



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

เรื่อง พฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถเก๋งมือสอง ของผู้บริโภคน จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง การวิจัยครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของปัญหาพิเศษของนักศึกษาระดับปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ มิได้เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ต่อบริษัทเอกชนแต่อย่างใดและในโอกาสนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณอย่างยิ่งที่ท่านให้ความร่วมมือในการกรอกแบบสอบถาม

รายละเอียดของแบบสอบถาม

แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามที่เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป ของผู้บริโภคนที่ซื้อรถเก๋งมือสองของผู้บริโภคนในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับรายได้ อาชีพ และระดับการศึกษา

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามที่เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปด้านพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อรถเก๋งมือสองของผู้บริโภคน ในจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถเก๋งมือสองของผู้บริโภคนในจังหวัดเชียงใหม่

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ถ้าชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ลงในช่อง หน้าข้อความ

1. เพศ

ชาย หญิง

2. อายุ

ต่ำกว่า 20 ปี 21 – 30 ปี
 31 – 40 ปี 41 – 50 ปี
 51 ปีขึ้นไป

3. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 10,000 บาท 10,001 – 20,000 บาท
 20,001 – 30,000 บาท 30,001 – 50,001 บาท
 50,001 บาทขึ้นไป

4. อาชีพ

พนักงานบริษัท/รัฐวิสาหกิจ/ราชการ ค้าขาย
 ประกอบธุรกิจส่วนตัว รับจ้าง
 นักศึกษา เกษตรกร
 อื่นๆ (ข้าราชการบำนาญ,แม่บ้าน เป็นต้น) โปรดระบุ.....

5. ระดับการศึกษา

ปริญญาโทหรือสูงกว่า ปริญญาตรี
 อนุปริญญา, ปวส. มัธยมศึกษาตอนปลาย, ปวช.
 ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย

6. สถานภาพ

โสด สมรส
 ม่าย / หย่า / แยก

7. จำนวนสมาชิกในครอบครัว

1 – 2 คน 3 – 4 คน
 5 – 6 คน 7 คน ขึ้นไป

8. ที่กษณะที่พักอาศัย

บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์
 อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม
 อื่นๆ (บ้านพักข้าราชการ, หอพัก เป็นต้น) โปรดระบุ.....

ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปด้านพฤติกรรมการซื้อรถแก้มือสอง

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ลงในช่อง หน้าข้อความ

1. ปัจจุบันท่านใช้รถแก้มือสองหรือไม่ (รถแก้มือสองคือ รถแก่งที่มีการเปลี่ยนสิทธิการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ หรือสิทธิการครอบครองรถจากบุคคลหนึ่งเป็นอีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งมีได้ซื้อใหม่ป้ายแดงมา)

ใช่ ไม่ใช่ (เลิกตอบแบบสอบถาม)

2. ปัจจุบันท่านมีรถแก้มือสองทั้งหมดที่ใช้อยู่ที่คัน

1 คัน 2 คัน
 3 คัน 4 คันขึ้นไป

ข้อ 3 – 17 สอบถามข้อมูลรถแก้มือสอง คันล่าสุดที่ท่านได้มีชื่อมา

3. ปัจจุบันท่านเป็นเจ้าของรถแก้มือสองยี่ห้อ (คันล่าสุด)

โตโยต้า ฮอนด้า มิตซูบิชิ
 มาสด้า นิสสัน โอเปิล
 ซูซูกิ ฟอर्ड ฮุนได

4. รถยนต์ที่ท่านใช้มีเกียร์อะไร

ธรรมดา อัตโนมติ

5. รถยนต์ที่ท่านใช้มีกี่ประตู

2 ประตู 3 ประตู
 4 ประตู 5 ประตู

6. สีรถยนต์ที่ท่านเลือกใช้

ดำ ขาว เทา / บรอนซ์เงิน
 น้ำตาล / บรอนซ์ทอง น้ำเงิน / ฟ้า แดง
 เขียว อื่นๆ (โปรดระบุ).....

7. รถยนต์มือสองที่ท่านใช้มีกำลังเครื่องยนต์กี่ซีซี

ต่ำกว่า 1,300 ซีซี 1,301 – 1,600 ซีซี
 1,601 – 2,000 ซีซี 2,000 ซีซี ขึ้นไป

8. รถที่ท่านใช้มีอายุกี่ปี

น้อยกว่า 1 ปี 1 – 2 ปี
 3 – 4 ปี 5 – 6 ปี
 7 ปีขึ้นไป

9. ท่านซื้อรถเก๋งมือสองจกที่ไหน
- คนรู้จัก / เพื่อน ญาติ / พี่น้อง
- เด็นท์รถยนต์มือสอง ประกาศขายทางอินเทอร์เน็ต
- ตั้งขายตามบ้าน (รถบ้าน)
- 10 เหตุผลที่ท่านซื้อรถเก๋งมือสอง
- เพื่อใช้เอง เพื่อเป็นของกำนัลของง วัลญ
- เพื่อแสดงถึงฐานะ เพื่อใช้ในธุรกิจ
- เพื่อขายต่อ/เก็งกำไร
- 11 ผู้ใดมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถเก๋งมือสองของท่าน
- ตัดสินใจเอง ญาติ
- เพื่อน บุคคลที่นับถือ
- ผู้ขาย การโฆษณา
- 12 ท่านได้รับข้อมูลเกี่ยวกับสถานที่จำหน่ายรถเก๋งมือสองจากแหล่งใดบ้าง
- อินเทอร์เน็ต เด็นท์รถยนต์มือสอง
- การบอกต่อของบุคคลอื่น แผ่นพับใบปลิว / สื่อสิ่งพิมพ์
- 13 ท่านค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมก่อนตัดสินใจซื้อรถเก๋งมือสองหรือไม่
- ค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม ไม่มีการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม
- 14 หากท่านค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม ท่านใช้วิธีใด
- อินเทอร์เน็ต สอบถามจากเพื่อน
- สอบถามผู้ที่เคยซื้อ จากนิตยสาร/วารสาร/สื่อสิ่งพิมพ์
- ดำรวจตามเด็นท์รถยนต์มือสอง
- 15 จากข้อมูลที่ได้รับ ในข้อ 15. มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถเก๋งมือสองของท่านหรือไม่
- มีมาก มี ไม่มี
- 16 ท่านใช้เวลาานเพียงใด ในการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม
- น้อยกว่าสัปดาห์ 1 - 2 สัปดาห์
- มากกว่า 2 สัปดาห์
- 17 ท่านเปรียบเทียบคุณภาพ ลักษณะและราคา ของรถเก๋งมือสอง ของแต่ละแห่งก่อนตัดสินใจซื้อหรือไม่
- เปรียบเทียบ ไม่เปรียบเทียบ
- 18 วิธีการชำระเงิน
- เงินสด เงินผ่อน

ตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อรถยนต์มือสอง

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย แสดงระดับอิทธิพลของปัจจัยทางการตลาดต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่อง
รถเก๋งมือสอง

ปัจจัย	ระดับการให้ความสำคัญ			
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด
1. ยี่ห้อรถยนต์				
- ชื่อเสียงหรือยี่ห้อรถ				
- รุ่นของรถ				
- ปีที่ผลิต				
- สถานที่ผลิต				
2. รูปแบบรถยนต์				
- รูปทรงสวยงาม				
- สีสีนสวยงาม				
- ความสะดวกสบายภายในห้องโดยสาร				
- ความสวยงามของวัสดุตกแต่งภายในรถ				
- ความสวยงามของวัสดุตกแต่งภายนอก				
- สภาพความสมบูรณ์ของตัวรถ				
3. ประโยชน์ใช้สอย				
- ความเป็นรถยนต์เอนกประสงค์ ใช้งานได้สารพัดประโยชน์				
- ประโยชน์ใช้สอยเมื่อเทียบกับรถยนต์กระบะ				
- สามารถเพิ่มราคาได้ให้กับผู้เป็นเจ้าของ				
4. สมรรถนะของเครื่องยนต์				
- ระบบการทำงานของเครื่องยนต์				
- อัตราเร่งหรือความแรงของเครื่องยนต์				
- รถยนต์วิ่งได้ทุกสภาพถนน				
- ปัญหาจุกจิกของรถยนต์				
- ช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม				
5. การประหยัด				
- ประหยัดน้ำมัน				
- ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา				
- ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเสียภาษีและค่าทะเบียนรถ				

ปัจจัย	ระดับการให้ความสำคัญ			
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด
6 อุปกรณ์อำนวยความสะดวก				
- เครื่องปรับอากาศ				
- เครื่องเสียง				
- เครื่องกรองอากาศ				
- ไฟฟ้าภายในห้องโดยสารให้แสงสว่างเพียงพอ				
7.ระบบความปลอดภัย				
- ระบบเบรก				
- เข็มขัดนิรภัย				
- ระบบล๊อคปลอดภัย				
- ระบบไฟฟ้า, ไฟเลี้ยว, ไฟเบรกได้มาตรฐาน				
- ความแข็งแรงทนทานของตัวรถ				
8. ราคาอะไหล่รถยนต์				
- ราคาอะไหล่รถเหมาะสม				
- อะไหล่หาได้ง่าย โดยเฉพาะอะไหล่แท้				
- อะไหล่หาได้ง่าย โดยเฉพาะอะไหล่ปลอม				
9. ราคารถยนต์ใหม่, รถยนต์ประเภทอื่นๆและราคาน้ำมัน				
- ราคารถยนต์นั่งส่วนบุคคล(เก๋ง)ใหม่ มีผลต่อการซื้อ				
- ราคารถยนต์กระบะ มีผลต่อการซื้อ				
- ราคารถยนต์อื่นๆ มีผลต่อการซื้อ				
- ราคาน้ำมันถูก/แพง มีผลต่อการซื้อหรือไม่				
10. สถานที่ขาย				
- ทำเลหรือสถานที่ขายรถยนต์มือสองมีผลต่อการซื้อ				
- ความน่าเชื่อถือของผู้ขายรถยนต์มือสอง				
- ความซื่อสัตย์สุจริตของผู้ขาย				
- ผู้แนะนำมีผลต่อการซื้อ				
11. การบริการหลังการขาย				
- การบริการของผู้ขายรถยนต์				
- ศูนย์หรืออู่ซ่อมหลังการขาย มีผลต่อการซื้อ				
- การรับประกันหลังการขาย				
- เงื่อนไขการรับประกันเป็นที่น่าพอใจ				

ปัจจัย	ระดับการให้ความสำคัญ			
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด
12. การขายต่อในท้องตลาด				
- ราคาขายต่อในท้องตลาด				
- ความต้องการของตลาดกับตราฮีหรือรถยนต์				
- ความต้องการของตลาดกับสีของรถยนต์				
- ความต้องการของตลาดกับรุ่นของรถยนต์				
- ความต้องการของตลาดกับปีที่ผลิตรถยนต์				
13. การรับซื้อแลกรถยนต์				
- การรับซื้อแลกรถยนต์มีผลต่อการซื้อ				
- ราคาในการรับแลกรถยนต์ มีผลต่อการซื้อ				
14. การมีของแถม				
- การแถมประกันภัยชั้นหนึ่ง, พรบ. ต่อภาษีประจำปี				
- การอุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์				
- แถมสินค้าอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวกับรถยนต์				
- การแถมการโอนรถ ที่ขนส่ง				
15. การโฆษณาประชาสัมพันธ์				
- การประชาสัมพันธ์ทางสื่อโฆษณาต่างๆ				
- การระบุป้ายราคา ปีผลิต				
- การเปรียบเทียบราคารถใหม่กับรถยนต์มือสอง				
- การจัดรายการส่งเสริมการขาย				
- การบริการให้คำแนะนำมีความเข้าใจชัดเจน				
- พนักงานต้อนรับสุภาพ และเป็นมิตร				
16. บริษัทไฟแนนซ์				
- ความน่าเชื่อถือของบริษัทไฟแนนซ์รถยนต์				
- ความสะดวกในการชำระค่างวด				
- ความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการสินเชื่อ				
17. เงื่อนไขการชำระเงิน				
- การชำระด้วยเงินสด				
- การชำระด้วยเงินผ่อน				
- ข้อตกลงดอกเบี้ย ในการ ชำระเงินผ่อน				
- อัตราเงินค่าน้ำ				



ภาคผนวก ข
ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ - สกุล	นางสาวพนิดา วงศ์ใหญ่
เกิดเมื่อ	16 พฤษภาคม 2523
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2538 มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนรังษีวิทยา จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2541 ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2545 - 2547 เจ้าหน้าที่ธุรการ สถานสงเคราะห์เด็กบ้านเวียงพิงก์ กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ สำนักพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ พ.ศ. 2547 - 2548 เจ้าหน้าที่สินเชื่อ บริษัทเงินทุนทิสโก้ จำกัด (มหาชน) จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2548 - ปัจจุบัน เจ้าหน้าที่การตลาด ธนาคารทิสโก้ จำกัด (มหาชน) จังหวัดเชียงใหม่

