) และสีของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.59) ตามลำดับ

ตาราง 22 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์	4.44 0.70	มาก 1	4.67 0.56	มากที่สุด 1	4.68 0.47	มากที่สุด 1
2.การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น	4.08 0.72	มาก 5	4.08 0.83	มาก 4	4.18 0.90	มาก 5
3.มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด	4.30 0.79	มาก 3	4.22 0.83	มาก 3	4.35 0.77	มาก 2
4.มีระบบเงินค้ำประกันทำให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ	4.32 0.74	มาก 2	4.24 0.87	มาก 2	4.26 0.93	มาก 4
5.เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป	4.12 0.80	มาก 4	4.00 0.83	มาก 5	4.35 0.85	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.25 มาก		4.24 มาก		4.36 มาก	

จากตาราง 22 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.44) รองลงมาคือ

มีระบบเงินดาวน์ต่ำ ให้ผ่อนชำระ โดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.32) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.30) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.24) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.66) รองลงมา มีระบบเงินดาวน์ต่ำ ให้ผ่อนชำระ โดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.24) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.22) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.36) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.68) รองลงมา มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.35) และเรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 4.35) ตามลำดับ

ตาราง 23 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เต็ม तरह	3.98 0.82	มาก 2	3.93 0.72	มาก 2	4.23 0.74	มาก 1
2.สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่ เดินทางมาสะดวก	3.92 0.80	มาก 3	3.98 0.78	มาก 1	3.91 0.93	มาก 2
3.มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคม หลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ	4.10 0.91	มาก 1	3.79 0.77	มาก 4	3.62 1.01	มาก 4
4.สถานประกอบการมีห้องรับรอง ลูกค้าที่สะดวกสบาย	3.84 0.79	มาก 5	3.59 0.82	มาก 5	3.44 0.93	ปานกลาง 5
5.มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า	3.90 0.95	มาก 4	3.80 0.80	มาก 3	3.76 0.89	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.95 มาก		3.82 มาก		3.79 มาก	

จากตาราง 23 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.95) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคม

หลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.10) รองลงมาคือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินทัวร์ (ค่าเฉลี่ย 3.98) และสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.92) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.82) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.98) รองลงมาคือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินทัวร์ (ค่าเฉลี่ย 3.93) และมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.80) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.79) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินทัวร์ (ค่าเฉลี่ย 4.23) รองลงมาคือสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.91) และมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.76) ตามลำดับ

ตาราง 24 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.พนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย	4.22 0.71	มาก 3	4.11 0.78	มาก 5	4.18 0.63	มาก 5
2.พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	4.48 0.65	มาก 1	4.50 0.65	มากที่สุด 1	4.38 0.82	มาก 2
3.มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน	4.30 0.81	มาก 2	4.20 0.74	มาก 4	4.23 0.74	มาก 4
4.มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดูนอกสถานที่	4.04 0.83	มาก 7	3.90 0.90	มาก 8	3.85 0.86	มาก 11
5.มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	4.18 0.87	มาก 4	4.40 0.73	มาก 2	4.44 0.86	มาก 1
6.มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต	3.90 0.76	มาก 11	3.93 0.79	มาก 7	3.85 0.82	มาก 10

ตาราง 24 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
7.มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ	3.96 0.95	มาก 9	3.71 0.95	มาก 11	3.91 0.79	มาก 9
8.มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่าโดยตีราคาให้สูง	4.12 0.92	มาก 5	4.31 0.66	0.66 3	4.15 0.78	มาก 6
9.บริการติดตามไต่ถามและใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์	3.96 0.83	มาก 8	3.86 0.81	มาก 9	4.09 0.83	มาก 7
10.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอดำเนินการที่ตรงความต้องการเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : นิติสารรถยนต์	3.78 0.84	มาก 12	3.58 0.71	มาก 12	3.85 0.89	มาก 12
11.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอดำเนินการที่ตรงความต้องการเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : อินเทอร์เน็ต	3.94 0.89	มาก 10	3.84 0.66	มาก 10	4.00 0.89	มาก 8
12.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอดำเนินการที่ตรงความต้องการเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : พนักงานขาย	4.10 0.84	มาก 6	4.02 0.77	มาก 6	4.26 0.86	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.08		4.03		4.10	
แปลผล	มาก		มาก		มาก	

จากตาราง 24 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.08) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาให้บริการติดต่อสถาบันการเงินให้กู้ยืมซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.30) และพนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย (ค่าเฉลี่ย 4.22) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.03) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์

แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.50) รองลงมาให้บริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.40) และมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยดีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.31) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.10) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.44) รองลงมาพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.38) และมีกรให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน: พนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.26) ตามลำดับ

ตาราง 25 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ก้าขาย		เกษตรกรรวม		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.ชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์: ญี่ปุ่น	4.23 0.89	มาก 7	4.11 0.87	มาก 8	3.87 1.11	มาก 8	3.50 1.22	มาก 10	4.09 0.67	มาก 7
ชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์: ยุโรป	3.29 1.09	ปานกลาง 11	3.28 1.05	ปานกลาง 10	3.34 1.17	ปานกลาง 10	3.50 1.05	มาก 9	3.65 0.77	มาก 10
ชื่อตรายี่ห้อของรถยนต์: อเมริกา	2.89 1.24	ปานกลาง 10	2.75 1.07	ปานกลาง 11	2.83 1.26	ปานกลาง 11	3.17 0.75	ปานกลาง 11	3.17 0.89	ปานกลาง 11
2.สีของรถยนต์	4.45 0.59	มาก 4	4.53 0.64	มากที่สุด 5	4.55 0.62	มากที่สุด 4	4.33 0.82	มาก 6	4.65 0.57	มากที่สุด 2
3.รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงาม	4.44 0.66	มาก 5	4.61 0.68	มากที่สุด 4	4.49 0.65	มาก 6	4.33 0.52	มาก 5	4.39 0.66	มาก 5
4.สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเลี้ยวชนหนัก)	4.75 0.50	มากที่สุด 1	4.82 0.47	มากที่สุด 1	4.57 0.62	มากที่สุด 3	5.00 0.00	มากที่สุด 1	4.65 0.57	มากที่สุด 2

ตาราง 25 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์
 ฝั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่
5.อุปกรณ์ตกแต่ง ที่มีมากับรถ	3.91 0.82	มาก 9	4.03 0.92	มาก 9	3.70 0.86	มาก 9	4.00 0.89	มาก 8	3.91 0.73	มาก 9
6.ขนาดของเครื่องยนต์	4.06 0.64	มาก 8	4.43 0.63	มาก 7	4.04 0.72	มาก 7	4.33 1.03	มาก 7	4.04 0.64	มาก 8
7.มีการรับประกัน หลังการขาย	4.37 0.76	มาก 6	4.68 0.55	มากที่สุด 3	4.64 0.60	มากที่สุด 2	4.83 0.41	มากที่สุด 2	4.65 0.49	มากที่สุด 1
8.ความยากง่ายในการ หาอะไหล่ เพื่อซ่อม ภายหลัง	4.49 0.65	มาก 3	4.46 0.69	มาก 6	4.55 0.65	มากที่สุด 5	4.67 0.82	มากที่สุด 4	4.39 0.66	มาก 5
9.สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี	4.66 0.56	มากที่สุด 2	4.75 0.44	มากที่สุด 2	4.66 0.60	มากที่สุด 1	4.83 0.41	มากที่สุด 2	4.52 0.59	มากที่สุด 4
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.14 มาก		4.22 มาก		4.11 มาก		4.23 มาก		4.19 มาก	

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา 6 ราย รับจ้างทั่วไป 10 ราย อาชีพอิสระ 6 ราย
 และช่างเลี่ยมพระ 1 ราย

จากตาราง 25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเก็ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.75) รองลงมาสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.66) และความยากง่ายในการหาอะไหล่เพื่อซ่อมแซมภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.49) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.22) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเก็ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.82)

รองลงมาคือสมรรถนะในการจับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.75) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.68) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.11) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือสมรรถนะในการจับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.66) รองลงมาคือมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.64) และสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.57) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 5.00) รองลงมามีการรับประกันหลังการขาย ซึ่งเท่ากันกับสมรรถนะในการจับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.83) และความง่ายในการหาอะไหล่ เพื่อซ่อมแซมภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.67) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.19) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.65) รองลงมาคือของรถยนต์ ซึ่งเท่ากันกับสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.65) และสมรรถนะในการจับดี เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.52) ตามลำดับ

ตาราง 26 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านราคา	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์	4.70 0.50	มาก ที่สุด 1	4.61 0.68	มาก ที่สุด 2	4.57 0.62	มาก ที่สุด 1	4.00 0.89	มาก 4	4.48 0.59	มาก 1
2.การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น	4.11 0.86	มาก 4	4.25 0.75	มาก 5	4.04 0.83	มาก 5	4.50 0.55	มาก ที่สุด 2	3.83 0.72	มาก 5
3.มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด	4.18 0.81	มาก 3	4.68 0.55	มาก ที่สุด 1	4.17 0.96	มาก 3	4.83 0.41	มาก ที่สุด 1	4.17 0.65	มาก 3
4.มีระบบเงินดาวน์ต่ำให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ	4.23 0.83	มาก 2	4.57 0.74	มาก ที่สุด 3	4.17 1.01	มาก 4	4.17 1.17	มาก 3	4.26 0.54	มาก 2
5.เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป	4.04 0.84	มาก 5	4.28 0.81	มาก 4	4.19 0.87	มาก 2	3.83 1.17	มาก 5	3.91 0.60	มาก 4
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.25 มาก		4.48 มาก		4.23 มาก		4.27 มาก		4.13 มาก	

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา 6 ราย รับจ้างทั่วไป 10 ราย อาชีพอิสระ 6 ราย และช่างเลี่ยมพระ 1 ราย

จากตาราง 26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.70) รองลงมามีระบบเงินดาวน์ต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.22) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.18) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.48) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.68) รองลงมา

ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.61) และมีระบบเงินคาวนต้า ให้ผ่อนชำระโดยมี ดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.57) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อ ปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัย ย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.57) รองลงมาเรียกเก็บเงินมัด จำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 4.19) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.17) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกรรวม ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้าน ราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.27) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.83) รองลงมามีการกำหนดราคาขายต่ำ กว่ารายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.50) และมีระบบเงินคาวนต้า ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.17) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับ ที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.13) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคา เหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมา มีระบบเงินคาวนต้า ให้ผ่อนชำระโดยมี ดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.26) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.17) ตามลำดับ

ตาราง 27 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้าน ช่องทางการจัดจำหน่าย	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่
1.ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ	3.98 0.68	มาก 1	4.00 0.67	มาก 1	3.93 0.92	มาก 1	4.67 0.52	มากที่สุด 1	4.00 0.80	มาก 2
2.สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก	3.98 0.78	มาก 2	3.96 1.03	มาก 2	3.85 0.78	มาก 3	4.33 0.82	มาก 3	3.96 0.70	มาก 3
3.มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ	3.79 0.74	มาก 3	3.82 1.12	มาก 4	3.74 0.94	มาก 4	4.17 0.75	มาก 4	4.17 0.83	มาก 1
4.สถานประกอบการมีห้องรับรองลูกค้าที่สะดวกสบาย	3.62 0.87	มาก 5	3.57 0.88	มาก 5	3.57 0.74	มาก 5	4.17 0.98	มาก 5	3.65 0.83	มาก 4
5.มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า	3.79 0.87	มาก 4	3.82 0.77	มาก 3	3.87 0.85	มาก 2	4.50 0.54	มากที่สุด 2	3.65 0.88	มาก 5
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.83 มาก		3.83 มาก		3.79 มาก		4.37 มาก		3.89 มาก	

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา 6 ราย รับจ้างทั่วไป 10 ราย อาชีพอิสระ 6 ราย และช่างเลี่ยมพระ 1 ราย

จากตาราง 27 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.83) โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 ลำดับแรก คือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 3.98) รองลงมาสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.98) และมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.79) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.83) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.96) และมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.82) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.79) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 3.94) รองลงมา มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.87) และสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.85) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.37) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 4.67) รองลงมา มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 4.50) และสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.33) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.89) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.17) รองลงมาความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 4.00) และสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.96) ตามลำดับ

ตาราง 28 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.พนักงานขายมีบุคลิก น่าเชื่อถือ แต่งกาย เรียบร้อย	4.10 0.70	มาก 6	4.32 0.72	มาก 4	4.15 0.81	มาก 5	4.67 0.52	มากที่สุด 1	4.00 0.74	มาก 5
2.พนักงานขายมีความรู้ และความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	4.48 0.66	มาก 1	4.64 0.68	มากที่สุด 1	4.49 0.69	มาก 1	4.67 0.52	มากที่สุด 1	4.17 0.72	มาก 2
3.มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน	4.13 0.73	มาก 5	4.36 0.78	มาก 3	4.32 0.78	มาก 3	4.67 0.52	มากที่สุด 1	4.17 0.78	มาก 3
4.มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดูนอกสถานที่	3.93 0.86	มาก 10	4.11 0.87	มาก 6	3.85 0.98	มาก 7	3.83 0.75	มาก 8	3.91 0.79	มาก 8
5.มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	4.36 0.74	มาก 2	4.43 0.96	มาก 2	4.25 0.85	มาก 4	4.50 0.55	มากที่สุด 4	4.35 0.77	มาก 1
6.มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต	3.98 0.77	มาก 8	3.89 0.87	มาก 9	3.76 0.81	มาก 10	3.83 0.75	มาก 8	3.96 0.70	มาก 6
7.มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ	3.80 0.92	มาก 11	4.03 0.92	มาก 8	3.68 0.93	มาก 11	3.50 1.52	มาก 12	3.87 0.76	มาก 9
8.มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่าโดยตีราคาให้สูง	4.25 0.69	มาก 3	4.28 0.90	มาก 5	4.34 0.60	มาก 2	4.00 0.89	มาก 5	3.96 1.02	มาก 7
9.มีบริการติดตามไต่ถามและใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์	4.04 0.77	มาก 7	3.86 1.04	มาก 11	3.79 0.78	มาก 9	4.00 0.89	มาก 5	3.78 0.79	มาก 12

ตาราง 28 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พนง. รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
10.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : นิตยสารรถยนต์	3.65 0.72	มาก 12	3.86 0.80	มาก 10	3.53 0.88	มาก 12	3.67 0.52	มาก 10	3.83 0.83	มาก 11
11.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : อินเทอร์เน็ต	3.93 0.73	มาก 9	3.82 0.90	มาก 12	3.83 0.84	มาก 8	3.67 0.52	มาก 10	4.04 0.64	มาก 4
12.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : พนักงานขาย	4.14 0.74	มาก 4	4.11 0.99	มาก 7	4.04 0.81	มาก 6	4.00 0.89	มาก 5	3.87 0.81	มาก 10
ค่าเฉลี่ยรวม	4.07 มาก		4.14 มาก		4.00 มาก		4.08 มาก		3.99 มาก	

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา 6 ราย รับจ้างทั่วไป 10 ราย อาชีพอิสระ 6 ราย และช่างเขียนพระ 1 ราย

จากตาราง 28 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.07) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.47) รองลงมาให้บริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.36) และมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.25) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.64) รองลงมาให้บริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.43) และมีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.36) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.49) รองลงมาให้บริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.34) และมีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.32) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.08) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย ซึ่งเท่ากันกับพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี และมีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.67) รองลงมาบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.40) และมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง ซึ่งเท่ากันกับมีบริการติดตามไต่ถามและใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์ และมี การให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอสอดคล้องตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน :พนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.99) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือมีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.35) รองลงมาพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.17) และมีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.17) ตามลำดับ

ตาราง 29 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.ชื่อตราชื่อของรถยนต์ญี่ปุ่น	4.07 0.89	มาก 8	4.04 1.00	มาก 8	4.24 0.80	มาก 7
ชื่อตราชื่อของรถยนต์ยุโรป	3.28 1.01	ปานกลาง 10	3.29 1.08	ปานกลาง 10	3.58 1.07	มาก 10
ชื่อตราชื่อของรถยนต์อเมริกา	2.90 1.20	ปานกลาง 11	2.88 1.19	ปานกลาง 11	2.95 1.12	ปานกลาง 11
2.สีของรถยนต์	4.64 0.58	มากที่สุด 3	4.43 0.62	มาก 6	4.56 0.59	มากที่สุด 4
3.รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงาม	4.40 0.73	มาก 6	4.47 0.64	มาก 4	4.51 0.64	มากที่สุด 6
4.สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก)	4.67 0.52	มากที่สุด 2	4.72 0.55	มากที่สุด 1	4.76 0.49	มากที่สุด 1
5.อุปกรณ์ตกแต่งที่มีมากับรถ	3.93 1.11	มาก 9	3.86 0.75	มาก 9	3.88 0.75	มาก 9
6.ขนาดของเครื่องยนต์	4.24 0.65	มาก 7	4.06 0.70	มาก 7	4.15 0.65	มาก 8
7.มีการรับประกันหลังการขาย	4.57 0.55	มากที่สุด 4	4.47 0.73	มาก 5	4.63 0.62	มากที่สุด 3
8.ความยากง่ายในการหาอะไหล่เพื่อ ซ่อมภายหลัง	4.45 0.74	มาก 5	4.49 0.61	มาก 3	4.54 0.71	มากที่สุด 5
9.สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี	4.71 0.55	มากที่สุด 1	4.63 0.57	มากที่สุด 2	4.68 0.52	มากที่สุด 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.17 มาก		4.12 มาก		4.23 มาก	

จากตาราง 29 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ ให้ ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.17) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.71) รองลงมาสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเลียวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.67) และสีของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.64) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.12) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเนื้อวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.72) รองลงมาสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.63) และความยากง่ายในการหาอะไหล่ เพื่อซ่อมแซมภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.49) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเนื้อวชนหนัก) (ค่าเฉลี่ย 4.76) รองลงมาสมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.68) และมีการรับประกันหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.63) ตามลำดับ

ตาราง 30 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านราคา	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์	4.62 0.58	มากที่สุด 1	4.60 0.59	มากที่สุด 1	4.63 0.62	มากที่สุด 1
2.การกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น	4.12 0.97	มาก 5	4.09 0.81	มาก 4	4.07 0.68	มาก 3
3.มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด	4.28 0.86	มาก 4	4.23 0.82	มาก 3	4.34 0.73	มาก 2
4.มีระบบเงินค่างวด ให้ผ่อนชำระ โดยมีดอกเบี้ยต่ำ	4.43 0.77	มาก 2	4.29 0.78	มาก 2	4.02 1.06	มาก 4
5.เรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป	4.31 0.81	มาก 3	4.06 0.83	มาก 5	3.95 0.83	มาก 5
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.35 มาก		4.25 มก		4.20 มาก	

จากตาราง 30 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.35) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์

(ค่าเฉลี่ย 4.62) รองลงมา มีระบบเงินคาวนต้า ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.43) และเรียกเก็บเงินมัดจำไม่สูงเกินไป (ค่าเฉลี่ย 4.31) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.60) รองลงมา มีระบบเงินคาวนต้า ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ (ค่าเฉลี่ย 4.30) และมีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.23) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.20) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.63) รองลงมา มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.34) และมีการกำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.07) ตามลำดับ

ตาราง 31 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เดินที่รถ	4.00 0.80	มาก 1	3.99 0.72	มาก 2	4.00 0.81	มาก 1
2.สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่ เดินทางมาสะดวก	3.95 0.73	มาก 3	4.02 0.80	มาก 1	3.78 0.91	มาก 2
3.มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคม หลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ	3.83 1.03	มาก 4	3.92 0.74	มาก 3	3.61 0.97	มาก 4
4.สถานประกอบการมีห้องรับรอง ลูกค้าที่สะดวกสบาย	3.67 0.90	มาก 5	3.65 0.77	มาก 5	3.51 0.98	มาก 5
5.มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า	3.98 0.71	มาก 2	3.81 0.88	มาก 4	3.68 0.88	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.88 มาก		3.88 มาก		3.72 มาก	

จากตาราง 31 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.88) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาเป็นการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.98) และสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.95) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.88) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.02) รองลงมาความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 3.99) และมีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.92) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.72) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.78) และมีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า (ค่าเฉลี่ย 3.68) ตามลำดับ

ตาราง 32 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
1.พนักงานขายมีบุคลิกน่าเชื่อถือ แต่งกายเรียบร้อย	4.17 0.62	มาก 5	4.12 0.78	มาก 5	4.22 0.72	มาก 4
2.พนักงานขายมีความรู้และความ เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่นแต่ ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี	4.48 0.67	มาก 1	4.48 0.69	มาก 1	4.46 0.67	มาก 1
3.มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้ กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน	4.40 0.70	มาก 3	4.20 0.77	มาก 4	4.15 0.76	มาก 5
4.มีบริการขับรถยนต์ไปให้ลูกค้าดู นอกสถานที่	4.05 0.88	มาก 7	3.90 0.90	มาก 10	3.88 0.81	มาก 8
5.มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	4.45 0.70	มาก 2	4.32 0.80	มาก 2	4.32 0.88	มาก 2

ตาราง 32 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
6.มีรูปรถยนต์ให้ดูทางอินเทอร์เน็ต	4.00 0.88	มาก 8	3.94 0.76	มาก 8	3.73 0.74	มาก 10
7.มีอุปกรณ์ตกแต่งเพิ่มเติมพิเศษ	3.95 1.12	มาก 9	3.85 0.80	มาก 11	3.54 1.00	มาก 12
8.มีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่าโดยตีราคาให้สูง	4.24 0.88	มาก 4	4.23 0.71	มาก 3	4.24 0.77	มาก 3
9.บริการติดตามไต่ถามและใส่ใจผลการใช้รถที่ซื้อไปและให้ข้อมูลใหม่ ๆ เกี่ยวกับรถผ่านโทรศัพท์	3.90 0.85	มาก 10	3.96 0.80	มาก 7	3.85 0.85	มาก 9
10.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอกับความต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : นิตยสารรถยนต์	3.57 0.91	มาก 12	3.70 0.74	มาก 12	3.71 0.75	มาก 11
11.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอกับความต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : อินเทอร์เน็ต	3.88 0.83	มาก 11	3.90 0.75	มาก 9	3.88 0.75	มาก 7
12.มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอกับความต้องการทราบเกี่ยวกับรถที่จำหน่ายผ่าน : พนักงานขาย	4.07 0.89	มาก 6	4.11 0.74	มาก 6	4.00 0.89	มาก 6
ค่าเฉลี่ยรวม	4.10		4.06		4.00	
แปลผล	มาก		มาก		มาก	

จากตาราง 32 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.10) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาให้บริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.45) และมีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.40) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.06) โดยให้

ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาให้บริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.32) และมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.23) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 2 คัน ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก คือพนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.46) รองลงมาให้บริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.32) และมีบริการรับแลกเปลี่ยนรถยนต์เก่า โดยตีราคาให้สูง (ค่าเฉลี่ย 4.24) ตามลำดับ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai umbrella (parasol). The entire emblem is enclosed within a circular border. The text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' is written in a serif font along the bottom inner edge of the circle. There are also decorative floral motifs on the left and right sides of the inner circle.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 33 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์
 นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและยี่ห้อรถยนต์ที่ให้ความ
 สนใจ

อายุ	ยี่ห้อที่ให้ ความสนใจ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ไม่เกิน 30ปี	โตโยต้า	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีการจัดแสดงรถยนต์ เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.84 0.37	มาก ที่สุด	4.84 0.50	มาก ที่สุด	4.00 0.82	มาก	4.53 0.70	มาก ที่สุด
	ฮอนด้า	สมรรถนะในการ ขับขี่เช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมา สะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.59 0.59	มาก ที่สุด	4.54 0.67	มาก ที่สุด	4.09 0.53	มาก	4.41 0.67	มาก
กลุ่มรถยนต์ ประหยัด (Economic Cars)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมา สะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี		
	4.78 0.42	มาก ที่สุด	4.64 0.63	มาก ที่สุด	3.86 0.77	มาก	4.28 0.82	มาก	
กลุ่มรถยนต์ ยุโรป	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี		
	4.87 0.52	มาก ที่สุด	4.73 0.46	มาก ที่สุด	3.93 0.59	มาก	4.53 0.64	มาก ที่สุด	

ตาราง 33 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและยี่ห้อรถยนต์ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ยี่ห้อที่ให้ ความสนใจ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
30-39 ปี	โตโยต้า	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีการจัดแสดงรถยนต์ เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า		มีบริการให้ลูกค้าทดลอง ขับก่อนซื้อ	
		4.83 0.38	มาก ที่สุด	4.62 0.57	มาก ที่สุด	3.96 0.75	มาก	4.58 0.65	มาก ที่สุด
	ฮอนด้า	สมรรถนะในการ ขับขี่เช่นเครื่องยนต์ เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ใน ทำเลที่เดินทางมา สะดวก		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
4.79 0.41		มาก ที่สุด	4.79 0.641	มาก ที่สุด	4.12 0.90	มาก	4.62 0.65	มาก	
กลุ่มรถยนต์ ประหยัด (Economic Cars)	มีการรับประกัน หลังการขาย		มีส่วนลดให้เมื่อชำระ เป็นเงินสด		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ ลูกค้าเพียงพอตามที่ ต้องการทราบเกี่ยวกับ รถยนต์ที่มีจำหน่าย : ผ่าน พนักงานขายหน้าร้าน		
	4.73 0.46	มาก ที่สุด	4.60 0.63	มาก ที่สุด	4.27 0.70	มาก	4.27 0.70	มาก	
กลุ่มรถยนต์ ยุโรป	สีของรถยนต์และ รูปลักษณ์ภายนอก ที่สวยงาม ทันสมัย		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี และมีบริการให้ลูกค้า ทดลองขับก่อนซื้อ		
	4.50 0.53	มาก ที่สุด	4.20 0.63	มาก	3.90 0.87	มาก	4.40 0.70	มาก	

ตาราง 33 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและยี่ห้อรถยนต์ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ยี่ห้อที่ให้ ความสนใจ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริม การตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
40ปี ขึ้นไป	โตโยต้า	สมรรถนะในการ ขับเคลื่อนเครื่องยนต์ เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		มีหลายสาขาตามตาม เส้นทางคมนาคมหลักๆ ทำให้สะดวกต่อการใช้ บริการ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.84 0.37	มาก ที่สุด	4.74 0.56	มาก ที่สุด	4.31 0.75	มาก	4.74 0.45	มาก ที่สุด
	สอonda	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.77 0.60	มาก ที่สุด	4.61 0.50	มาก ที่สุด	4.00 1.00	มาก	4.54 0.66	มาก ที่สุด
	กลุ่มรถยนต์ ประหยัด (Economic Cars)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.67 0.49	มาก ที่สุด	4.40 0.63	มาก	4.20 0.68	มาก	4.40 0.83	มาก
	กลุ่มรถยนต์ ยุโรป	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		มีระบบเงินค่างานต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมี ดอกเบี้ยต่ำ		ความมีชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละ ยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.80 0.42	มาก ที่สุด	4.60 0.70	มาก ที่สุด	4.60 0.70	มาก ที่สุด	4.80 0.42	มาก ที่สุด

หมายเหตุ กลุ่มรถยนต์ประหยัด ได้แก่ นิสสัน มิตรubishi มาสด้า ฟอร์ด และเซฟโรเลต
กลุ่มรถยนต์ยุโรป ได้แก่ เบนซ์ บีเอ็มดับเบิลยู และวอลโว่

จากตาราง 33 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.84, 4.78 และ 4.87 ตามลำดับ) ยกเว้นผู้ที่สนใจยี่ห้อฮอนด้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.59)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30-39 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อโตโยต้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.83) แตกต่างจากผู้ที่ยังสนใจยี่ห้อฮอนด้า ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.79) ในขณะที่ผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ประหยัด (Economic cars) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการรับประกันหลังการขาย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.73) และผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อย 2 ด้านเท่ากันคือ สีของรถยนต์และรูปลักษณะภายนอกที่สวยงาม ทันสมัย อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่ไม่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อโตโยต้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่น เครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.84) แตกต่างจากผู้ที่ยังสนใจยี่ห้ออื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.77, 4.67 และ 4.80 ตามลำดับ)

ด้านราคาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.84, 4.54, 4.64 และ 4.73 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุช่วง 30-39 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองยี่ห้อโตโยต้า และฮอนด้า ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.62 และ 4.79 ตามลำดับ) ใกล้เคียงกับผู้ที่ยังไม่สนใจกลุ่มรถยนต์ยุโรป ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.20) ขณะที่ผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ประหยัด (Economic cars) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีส่วนลดให้เมื่อชำระเป็นเงินสด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.60)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจรถยนต์มือสองยี่ห้อโตโยต้าและฮอนด้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.74 และ 4.61 ตามลำดับ) ใกล้เคียงกับผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ประหยัด (Economic cars) ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.40) ขณะที่ผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีระบบเงินค่างวดต่ำ ให้ผ่อนชำระโดยมีดอกเบี้ยต่ำ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.60)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองยี่ห้อโตโยต้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการจัดแสดงรถยนต์เป็นหมวดหมู่ ตามยี่ห้อ ปีใหม่-เก่า อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.00) แตกต่างจากผู้ที่สนใจยี่ห้อฮอนด้าและกลุ่มรถยนต์ประหยัด (Economic cars) ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.09 และ 3.86 ตามลำดับ) ในขณะที่ผู้ที่สนใจรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเต็มอัตรา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.93)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองยี่ห้อโตโยต้าและฮอนด้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.96 และ 4.12) ในขณะที่ผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ประหยัด (Economic cars) และกลุ่มรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเต็มอัตรา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.27 และ 3.90)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจรถยนต์มือสองยี่ห้อโตโยต้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.31) ในขณะที่ผู้ที่สนใจยี่ห้ออื่น ๆ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเต็มอัตรา อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด และมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.00, 4.20 และ 4.60 ตามลำดับ)

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.52, 4.41, 4.28 และ 4.53 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30-39 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองยี่ห้อโตโยต้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.58) แตกต่างจากผู้ที่สนใจยี่ห้อฮอนด้า ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.62) ในขณะที่ผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ประหยัด (Economic cars) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้าเพียงพอ ตามที่ต้องการทราบเกี่ยวกับรถยนต์ที่มีจำหน่าย: ผ่านพนักงานขายหน้าร้าน และผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อย 2 ด้านเท่ากันคือ พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี และมีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.40)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.74, 4.54, 4.40 และ 4.80 ตามลำดับ)

ตาราง 34 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์
 นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและขนาดของเครื่องยนต์
 ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ขนาดเครื่องยนต์ที่สนใจ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริมการตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ไม่เกิน 30ปี	ไม่เกิน 1,500cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์		มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลักทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ		พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.70	มาก	4.75	มาก	4.05	มาก	4.50	มาก
		0.47	ที่สุด	0.55	ที่สุด	0.76		0.69	ที่สุด
1,600-1,800cc. (รถยนต์ขนาดกลาง)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก)	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี			
		4.69	มาก	4.52	มาก	3.93	มาก	4.38	มาก
		0.60	ที่สุด	0.69	ที่สุด	0.84		0.73	
ตั้งแต่ 2,000cc. ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเฉี่ยวชนหนัก)	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์		สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก		พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี			
		4.86	มาก	4.86	มาก	4.00	มาก	4.48	มาก
		0.36	ที่สุด	0.36	ที่สุด	0.55		0.68	

ตาราง 34 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ขนาดเครื่องยนต์ที่สนใจ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด							
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริมการตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
30-39 ปี	ไม่เกิน 1,500cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก)	สมรรถนะในการขับขี่เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์		มีหลายสาขาคาดเส้นทางคมนาคมหลักทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ		พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.67 0.49	มากที่สุด	4.58 0.67	มากที่สุด	4.17 0.72	มาก	4.67 0.49	มากที่สุด
	1,600-1,800cc. (รถยนต์ขนาดกลาง)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	
		4.74 0.50	มากที่สุด	4.69 0.47	มากที่สุด	3.95 0.79	มาก	4.52 0.67	มากที่สุด
	ตั้งแต่ 2,000cc. ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	
		4.63 0.68	มากที่สุด	4.37 0.68	มากที่สุด	4.00 0.67	มาก	4.37 0.68	มากที่สุด
40ปีขึ้นไป	ไม่เกิน 1,500cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีเกี่ยวข้องกับชนหนัก)		ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ		มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กู้ยืมซื้อรถเป็นเงินผ่อน และมีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ	
		4.86 0.38	มากที่สุด	4.86 0.38	มากที่สุด	4.57 0.53	มากที่สุด	4.50 0.69	มากที่สุด
	1,600-1,800cc. (รถยนต์ขนาดกลาง)	สมรรถนะในการขับขี่เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบช่วงล่างดี		ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์		ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินที่รถ		พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	
		4.74 0.52	มากที่สุด	4.63 0.56	มากที่สุด	4.63 0.69	มาก	4.38 0.73	มากที่สุด

ตาราง 34 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ความสนใจ

40 ปีขึ้นไป	ขนาดเครื่องยนต์ที่สนใจ	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด										
		ด้านผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านราคา (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านการส่งเสริมการตลาด (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)				
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล			
ตั้งแต่ 2,000cc. ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่)	สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก)	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์	ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเด็ทท์รถ	พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อเป็นอย่างดี	4.73 0.54	มากที่สุด	4.35 0.71	มาก	4.65 0.49	มาก	4.48 0.68	มาก

จากตาราง 34 ด้านผลิตภัณฑ์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.70, 4.69 และ 4.86 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30-39 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.67) แตกต่างจากผู้ที่สนใจขนาดเครื่องยนต์อื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.74 และ 4.63 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) และตั้งแต่ 2,000 cc. ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สภาพเดิมของตัวถัง (ไม่มีการเฉี่ยวชนหนัก) อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.86 และ 4.74 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่สนใจขนาดเครื่องยนต์ 1,600 – 1,800 cc. (รถยนต์ขนาดกลาง) ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สมรรถนะในการขับขี่ เช่นเครื่องยนต์เดินเรียบ ช่วงล่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.74)

ด้านราคาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.75, 4.52 และ 4.86 ตามลำดับ) เหมือนกัน

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30-39 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.58, 4.69 และ 4.36 ตามลำดับ)

เหมือนกันกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของรถยนต์ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.86, 4.62 และ 4.35 ตามลำดับ)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.05) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุเครื่องยนต์ขนาด 1,600 – 1,800 cc. (รถยนต์ขนาดกลาง) ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินรถ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.93) ในขณะที่ผู้ที่มีอายุเครื่องยนต์ขนาดตั้งแต่ 2,000 ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เดินทางมาสะดวก อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 30-39 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีหลายสาขาตามเส้นทางคมนาคมหลัก ทำให้สะดวกต่อการใช้บริการ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.17) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุเครื่องยนต์ขนาดอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินรถ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.95 และ 4.00 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ความมีชื่อเสียงของผู้ประกอบการเดินรถ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.57, 3.96 และ 4.35 ตามลำดับ)

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.50, 4.37 และ 4.48 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ เป็นอย่างดี อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.67) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุเครื่องยนต์ขนาดอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน

มีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.52 และ 4.37 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อย 2 ด้านเท่ากันคือ มีบริการติดต่อสถาบันการเงินให้กรณีซื้อรถเป็นเงินผ่อน และมีบริการให้ลูกค้าทดลองขับก่อนซื้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.57) แตกต่างจากผู้ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน พนักงานขายมีความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.63 และ 4.65 ตามลำดับ)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัจจัยอื่น ๆ ที่ผู้บริโภครู้ใช้ในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากผู้ประกอบการบน
ถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพมหานคร จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

ตาราง 35 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศและอายุ

เพศ	อายุ	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ชาย	ไม่เกิน 30ปี	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนา เทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมาก ขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.25 0.88	มาก	4.34 0.70	มาก	4.00 0.76	มาก	4.41 0.66	มาก
	30-39ปี	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนา เทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมาก ขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ. รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.23 0.65	มาก	4.23 0.70	มาก	3.91 0.93	มาก	4.56 0.61	มาก ที่สุด
	40ปี ขึ้นไป	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนา เทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมาก ขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.16 0.79	มาก	4.21 0.84	มาก	3.76 0.94	มาก	4.39 0.85	มาก

ตาราง 35 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศและอายุ

เพศ	อายุ	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
หญิง	ไม่เกิน 30ปี	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนา เทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมาก ขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.08 0.75	มาก	4.34 0.58	มาก	3.71 0.80	มาก	4.34 0.71	มาก
	30-39ปี	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนา เทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมาก ขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.20 0.83	มาก	4.20 0.73	มาก	4.00 0.79	มาก	4.43 0.79	มาก
	40ปี ขึ้นไป	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนา เทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมาก ขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.42 0.77	มาก	4.52 0.51	มากที่สุด	4.37 0.68	มาก	4.58 0.69	มากที่สุด

จากตาราง 35 พบว่า ด้านเศรษฐกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25 และ 4.23 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.15)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.08

และ 4.20 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคา น้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.53)

ด้านเทคโนโลยี ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.34, 4.23 และ 4.21 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน เดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.34, 4.20 และ 4.53 ตามลำดับ)

ด้านกฎหมายและการเมือง ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี และ 40 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00 และ 3.76 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีช่วงอายุ ระหว่าง 30-39 ปี ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.15)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.71, 4.00 และ 4.37 ตามลำดับ)

ด้านวัฒนธรรม ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.40, 4.56 และ 4.39 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน เดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.34, 4.20 และ 4.53 ตามลำดับ)

ตาราง 36 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศและรายได้

เพศ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ชาย	ไม่เกิน 20,000	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.17 1.05	มาก	4.13 0.78	มาก	3.90 1.06	มาก	4.33 0.80	มาก
	20,001-30,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.37 0.69	มาก	4.37 0.69	มาก	3.78 0.75	มาก	4.59 0.57	มากที่สุด
	30,001-40,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.15 0.69	มาก	4.32 0.75	มาก	4.00 0.74	มาก	4.47 0.77	มาก
	40,001 ขึ้นไป	ภาวะเศรษฐกิจที่ซบ เซาในปัจจุบัน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.25 0.75	มาก	4.25 0.80	มาก	3.96 0.92	มาก	4.42 0.74	มาก

ตาราง 36 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศและรายได้

เพศ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
หญิง	ไม่เกิน 20,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.24 0.73	มาก	4.33 0.72	มาก	4.02 0.78	มาก	4.45 0.70	มาก
	20,001-30,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.28 0.67	มาก	4.28 0.46	มาก	4.00 0.68	มาก	4.28 0.83	มาก
	30,001-40,000	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.17 0.94	มาก	4.25 0.62	มาก	3.92 0.90	มาก	4.50 0.80	มากที่สุด
	40,001 ขึ้นไป	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.17 0.92	มาก	4.37 0.65	มาก	3.96 0.86	มาก	4.46 0.72	มาก

จากตาราง 35 พบว่า ด้านเศรษฐกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.17) แตกต่างจากผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท และ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มี

ความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.37 และ 4.16 ตามลำดับ) ในขณะที่ผู้มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านภาวะเศรษฐกิจที่ชบเซาในปัจจุบัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.24, 4.28 และ 4.17 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีช่วงรายได้ 30,001-40,000 บาท ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.17)

ด้านเทคโนโลยี ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.13, 4.37, 4.31 และ 4.25 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.33, 4.28, 4.25 และ 4.37 ตามลำดับ)

ด้านกฎหมายและการเมือง ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท และ ช่วง 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.90 และ 4.00 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาทและ 40,001 บาทขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.78 และ 3.96 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท และ ช่วง 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.02 และ 3.92 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาทและ 40,001 บาทขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00 และ 3.96 ตามลำดับ)

ด้านวัฒนธรรม ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.33, 4.59, 4.47 และ 4.43 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ที่มีอายุทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.45, 4.28, 4.50 และ 4.46 ตามลำดับ)

ตาราง 37 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและรายได้

อายุ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ไม่เกิน 30ปี	ไม่เกิน 20,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.12 0.82	มาก	4.32 0.68	มาก	3.93 0.77	มาก	4.39 0.62	มาก
	20,001- 30,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.21 0.70	มาก	4.36 0.50	มาก	3.71 0.82	มาก	4.43 0.65	มาก
	30,001- 40,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.00 1.15	มาก	4.43 0.53	มาก	3.57 0.79	มาก	4.43 0.79	มาก
	40,001ขึ้นไป	ภาวะเศรษฐกิจที่ซบ เซาในปัจจุบัน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.67 0.52	มาก	4.33 0.82	มาก	4.00 1.09	มาก	4.00 1.09	มาก

ตาราง 37 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและรายได้

อายุ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
30-39 ปี	ไม่เกิน 20,000	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.33 0.68	มาก	4.05 0.87	มาก	3.94 1.05	มาก	4.44 0.78	มาก
	20,001- 30,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.41 0.67	มาก	4.36 0.58	มาก	4.00 0.82	มาก	4.50 0.74	มากที่สุด
	30,001- 40,000	ภาวะเศรษฐกิจที่ซบ เซาในปัจจุบัน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.14 0.53	มาก	4.14 0.66	มาก	4.00 0.78	มาก	4.71 0.61	มากที่สุด
	40,001ขึ้นไป	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.16 0.90	มาก	4.26 0.73	มาก	3.95 0.78	มาก	4.37 0.68	มาก

ตาราง 37 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่ง ส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและรายได้

อายุ	รายได้ (บาท)	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
40ปี ขึ้นไป	ไม่เกิน 20,000	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		สถานภาพทางการเมือง ในปัจจุบัน		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.63 0.50	มาก	4.27 0.79	มาก	4.09 0.83	มาก	4.36 1.12	มาก
	20,001- 30,000	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่ และค่า ประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.33 0.71	มาก	4.22 0.83	มาก	3.78 0.67	มาก	4.44 0.73	มาก
	30,001- 40,000	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.50 0.85	มาก	4.40 0.84	มาก	4.00 0.82	มาก	4.20 0.92	มาก
	40,001ขึ้นไป	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.11 0.80	มาก	4.33 0.73	มาก	4.00 0.96	มาก	4.59 0.64	มากที่สุด

จากตาราง 37 พบว่า ด้านเศรษฐกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่มีรายได้ทุกช่วงให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.12, 4.21 และ 4.00 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มิมีรายได้

40,001 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.67)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.33) แตกต่างจากผู้มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท และ 40,001 บาทขึ้นไป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.40 และ 4.16 ตามลำดับ) ในขณะที่ผู้มีช่วงรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.64, 4.50 และ 4.11 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้มีรายได้ 20,001-30,000 บาท ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.33)

ด้านเทคโนโลยี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.23, 4.36, 4.43 และ 4.33 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.05, 4.36, 4.14 และ 4.26 ตามลำดับ)

ซึ่งเหมือนกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.27, 4.22, 4.40 และ 4.33 ตามลำดับ)

ด้านกฎหมายและการเมือง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.93, 3.71 และ 3.57 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่มีรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท และ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ใน

ระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.94 และ 4.00) แตกต่างจากผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาทและรายได้ 40,001 บาทขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00 และ 3.95 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาท ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน สถานภาพทางการเมืองในปัจจุบัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.09) แตกต่างจากผู้ที่มีช่วงอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.78, 4.00 และ 4.00 ตามลำดับ) และผู้ที่มีช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท ยังให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยเท่ากันในด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อีกด้วย

ด้านวัฒนธรรม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.39, 4.43, 4.43 และ 4.00 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านเดียวกันนี้ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.44, 4.50, 4.71 และ 4.37 ตามลำดับ)

ซึ่งเหมือนกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้ทุกช่วง ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้านนี้เหมือนกัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.36, 4.44, 4.20 และ 4.59 ตามลำดับ)

ตาราง 38 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	4.06 1.02	มาก 3	4.10 0.74	มาก 2	4.23 0.60	มาก 1
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	4.22 0.79	มาก 1	4.21 0.77	มาก 1	4.06 0.85	มาก 3
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	4.20 0.81	มาก 2	4.10 0.88	มาก 3	4.09 0.86	มาก 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.16 มาก		4.14 มาก		4.13 มาก	

จากตาราง 38 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.16) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.22) รองลงมาคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.20) และภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.06) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.21) รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.10) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.10) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.13) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.23) รองลงมาคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.09) และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.06) ตามลำดับ

ตาราง 39 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเทคโนโลยี ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น	4.10 0.79	มาก 1	4.34 0.66	มาก 1	4.38 0.65	มาก 1
มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน	3.82 0.77	มาก 2	4.03 0.86	มาก 2	4.20 0.81	มาก 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.96 มาก		4.18 มาก		4.29 มาก	

จากตาราง 39 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.10) และมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 3.82) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.18) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.34) และมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 4.03) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้าน เทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.29) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.38) และมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 4.20) ตามลำดับ

ตาราง 40 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.86 1.05	มาก 1	3.90 0.84	มาก 2	3.94 0.81	มาก 2
ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.84 0.98	มาก 2	3.92 0.81	มาก 1	3.97 0.72	มาก 1
สถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน	3.74 0.96	มาก 3	3.47 0.99	ปานกลาง 3	3.41 1.10	ปานกลาง 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.81 มาก		3.76 มาก		3.77 มาก	

จากตาราง 40 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.81) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.86) รองลงมาค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.84) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.74) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.76) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.92) รองลงมาค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.90) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.47) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.77) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.97) รองลงมาค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.94) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.41) ตามลำดับ

ตาราง 41 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านวัฒนธรรม ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านวัฒนธรรม	ระดับการศึกษาสูงสุด					
	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้า มีตาในสังคม	3.62 0.97	มาก 2	3.44 0.99	ปานกลาง 2	3.62 0.92	มาก 2
การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบายในการเดินทาง	4.48 0.79	มาก 1	4.40 0.72	มาก 1	4.50 0.66	มากที่สุด 1
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.05 มาก		3.92 มาก		4.06 มาก	

จากตาราง 41 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดต่ำกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.05) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.62) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.92) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.40) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.44) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงสุดสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญ โดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.06) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย เรื่องการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.50) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.62) ตามลำดับ

ตาราง 42 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พนง.รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปล ผล ลำดับ ที่
ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา ในปัจจุบัน	4.13 0.72	มาก 3	4.32 0.67	มาก 2	4.02 0.94	มาก 1	4.00 0.89	มาก 3	4.00 0.90	มาก 2
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน	4.19 0.68	มาก 2	4.50 0.74	มากที่สุด 1	4.00 1.00	มาก 2	4.67 0.52	มากที่สุด 1	4.09 0.67	มาก 1
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	4.20 0.84	มาก 1	4.28 0.81	มาก 3	3.96 0.93	มาก 3	4.33 0.52	มาก 2	3.91 0.85	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.17 มาก		4.37 มาก		3.99 มาก		4.33 มาก		4.00 มาก	

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา 6 ราย รับจ้างทั่วไป 10 ราย อาชีพอิสระ 6 ราย และช่างเลี่ยมพระ 1 ราย

จากตาราง 42 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.17) โดยให้ความสำคัญต่อย่อยคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.20) รองลงมาคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.19) และภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.13) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.37) โดยให้ความสำคัญต่อย่อยคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.50) รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.32) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.28) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.99) โดยให้ความสำคัญต่อย่อยคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.02) รองลงมาคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 3.96) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.33) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.67) รองลงมาคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.33) และภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 3.91) ตามลำดับ

ตาราง 43 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเทคโนโลยี ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พจน.รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น	4.36 0.65	มาก 1	4.39 0.68	มาก 1	4.28 0.74	มาก 1	4.33 0.82	มาก 1	3.87 0.69	มาก 1
มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน	4.18 0.72	มาก 2	4.07 0.98	มาก 2	3.72 0.97	มาก 2	4.00 0.89	มาก 2	3.83 0.65	มาก 2
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.27 มาก		4.23 มาก		4.00		4.16		3.85	

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา 6 ราย รับจ้างทั่วไป 10 ราย อาชีพอิสระ 6 ราย และช่างเลี่ยมพระ 1 ราย

จากตาราง 43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.27) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยคือรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิง

มากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.36) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกลงกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 4.18) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.39) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกลงกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 4.07) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.28) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกลงกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 3.72) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.16) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.33) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกลงกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.87) รองลงมาคือมีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกลงกว่าน้ำมันเบนซิน (ค่าเฉลี่ย 3.83) ตามลำดับ

ตาราง 44 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พนง.รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถ ใหม่	3.93 0.84	มาก 2	4.25 0.80	มาก 2	3.74 0.92	มาก 1	3.83 1.47	มาก 2	3.69 0.93	มาก 2
ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.96 0.82	มาก 1	4.25 0.75	มาก 1	3.70 0.88	มาก 2	3.67 1.37	มาก 3	3.78 0.67	มาก 1
สถานะภาพทาง การเมืองในปัจจุบัน	3.56 0.99	มาก 3	3.71 1.15	มาก 3	3.34 1.00	ปาน กลาง 3	3.83 0.75	มาก 1	3.48 0.95	ปาน กลาง 3
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.82 มาก		4.07 มาก		3.59 มาก		3.78 มาก		3.65 มาก	

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา 6 ราย รับจ้างทั่วไป 10 ราย อาชีพอิสระ 6 ราย และช่างเขียนพระ 1 ราย

จากตาราง 44 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.82) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.96) รองลงมาคือค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.93) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.07) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 4.25) รองลงมาคือค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 4.25) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.71) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) โดยให้

ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.74) รองลงมาคือค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.70) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.34) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกรรวม ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.78) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.83) รองลงมาค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.83) และค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.67) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.65) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.78) รองลงมาค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.69) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.48) ตามลำดับ

ตาราง 45 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านวัฒนธรรม ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพหลัก

ปัจจัยด้านวัฒนธรรม	อาชีพหลัก									
	พนักงานบริษัท		รับราชการ/ พจน.รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย		เกษตรกร		อาชีพอื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับ ที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับ ที่
การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม	3.58 0.98	มาก 2	3.75 1.00	มาก 2	3.28 0.95	ปานกลาง 2	3.17 1.33	ปานกลาง 2	3.52 0.79	มาก 2
การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	4.37 0.74	มาก 1	4.53 0.69	มากที่สุด 1	4.47 0.78	มากที่สุด 1	4.50 0.55	มากที่สุด 1	4.52 0.66	มากที่สุด 1
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	3.97 มาก		4.14 มาก		3.87 มาก		3.83 มาก		4.02 มาก	

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา 6 ราย รับจ้างทั่วไป 10 ราย อาชีพอิสระ 6 ราย และช่างเลี่ยมพระ 1 ราย

จากตาราง 45 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้าน วัฒนธรรมอยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.97) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.37) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.58) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือรับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.53) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.75) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือทำธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.87) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.46) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.28) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพหลักคือเกษตรกร ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.83) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.50) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.17) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.02) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.52) รองลงมาการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.52) ตามลำดับ

ตาราง 46 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน	4.14 0.75	มาก 3	4.09 0.83	มาก 3	4.15 0.76	มาก 2
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	4.26 0.77	มาก 1	4.14 0.80	มาก 1	4.27 0.77	มาก 1
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	4.24 0.85	มาก 2	4.10 0.86	มาก 2	4.07 0.85	มาก 3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.21		4.11		4.16	
แปลผล	มาก		มาก		มาก	

จากตาราง 46 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ ให้ ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.21) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.26) รองลงมาคือราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.24) และภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.14) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คันให้ความสำคัญโดยรวมต่อ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.11) โดยให้ความสำคัญต่อ ปัจจัยย่อย คืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.14) รองลงมาคือราคาน้ำมัน เชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.10) และภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.09) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 1 คันให้ความสำคัญ โดยรวมต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.16) โดยให้ ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.27) รองลงมาคือ ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 4.15) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.07) ตามลำดับ

ตาราง 47 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเทคโนโลยี ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น	4.19 0.71	มาก 1	4.31 0.71	มาก 1	4.34 0.66	มาก 1
มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน	4.07 0.71	มาก 2	4.10 0.76	มาก 2	3.68 1.08	มาก 2
ค่าเฉลี่ยรวม	4.13		4.20		4.01	
แปลผล	มาก		มาก		มาก	

จากตาราง 47 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ ให้ ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.13) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.19) รองลงมา มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 4.07) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คันให้ความสำคัญโดยรวมต่อ ปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.20) โดยให้ความสำคัญต่อ ปัจจัยย่อย คือรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.31) รองลงมา มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่า น้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 4.10) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 1 คันให้ความสำคัญ โดยรวมต่อปัจจัยด้านเทคโนโลยี อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.01) โดยให้ ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิง มากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.34) รองลงมา มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคา ถูกกว่าน้ำมันเบนซินเป็น (ค่าเฉลี่ย 3.68) ตามลำดับ

ตาราง 48 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่	3.98 0.95	มาก 2	3.88 0.86	มาก 2	3.88 0.93	มาก 1
ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่	4.00 0.91	มาก 1	3.90 0.80	มาก 1	3.83 0.89	มาก 2
สถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน	3.71 1.11	มาก 3	3.54 0.99	มาก 3	3.32 0.93	ปานกลาง 3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.90		3.77		3.68	
แปลผล	มาก		มาก		มาก	

จากตาราง 48 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ ให้ ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.90) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาคือค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.98) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.71) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คันให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.77) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.90) รองลงมาคือค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.88) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.54) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 1 คันให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านกฎหมายและการเมือง อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถเก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมาคือค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.83) และสถานะภาพทางการเมืองในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.32) ตามลำดับ

ตาราง 49 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านวัฒนธรรม ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้

ปัจจัยด้านวัฒนธรรม	จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ที่มีใช้					
	ไม่มี		มี 1 คัน		มีมากกว่า 1 คัน	
	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล ลำดับที่
การมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้า มีตาในสังคม	3.48 1.06	ปานกลาง 2	3.60 0.93	มาก 2	3.32 0.98	ปานกลาง 2
การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบายในการเดินทาง	4.52 0.71	มากที่สุด 1	4.39 0.75	มาก 1	4.49 0.67	มาก 1
ค่าเฉลี่ยรวม แปลผล	4.00 มาก		3.99 มาก		3.90 มาก	

จากตาราง 49 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ ให้ ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้ เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.52) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้ แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.48) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้ 1 คันให้ความสำคัญโดยรวมต่อ ปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.99) โดยให้ความสำคัญต่อ ปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้ เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.39) รองลงมาคือ การมีรถยนต์ใช้ แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.60) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ใช้มากกว่า 1 คันให้ความสำคัญ โดยรวมต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม อยู่ในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.90) โดยให้ ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือการมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.49) รองลงมาคือการมีรถยนต์ใช้แสดงถึงความมีหน้ามีตาในสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.32) ตามลำดับ

ตาราง 50 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและยี่ห้อรถยนต์ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ยี่ห้อที่ให้ความสนใจ	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ไม่เกิน 30ปี	โตโยต้า	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.53 0.61	มาก ที่สุด	4.53 0.61	มาก ที่สุด	3.89 0.81	มาก	4.53 0.77	มาก ที่สุด
	ฮอนด้า	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		3.86 0.89	มาก	4.36 0.66	มาก	3.82 0.85	มาก	4.23 0.68	มาก
	กลุ่มรถยนต์ ประหยัด (Economic Cars)	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.28 0.73	มาก	4.07 0.73	มาก	4.07 0.99	มาก	4.28 0.73	มาก
	กลุ่มรถยนต์ ยุโรป	ภาวะเศรษฐกิจที่ซบ เซาในปัจจุบัน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มี การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ประหยัดน้ำมัน มากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่า รถยนต์ใหม่ และค่า ประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความ สะดวกสบาย ในการ เดินทาง	
		4.27 0.59	มาก ที่สุด	4.33 0.49	มาก	3.73 0.59	มาก	4.47 0.52	มาก

ตาราง 50 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและยี่ห้อรถยนต์ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ยี่ห้อที่ให้ความสนใจ	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
30-39 ปี	โตโยต้า	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่าถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.33 0.61	มาก	4.17 0.82	มากที่สุด	3.87 0.74	มาก	4.46 0.83	มาก
	ฮอนด้า	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.29 0.69	มาก	4.21 0.72	มาก	4.12 1.03	มาก	4.58 0.65	มากที่สุด
	กลุ่มรถยนต์ ประหยัด (Economic Cars)	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่าถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.27 0.73	มาก	4.20 0.67	มาก	4.13 0.64	มาก	4.40 0.63	มาก
	กลุ่มรถยนต์ ยุโรป	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่าถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.10 0.59	มาก	4.40 0.52	มากที่สุด	3.60 0.84	มาก	4.50 0.71	มากที่สุด

ตาราง 50 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและยี่ห้อรถยนต์ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ยี่ห้อที่ให้ความสนใจ	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
40 ปี ขึ้นไป	โตโยต้า	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ และค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.68 0.58	มาก ที่สุด	4.53 0.70	มาก ที่สุด	4.16 1.17	มาก	4.53 0.90	มาก ที่สุด
	ฮอนด้า	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และพรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ และค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.08 0.64	มาก	4.23 0.72	มาก	3.92 0.64	มาก	4.08 0.86	มาก
	กลุ่มรถยนต์ ประหยัด (Economic Cars)	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.13 0.83	มาก	4.27 0.80	มาก	3.67 0.72	มาก	4.53 0.74	มาก ที่สุด
	กลุ่มรถยนต์ ยุโรป	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.30 0.67	มาก	4.10 0.87	มาก	4.10 0.87	มาก	4.70 0.48	มาก ที่สุด

หมายเหตุ กลุ่มรถยนต์ประหยัด ได้แก่ นิสสัน มิตรubishi มาสด้า ฟอร์ด และเซฟโรเล็ด

กลุ่มรถยนต์ยุโรป ได้แก่ เบนซ์ บีเอ็มดับเบิลยู และวอลโว่

จากตาราง 50 พบว่า ด้านเศรษฐกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.53, 3.86 และ 4.28 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.27)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจรถยนต์ยี่ห้อสองยี่ห้อโตโยต้าและกลุ่มรถยนต์ประหยัด (Economic cars) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.33 และ 4.27 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้สนใจยี่ห้อฮอนด้าและกลุ่มรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.29 และ 4.10)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจรถยนต์ยี่ห้อสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.68, 4.08 และ 4.13 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้สนใจกลุ่มรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.30)

ด้านเทคโนโลยี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจรถยนต์ยี่ห้อสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.53, 4.36, 4.07 และ 4.33 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจรถยนต์ยี่ห้อสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.17, 4.20, 4.20 และ 4.40 ตามลำดับ)

ซึ่งเหมือนกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.53, 4.23, 4.27 และ 4.10 ตามลำดับ)

ด้านกฎหมายและการเมือง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองยี่ห้อโตโยต้าและฮอนด้า ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.89 และ 3.82 ตามลำดับ)

แตกต่างจากผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ประหยัด (Economic cars) ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.07) ในขณะที่ผู้ที่สนใจกลุ่มรถยนต์ยุโรป ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยทั้ง 2 ด้านที่กล่าวมาแล้วเท่ากัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.73)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.87, 4.13 และ 3.60 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่สนใจยี่ห้อฮอนด้า ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.12)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.16, 3.92, 3.67 และ 4.10 ตามลำดับ) นอกจากนี้ผู้ที่สนใจยี่ห้อโตโยต้า และฮอนด้า ยังให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากอีกด้วย

ด้านวัฒนธรรม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.53, 4.22, 4.28 และ 4.47 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.49, 4.58, 4.40 และ 4.50 ตามลำดับ)

ซึ่งเหมือนกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจรถยนต์มือสองทุกยี่ห้อ ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.53, 4.08, 4.53 และ 4.70 ตามลำดับ)

ตาราง 51 ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ ความสนใจ

อายุ	ขนาดเครื่องยนต์ที่สนใจ	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านกฎหมายและการเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ไม่เกิน 30ปี	ไม่เกิน 1,500cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก)	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ. รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
		4.35 0.81	มาก	4.30 0.73	มาก	3.85 0.99	มาก	4.45 0.60	มาก
	1,600-1,800cc. (รถยนต์ขนาดกลาง)	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง	
4.14 0.91		มาก	4.41 0.57	มาก	3.93 0.75	มาก	4.17 0.80	มาก	
ตั้งแต่ 2,000cc. ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่)	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ. รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ และค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง		
	4.14 0.73	มาก	4.38 0.36	มาก	3.81 0.87	มาก	4.57 0.51	มากที่สุด	

ตาราง 51 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ขนาดเครื่องยนต์ที่สนใจ	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อย อันดับแรก)		ด้านกฎหมายและ การเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
30-39 ปี	ไม่เกิน 1,500cc. (รถยนต์ ขนาดเล็ก)	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการ พัฒนาเทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่ม ความสะดวกสบาย ใน การเดินทาง	
		4.33 0.65	มาก	4.00 0.95	มาก	4.08 0.51	มาก	4.50 0.67	มากที่สุด
	1,600- 1,800cc. (รถยนต์ ขนาดกลาง)	ภาวะเศรษฐกิจที่ซบ เซาในปัจจุบัน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการ พัฒนาเทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ. รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่ม ความสะดวกสบาย ใน การเดินทาง	
	4.31 0.68	มาก	4.31 0.60	มาก	4.00 0.96	มาก	4.38 0.79	มาก	
ตั้งแต่ 2,000cc. ขึ้น ไป (รถยนต์ ขนาดใหญ่)	อัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ยืมจากสถาบัน การเงิน		รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการ พัฒนาเทคโนโลยีให้ ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ. รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ ใหม่ และค่าประกันภัย รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่ม ความสะดวกสบาย ใน การเดินทาง		
	4.05 0.78	มาก	4.16 0.76	มาก	3.89 0.87	มาก	4.74 0.45	มากที่สุด	

ตาราง 51 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุและขนาดของเครื่องยนต์ที่ให้ความสนใจ

อายุ	ขนาดเครื่องยนต์ที่สนใจ	ปัจจัยด้านอื่น ๆ							
		ด้านเศรษฐกิจ (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านเทคโนโลยี (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านกฎหมายและการเมือง (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)		ด้านวัฒนธรรม (ปัจจัยย่อยอันดับแรก)	
		ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
40 ปีขึ้นไป	ไม่เกิน 1,500cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก)	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	
		4.28 0.75	มาก	4.28 0.75	มาก	4.00 0.83	มาก	4.42 0.79	มาก
	1,600-1,800cc. (รถยนต์ขนาดกลาง)	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	
		4.41 0.75	มาก	4.41 0.64	มาก	4.11 0.75	มาก	4.33 0.83	มาก
	ตั้งแต่ 2,000cc. ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่)	ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง		รถยนต์รุ่นใหม่ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันมากขึ้น		ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ. รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ และค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่		การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทาง	
		4.13 0.81	มาก	4.26 0.86	มาก	3.78 1.08	มาก	4.61 0.78	มากที่สุด

จากตาราง 51 ด้านเศรษฐกิจพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.35 และ 4.14 ตามลำดับ) ยกเว้นผู้ที่สนใจขนาดเครื่องยนต์ 1,600 – 1,800 cc. (รถยนต์ขนาดกลาง) ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.33 และ 4.05 ตามลำดับ) แตกต่างจากผู้ที่สนใจขนาดเครื่องยนต์ 1,600 – 1,800 cc. (รถยนต์ขนาดกลาง) ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.31)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28, 4.41 และ 4.13 ตามลำดับ)

ด้านเทคโนโลยี ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.30) แตกต่างจากผู้ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.41 และ 4.38 ตามลำดับ)

ใกล้เคียงกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00, 4.31 และ 4.16 ตามลำดับ)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน มีการคิดค้นเชื้อเพลิงชนิดใหม่ ๆ หรือพลังงานทางเลือก ที่มีราคาถูกกว่าน้ำมันเบนซิน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28) แตกต่างจากผู้ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.41 และ 4.11)

ด้านกฎหมายและการเมือง ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ.รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) แตกต่างจากผู้ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาด 1,600 – 1,800 cc. (รถยนต์ขนาดกลาง) ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.93) ในขณะที่ผู้ที่สนใจขนาดเครื่องยนต์ตั้งแต่ 2,000 cc. ขึ้นไป (รถยนต์

ขนาดใหญ่) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยทั้ง 2 ด้านที่กล่าวมาแล้วเท่ากัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.81)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 1,500 cc. (รถยนต์ขนาดเล็ก) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.08) แตกต่างจากผู้สนใจเครื่องยนต์ขนาด 1,600 – 1,800 cc. (รถยนต์ขนาดกลาง) ซึ่งให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ. รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) ในขณะที่ผู้สนใจขนาดเครื่องยนต์ตั้งแต่ 2,000 cc. ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่) ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยทั้ง 2 ด้านที่กล่าวมาแล้วเท่ากัน อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 3.89)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน ค่าประกันภัยรถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00, 4.11 และ 3.78 ตามลำดับ) นอกจากนี้ผู้สนใจขนาดเครื่องยนต์ตั้งแต่ 2,000 cc. ขึ้นไป (รถยนต์ขนาดใหญ่) ยังให้ความสำคัญในปัจจัยย่อย ค่าภาษีรถยนต์และ พรบ. รถยนต์เก่า ถูกกว่ารถยนต์ใหม่ อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากเท่ากันอีกด้วย

ด้านวัฒนธรรม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.45, 4.17 และ 4.57 ตามลำดับ)

เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 30-39 ปี ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากที่สุดและมาก (ค่าเฉลี่ย 4.50, 4.38 และ 4.74 ตามลำดับ)

ซึ่งเหมือนกับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่สนใจเครื่องยนต์ทุกขนาด ให้ความสำคัญในปัจจัยย่อยด้าน การมีรถยนต์ใช้เพิ่มความสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ในระดับที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจมากและมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.43, 4.33 และ 4.61 ตามลำดับ)