

ภาคผนวก ค

แบบสำรวจที่ใช้ในการสำรวจภาคสนาม

แบบสอบถาม (ชุดที่ 1)

แบบสอบถามเรื่อง “ ศึกษาอิทธิพลที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อรถยนต์ (รถยนต์มือ 1)
ประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ขนาดไม่เกิน 7 คน ในเขตกรุงเทพมหานคร ”

คำชี้แจง : กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง ☐ หน้าข้อความและเติมคำที่ตรงกับความเห็นของท่านหรือข้อเท็จจริงมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
2. อายุ ปี
3. สถานภาพ ☐ โสด ☐ สมรส/อยู่ด้วยกัน ☐ หม้าย/หย่าร้าง/แยกกันอยู่
4. ภูมิลำเนา ☐ กรุงเทพฯ และปริมณฑล ☐ ต่างจังหวัด
5. จำนวนสมาชิกในครอบครัว (รวมผู้ตอบแบบสอบถาม) คน
6. อาชีพ ☐ กำลังศึกษาอยู่ ☐ ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
☐ พนักงานบริษัทเอกชน ☐ ทำธุรกิจส่วนตัว
☐ พ่อบ้าน/แม่บ้าน/เกษียณอายุ ☐ อื่น ๆ.....
7. ระดับการศึกษา
☐ มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า ☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
☐ ปวส. หรือ อนุปริญญา ☐ปริญญาตรี ☐ปริญญาโท ☐ปริญญาเอก
8. รายได้ต่อเดือน บาท

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมโดยทั่วไปของผู้ซื้อและข้อมูลโดยทั่วไปเกี่ยวกับรถยนต์ที่เลือกซื้อ

9. ยี่ห้อของรถยนต์ที่ท่านเลือกซื้อคันล่าสุด

- ☐ โตโยต้า ☐ ฮอนด้า ☐ อีซูซุ ☐ เซฟโรเลต
☐ นิสสัน ☐ มิตซูบิชิ ☐ เบนซ์ ☐ มาสด้า
☐ ฟอर्ड ☐ บีเอ็มดับเบิลยู ☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

10. รถยนต์คันที่ท่านซื้อล่าสุดนี้ ท่านใช้มาแล้วเป็นระยะเวลา.....

11. รถยนต์ที่ท่านเลือกซื้อคันดังกล่าว มีเครื่องยนต์มีขนาดเท่าใด

- ☐ ต่ำกว่า 1,600 ซีซี ☐ 1,600 – 1,800 ซีซี
☐ 1,801 – 2,000 ซีซี ☐ มากกว่า 2,000 ซีซี ขึ้นไป

12. รถยนต์ที่ท่านเลือกซื้อ ใช้พลังงาน / เชื้อเพลิง ชนิดใด

- ☐ เบนซิน 91 ☐ เบนซิน 95 ☐ ไฮสโกลล์ 91 ☐ ไฮสโกลล์ 95
☐ E 20 ☐ E 85 ☐ ดีเซล ☐ ไบโอดีเซล B 5 ☐ NGV

13. รถยนต์รุ่นที่ท่านซื้อมาคันล่าสุดนี้ มีอุปกรณ์มาตรฐาน (อุปกรณ์ภายนอก, อุปกรณ์ภายใน, ระบบเครื่องเสียง, ระบบความปลอดภัย เป็นต้น) ที่ติดตั้งจากโรงงานผลิตรถยนต์รุ่นที่ท่านซื้ออยู่ในระดับใด

- ☐ ระดับประหยัด ☐ ระดับมาตรฐาน (รุ่นรองท็อป) ☐ ระดับพิเศษ (รุ่นท็อป)

14. รถยนต์ที่ท่านซื้อมาคันดังกล่าว มีราคา บาท

15. รถยนต์ที่ท่านซื้อมาคันดังกล่าว ท่านชำระเงินด้วยวิธีใด

- ☐ เงินสด (ข้ามไปตอบข้อ 19) ☐ เงินผ่อน

16. รถยนต์ที่ท่านซื้อมานี้ ท่านใช้เงินค่างวดรถยนต์ในอัตรา.....%

17. อัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการผ่อนรถยนต์ในครั้งนี้ โปรดระบุอัตราดอกเบี้ย.....%

18. รถยนต์ที่ท่านซื้อมานี้ ผ่อนชำระกี่งวด

- ☐ 12 งวด (1 ปี) ☐ 24 งวด (2 ปี) ☐ 36 งวด (3 ปี)
☐ 48 งวด (4 ปี) ☐ 60 งวด (5 ปี) ☐ มากกว่า 60 งวด

19. แหล่งข้อมูลที่ท่านใช้ในการศึกษาเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อรถยนต์ครั้งนี้

(ตอบได้ไม่เกิน 2 ข้อ)

- ☐ บุคคลที่ท่านเชื่อถือ/ใกล้ชิด ☐ พนักงานขาย / สถานที่จำหน่าย
- ☐ เว็บไซต์เกี่ยวกับรถยนต์ ☐ นิตยสารรถยนต์ ☐ โบว์ชัวร์/แคตตาล็อก
- ☐ โฆษณา ,ดารา/พรีเซนเตอร์ ☐ บทวิจารณ์จากผู้เชี่ยวชาญที่ผ่านสื่อต่าง ๆ

20. ท่านมีความรู้เกี่ยวกับการซ่อมบำรุงรถยนต์หรือไม่

- ☐ มีความเข้าใจดี ☐ มีความรู้ปานกลาง ☐ ไม่มีความรู้เลย

21. ท่านได้นำรถยนต์คันนี้ เข้ารับการเช็คระยะทางตามกำหนดหรือไม่

- ☐ ตามกำหนด (ก่อนหรือหลังเล็กน้อย) ☐ เกินกำหนด (ตามความสะดวก)
- ☐ ไม่เคยเช็คระยะ

22. รถยนต์คันนี้เสียบ่อยเพียงใดในรอบสองปีที่ผ่านมา (ไม่นับรวมการเกิดอุบัติเหตุ)

- ☐ ไม่เคยเสีย ☐ 1 ครั้ง ☐ 2-3 ครั้ง ☐ มากกว่า 3 ครั้ง

23. เมื่อรถยนต์คันนี้มีปัญหา ท่านเลือกเข้าใช้บริการในการดูแลซ่อมบำรุงจากที่ใด (เลือกเพียงข้อเดียว)

- ☐ ศูนย์บริการมาตรฐานของบริษัทรถยนต์ ☐ อู่ซ่อมรถยนต์ทั่วไป
- ☐ ศูนย์บำรุงรักษาอิสระ เช่น COCKPIT เป็นต้น

24. ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อปีในการซ่อมบำรุงของรถยนต์คันดังกล่าว คือ..... บาทต่อปี

25. ระยะทางโดยเฉลี่ยต่อเดือน ที่ท่านใช้รถยนต์คันนี้

- ☐ น้อยกว่า 500 กิโลเมตร ☐ 500 – 1,500 กิโลเมตร
- ☐ 1,501 – 2,500 กิโลเมตร ☐ มากกว่า 2,500 กิโลเมตร

26. **ขณะนี้** เลขไมล์ของรถยนต์ท่านคันนี้ อยู่ที่.....กิโลเมตร

ส่วนที่ 3 เหตุผลที่ท่านไม่เลือกซื้อรถยนต์มือ 2 (เลือกเพียง 3 ข้อ และเรียงตามลำดับ
ความสำคัญ ; 1 = สำคัญมาก , 2 = สำคัญเป็นอันดับ 2 และ 3 = สำคัญเป็นอันดับ 3)

..... ตนเองหรือบุคคลใกล้ชิด ไม่มีความรู้หรืออยู่ในแวดวงช่างยนต์

..... ไม่ต้องการใช้รถยนต์ที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว

..... คำนึงถึงภาพลักษณ์ทางสังคม

..... ไม่ทราบถึงประวัติ และข้อมูลด้านต่าง ๆ รวมถึงคุณภาพของรถยนต์ที่แท้จริง

..... รถยนต์มือ 2 อาจพบปัญหาจุกจิกได้มากกว่า ซึ่งอาจทำให้เสียค่าบำรุงรักษาที่สูงกว่า

..... ไม่เชื่อมั่นในคุณภาพหรือมาตรฐานของเต็นท์/โชว์รูมที่จำหน่ายรถมือสอง

เหตุผลอื่น ๆ .(โปรดระบุ)

.....

.....

ส่วนที่ 4 ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในขณะที่ซื้อรถยนต์

ปัจจัย	ระดับของอิทธิพลที่มีผลต่อการ				
	น้อย มาก				
	1	2	3	4	5
1. ยี่ห้อ / รุ่น					
2. ขนาดเครื่องยนต์/สมรรถนะของเครื่องยนต์					
3. รูปลักษณ์ภายในและภายนอกของรถยนต์					
4. อุปกรณ์อำนวยความสะดวกและความบันเทิง					
5. อุปกรณ์มาตรฐานด้านความปลอดภัยของชีวิต และทรัพย์สิน					
6. ความสามารถในการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงชนิดใหม่ (E20, E85, ไบโอดีเซล B5) หรือใช้					
7. ความยากง่ายในการหาอะไหล่ซ่อมแซม					
8. ราคาจำหน่าย					
9. เงินดาวน์เริ่มต้น					
10. อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระ					
11. อัตราการผ่อนชำระในแต่ละงวด/ระยะเวลาในการผ่อนชำระ					
12. ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ซ่อมแซม อะไหล่					
13. อัตราค่าภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ					
14. ราคาขายต่อ					
15. สถานที่ตั้งโชว์รูม/ศูนย์บริการอยู่ใกล้บ้าน หรือทำเลที่เดินทางสะดวก					
16. จำนวนสาขาของโชว์รูม/ศูนย์บริการ มีตั้งอยู่อย่างครอบคลุมเกือบทุกพื้นที่					
17. จำนวนรถยนต์ตัวอย่างในแต่ละรุ่นที่นำมาแสดง					
18. ภาพลักษณ์, น่าเชื่อถือ, มาตรฐานที่ดี และทันสมัยของโชว์รูม/ศูนย์บริการ					
19. มีช่างผู้ชำนาญการ เชี่ยวชาญประจำศูนย์บริการ					
20. พนักงานขายมีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความสามารถ					
21. ความรวดเร็ว และสะดวกสบาย เมื่อเข้ารับการบริการ					
22. การแถมอุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์ / แคมเปญกันภัย					
23. การรับประกัน+ ระยะเวลาของการรับประกัน					
24. การมีรถยนต์ให้ผู้สนใจทำการทดลองขับ					
25. การจัดงานแสดงรถยนต์ เช่น งานมอเตอร์โชว์ เป็นต้น					
26. การประชาสัมพันธ์สร้างภาพลักษณ์ และนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น					
27. บทวิจารณ์ต่าง ๆ ของผู้เชี่ยวชาญในวงการรถยนต์					
28. การจัดกิจกรรมต่างๆของบริษัทผู้จัดจำหน่ายร่วมกับลูกค้าหรือทำกิจกรรมเพื่อ					

แบบสอบถาม (ชุดที่ 2)

แบบสอบถามเรื่อง “ ศึกษาอิทธิพลที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อรถยนต์ (รถยนต์มือ 2)
ประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ขนาดไม่เกิน 7 คน ในเขตกรุงเทพมหานคร ”

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
2. อายุ ปี
3. สถานภาพ ☐ โสด ☐ สมรส/อยู่ด้วยกัน ☐ หม้าย/หย่าร้าง/แยกกันอยู่
4. ภูมิลำเนา ☐ กรุงเทพฯ และปริมณฑล ☐ ต่างจังหวัด
5. จำนวนสมาชิกในครอบครัว (รวมผู้ตอบแบบสอบถาม) คน
6. อาชีพ ☐ กำลังศึกษาอยู่ ☐ ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
☐ พนักงานบริษัทเอกชน ☐ ทำธุรกิจส่วนตัว
☐ พ่อบ้าน/แม่บ้าน/เกษียณอายุ ☐ อื่น ๆ.....
7. ระดับการศึกษา
☐ มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า ☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
☐ ปวส. หรือ อนุปริญญา ☐ปริญญาตรี ☐ปริญญาโท ☐ปริญญาเอก
8. รายได้ต่อเดือน บาท

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมโดยทั่วไปของผู้ซื้อและข้อมูลโดยทั่วไปเกี่ยวกับรถยนต์ที่เลือกซื้อ

9. ท่านซื้อรถยนต์คันนี้มาจากที่ใด
☐ สถานที่จำหน่ายรถยนต์มือสอง
☐ ซื้อต่อโดยตรงจากเจ้าของเดิมที่ประกาศขายตามสื่อต่าง ๆ
☐ ซื้อต่อโดยตรงจากเจ้าของเดิมที่เป็นคนรู้จัก หรือบุคคลใกล้ชิดแนะนำให้
☐ อื่น ๆ.....
10. ยี่ห้อของรถยนต์ที่ท่านเลือกซื้อคันล่าสุด
☐ โตโยต้า ☐ ฮอนด้า ☐ อีซูซุ ☐ เชฟโรเลต ☐ นิสสัน
☐ มิตซูบิชิ ☐ เบนซ์ ☐ มาสด้า ☐ ฟอर्ड ☐ บีเอ็มดับเบิลยู
☐ อื่น ๆ (ระบุ)

11. รถยนต์ที่ท่านเลือกซื้อคันดังกล่าว มีเครื่องยนต์มีขนาดเท่าใด

☐ ต่ำกว่า 1,600 ซีซี

☐ 1,600 – 1,800 ซีซี

☐ 1,801 – 2,000 ซีซี

☐ มากกว่า 2,000 ซีซี ขึ้นไป

12. สภาพเดิมตอนที่ซื้อ รถยนต์คันดังกล่าวนี้ ได้ผ่านการใช้งานมาเป็นระยะเวลา

.....

13. ท่านซื้อรถยนต์คันดังกล่าวนี้ (ใช้รถยนต์คันดังกล่าว) มาแล้ว เป็นระยะเวลา

.....

14. ตอนที่ท่านซื้อรถยนต์คันดังกล่าว เลขไมล์ของรถยนต์อยู่ที่เท่าใด

☐ น้อยกว่า 50,000 กม. ☐ 50,001 – 100,000 กม. ☐ 100,000 กม. ขึ้นไป

15. ขณะนี้ เลขไมล์ของรถยนต์ท่านคันนี้อยู่ที่.....กิโลเมตร

16. สภาพเดิมของรถยนต์คันที่ท่านซื้อมา ใช้พลังงาน / เชื้อเพลิง ชนิดใด

☐ เบนซิน 91 ☐ เบนซิน 95 ☐ ไฮสโกลล์ 91 ☐ ไฮสโกลล์ 95 ☐ E 20

☐ E 85 ☐ ดีเซล ☐ ไบโอดีเซล B5 ☐ NGV, LPG

17. ปัจจุบันนี้ รถยนต์ของท่านคันดังกล่าวนี้ ใช้พลังงาน / เชื้อเพลิง ชนิดใด

☐ เบนซิน 91 ☐ เบนซิน 95 ☐ ไฮสโกลล์ 91 ☐ ไฮสโกลล์ 95 ☐ E 20

☐ E 85 ☐ ดีเซล ☐ ไบโอดีเซล B5 ☐ NGV, LPG

18. รถยนต์รุ่นที่ท่านซื้อมากันล่าสุดนี้ มีอุปกรณ์มาตรฐาน (อุปกรณ์ภายนอก, อุปกรณ์ภายใน, ระบบเครื่องเสียง, ระบบความปลอดภัย เป็นต้น) ที่ติดตั้งจากโรงงานผลิต รถยนต์รุ่นที่ท่านซื้ออยู่ในระดับใด

☐ ระดับประหยัด ☐ ระดับมาตรฐาน (รุ่นรองท็อป) ☐ ระดับพิเศษ (รุ่นท็อป)

19. รถยนต์ที่ท่านซื้อมากันดังกล่าว มีราคา บาท

20. รถยนต์ที่ท่านซื้อมากันดังกล่าว ท่านชำระเงินด้วย

☐ เงินสด (ข้ามไปข้อ 22) ☐ เงินผ่อน

21. รถยนต์ที่ท่านซื้อมานี้ ท่านใช้เงินดาวน์รถยนต์ในอัตรา.....%

22. อัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการผ่อนรถยนต์ในครั้งนี้ โปรดระบุอัตราดอกเบี้ย%

23. รถยนต์ที่ท่านซื้อมานี้ ผ่อนชำระกี่งวด

- ☐ 12 งวด (1 ปี) ☐ 24 งวด (2 ปี) ☐ 36 งวด (3 ปี)
☐ 48 งวด (4 ปี) ☐ 60 งวด (5 ปี) ☐ มากกว่า 60 งวด

24. แหล่งข้อมูลที่ท่านใช้ในการศึกษาเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อรถยนต์ครั้งนี้ (ตอบได้ไม่เกิน 2 ข้อ)

- ☐ คำแนะนำของบุคคลที่ท่านเชื่อถือ/ใกล้ชิดเคยใช้ ☐ เว็บไซต์รถยนต์มือ 2
☐ บทวิจารณ์จากผู้เชี่ยวชาญผ่านสื่อต่าง ๆ ☐ พนักงานขาย / สถานที่จำหน่าย
☐ นิตยสารรถยนต์มือ 2 ☐ โบว์ชัวร์/แคตตาล็อก ☐ โฆษณา , ดารา/พรีเซนเตอร์

25. ท่านมีความรู้เกี่ยวกับการซ่อมบำรุงรถยนต์หรือไม่

- ☐ มีความเข้าใจดี ☐ มีความรู้ปานกลาง ☐ ไม่มีความรู้เลย

26. ท่านได้นำรถยนต์คันนี้ เข้ารับการเช็คระยะทางตามกำหนดหรือไม่

- ☐ ตามกำหนด (ก่อนหรือหลังเล็กน้อย) ☐ เกินกำหนด (ตามสะดวก)
☐ ไม่เคยเช็คระยะ

27. รถยนต์คันนี้เสียบ่อยเพียงใดในรอบสองปีที่ผ่านมา (ไม่นับรวมการเกิดอุบัติเหตุ)

- ☐ ไม่เคยเสีย ☐ 1 ครั้ง ☐ 2-3 ครั้ง ☐ มากกว่า 3 ครั้ง

28. เมื่อรถยนต์คันนี้มีปัญหา ท่านเลือกเข้าใช้บริการในการดูแลซ่อมบำรุงจากที่ใด (เลือกเพียงข้อเดียว)

- ☐ ศูนย์บริการมาตรฐานของบริษัทรถยนต์ ☐ อู่ซ่อมรถยนต์ทั่วไป
☐ ศูนย์บำรุงรักษาอิสระ เช่น COCKPIT เป็นต้น

29. ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อปีในการซ่อมบำรุงของรถยนต์คันดังกล่าวคือ..... บาทต่อปี

30. ระยะทางโดยเฉลี่ยต่อเดือนที่ท่านใช้รถยนต์คันดังกล่าวนี้

- ☐ น้อยกว่า 500 กิโลเมตร ☐ 500 – 1,500 กิโลเมตร
☐ 1,501 – 2,500 กิโลเมตร ☐ มากกว่า 2,500 กิโลเมตร

ส่วนที่ 3 เหตุผลที่ท่านไม่เลือกซื้อรถยนต์มือ 1 (เลือกเพียง 3 ข้อ และเรียงตามลำดับ
ความสำคัญ ; 1 = สำคัญมาก , 2 = สำคัญเป็นอันดับ 2 และ 3 = สำคัญเป็นอันดับ 3)

..... สามารถนำเงินที่ใช้ซื้อรถยนต์มือ 1 มาซื้อเป็นรถยนต์มือ 2 จะได้ยี่ห้อ / รุ่น ที่สูงกว่า
หรือ ประหยัดเงินได้มากกว่าเมื่อนำเงินที่ใช้ซื้อรถยนต์มือ 1 มาซื้อเป็นรถยนต์มือ 2
ที่เป็นยี่ห้อ / รุ่นเดียวกัน

..... ตนเองหรือบุคคลใกล้ชิด มีความรู้หรืออยู่ในแวดวงช่างยนต์

..... ต้องการซื้อรถยนต์มาเพื่อแต่ง ปรับเปลี่ยนเครื่องยนต์ ทั้งเพื่อความสวยงาม
หรือเพื่อการแข่งขัน

..... ต้องการซื้อรถยนต์มาเพื่อติดตั้งพลังงานทางเลือก (NGV , LPG)

..... ต้องการซื้อรถยนต์มาเพื่อใช้ในงานหนักเป็นหลัก เช่น การบรรทุกสินค้า

..... ยังขับรถยนต์ไม่ชำนาญ

..... มีบุคคลใกล้ชิดที่เชื่อถือได้เป็นผู้แนะนำให้

ส่วนที่ 4 ปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในขณะที่ซื้อรถยนต์

ปัจจัย	ระดับของอิทธิพลที่มีผลต่อการ				
	น้อย ▶ มาก				
	1	2	3	4	5
1. ยี่ห้อ / รุ่น					
2. ขนาดเครื่องยนต์/สมรรถนะของเครื่องยนต์					
3. รูปลักษณ์ภายในและภายนอก, สภาพความสมบูรณ์ของรถยนต์					
4. จำนวนระยะเวลาที่ผ่านการใช้งาน					
5. จำนวนระยะทางที่ใช้งานมาแล้ว (เลขไมล์)					
6. อุปกรณ์อำนวยความสะดวกและความบันเทิง					
7. อุปกรณ์มาตรฐานด้านความปลอดภัยของชีวิต และทรัพย์สิน					
8. สภาพเดิมของรถยนต์ในตอนซื้อ สามารถใช้พลังงานเชื้อเพลิงชนิดใหม่ (					
9. ความยากง่ายในการหาอะไหล่ซ่อมแซม					
10. ราคาจำหน่าย					
11. เงินดาวน์เริ่มต้น					
12. อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระ					
13. อัตราการผ่อนชำระในแต่ละงวด/ระยะเวลาในการผ่อนชำระ					
14. ราคาค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ซ่อมแซม อะไหล่					
15. อัตราค่าภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ					
16. ราคาขายต่อ					
17. สถานที่ตั้งโชว์รูมอยู่ใกล้บ้านหรือเดินทางสะดวก					
18. ภาพลักษณ์, ความน่าเชื่อถือ, มาตรฐานที่ดีของโชว์รูม/โชว์รูม และระบบการ					
19. จำนวนรถยนต์ / ความหลากหลายของรถยนต์ที่มีจำหน่าย					
20. พนักงานขายมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความสามารถ					
21. ความรวดเร็ว และสะดวกสบาย เมื่อเข้ารับการบริการ					
22. การแถมประกันภัย					
23. การรับประกัน+ ระยะเวลาของการรับประกัน					
24. การได้ทดสอบรถยนต์คันที่สนใจ					
25. การจัดงานแสดงรถยนต์ เช่น มอเตอร์โชว์ ในส่วนของรถยนต์มือสอง					
26. การประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์ และนำเสนอข้อมูลของรถยนต์ผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น					
27. บทวิจารณ์ต่าง ๆ ของผู้เชี่ยวชาญในวงการรถยนต์					

ขอขอบคุณที่กรุณาใช้เวลาในการตอบแบบสอบถาม