

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความต้องการและปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค ในทัศนะของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสอง ซึ่งจำแนกเป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสอง และรถกระบะมือสอง โดยทำการศึกษาในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสอง ที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ จำนวน 389 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS

ผลการวิจัยของรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองพบว่า ธุรกิจรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองส่วนใหญ่จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี โดยมีจำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองสำหรับจำหน่ายน้อยกว่า 50 คัน ส่วนใหญ่เจ้าของจะซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองมาจำหน่ายเอง สำหรับความต้องการของผู้บริโภคในการเลือกซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสอง ในทัศนะของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมเลือกซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองยี่ห้อโตโยต้าและฮอนด้า สีเงิน หรือโทนสีอ่อน ใช้ระบบเกียร์อัตโนมัติ มีความจุของกระบอกสูบ 1,500-1,800 ซี.ซี. มีอายุการใช้งานมาแล้ว 3 ปีไม่เกิน 5 ปี เครื่องยนต์ต้องอยู่ในสภาพที่ดีและพร้อมใช้งาน มีเครื่องเสียงหรือเครื่องเล่นซีดีเป็นอุปกรณ์ตกแต่งครบครัน ราคาของรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองอยู่ที่ประมาณ 200,000-400,000 บาท ผู้บริโภคมักจะเลือกซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองด้วยวิธีการผ่อนชำระ มีระยะเวลาผ่อนชำระนานกว่า 4 ปี เติร์ทรถยนต์มือสองถือเป็นสถานที่จัดจำหน่ายรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองที่ดีที่สุด ซึ่งผู้บริโภคจะเดินดูรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองตามเติร์ทรถยนต์มือสองเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ ผู้บริโภคต้องการให้มีการส่งเสริมการขายโดยการมอบส่วนลดให้กับลูกค้า และต้องการให้มีระยะเวลาในการรับประกันเกิน 1 ปี สำหรับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองของผู้บริโภค ในทัศนะของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสอง

ซึ่งผู้บริโภครู้ความสำคัญกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองโดยภาพรวม และรายด้านอยู่ในระดับมากทั้งหมด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ปัจจัยส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก มีเพียงจำนวนระยะทางหรือเลขไมล์ สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้บ้าน และการส่งเสริมการขาย โดยการมอบของแถมให้กับลูกค้าที่ผู้บริโภครู้ความสำคัญกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมือสองอยู่ในระดับปานกลาง

ผลการวิจัยของรถกระบะมือสองพบว่า ธุรกิจรถกระบะมือสองส่วนใหญ่จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจน้อยกว่า 5 ปี โดยมีจำนวนรถกระบะมือสองสำหรับจำหน่ายน้อยกว่า 50 คัน ส่วนใหญ่เจ้าของจะซื้อรถกระบะมือสองมาจำหน่ายเอง สำหรับความต้องการของผู้บริโภคในการเลือกซื้อรถกระบะมือสอง ในทัศนะของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมเลือกซื้อรถกระบะมือสองยี่ห้อโตโยต้าและอีซูซุ สีเงินหรือโทนสีเข้ม ใช้ระบบเกียร์ธรรมดา มีอายุการใช้งานมาแล้ว 3 ปีไม่เกิน 5 ปี เครื่องยนต์ต้องอยู่ในสภาพที่ดีและพร้อมใช้งาน มีเครื่องเสียงหรือเครื่องเล่นซีดีเป็นอุปกรณ์ตกแต่งครบครัน ราคาของรถกระบะมือสองอยู่ที่ประมาณ 200,000-400,000 บาท ผู้บริโภคมักจะเลือกซื้อรถกระบะมือสองด้วยวิธีการผ่อนชำระ มีระยะเวลาผ่อนชำระนานกว่า 4 ปี เดือนที่รถยนต์มือสองถือเป็นสถานที่จัดจำหน่ายรถกระบะมือสองที่ดีที่สุด ซึ่งผู้บริโภคมักจะเดินดูรถกระบะมือสองตามเดือนที่รถยนต์มือสองเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ ผู้บริโภคต้องการให้มีการส่งเสริมการขายโดยการมอบส่วนลดให้กับลูกค้า และต้องการให้มีระยะเวลาในการรับประกันเกิน 1 ปี สำหรับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรถกระบะมือสองของผู้บริโภค ในทัศนะของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสอง ซึ่งผู้บริโภครู้ความสำคัญกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรถกระบะมือสองโดยภาพรวมและรายด้านอยู่ในระดับมากทั้งหมด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ปัจจัยส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก มีเพียงจำนวนระยะทางหรือเลขไมล์ สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้บ้าน และการส่งเสริมการขาย โดยการมอบของแถมให้กับลูกค้าที่ผู้บริโภครู้ความสำคัญกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรถกระบะมือสองอยู่ในระดับปานกลาง

The purpose of this study was to investigate attitudes of entrepreneurs about the consumer's needs and important factors towards decision to buy used cars, taking into consideration their passenger used cars and pick up used cars, a study marketing in product, price, place and promotion. The subjects of the study were 389 Bangkok used cars business entrepreneurs registering with the Department of Business Development. Questionnaires were used to collect the data. Frequency, percentages, arithmetic mean and standard deviation were used to analyze the data via SPSS for Windows software.

It was found that most passengers used cars business to register for operation less than 5 years. The passenger used cars for sell less than 50 cars. The entrepreneur will choose the car by himself for selling to the customer. For the passenger used car entrepreneur opinion is the consumer likes to buy Toyota and Honda and the most popular color is gray and soft color. The consumer likes automatic gear and the average of cylinder is 1,500 to 1,800 cc. Moreover, the consumer will decide to buy the age of passenger used car about 3 years but not more than 5 years and a motor must have a good condition. The consumer will buy the passenger used car that has stereo and CD player. The average price that the consumer can support is 200,000 to 400,000 baht. The consumer will use the method to pay by installments more than 4 years. Normally, the customer will decide to buy the car by walking around the tent that shows the used car. Moreover, the consumer wants the entrepreneur promotes their business by using sale marketing method such as offer the discount price to them and wants to get insurance of used car for 1 year. With customer to the important decide to buy the passenger used car factor, the study revealed that as a whole or individually, all were weighted as very important. Nevertheless, the count of distance, the area of used car business and how to promote sale marketing method

were viewed as moderately important.

It was found that most pick up used cars business to register for operation less than 5 years. The pick up used cars for sell less than 50 cars. The entrepreneur will choose the car by himself for selling to the customer. For the pick up used car entrepreneur opinion is the consumer likes to buy Toyota and Isuzu and the most popular color is gray and hard color. The consumer likes manual gear. Moreover, the consumer will decide to buy the age of pick up used car about 3 years but not more than 5 years and a motor must have a good condition. The consumer will buy the pick up used car that has stereo and CD player. The average price that the consumer can support is 200,000 to 400,000 baht. The consumer will use the method to pay by installments more than 4 years. Normally, the customer will decide to buy the car by walking around the tent that shows the used car. Moreover, the consumer wants the entrepreneur promotes their business by using sale marketing method such as offer the discount price to them and wants to get insurance of used car for 1 year. With customer to the important decide to buy the pick up used car factor, the study revealed that as a whole or individually, all were weighted as very important. Nevertheless, the count of distance, the area of used car business and how to promote sale marketing method were viewed as moderately important.