

สรุปการวิจัยและข้อเสนอแนะ



สรุปการวิจัย

การสำรวจพฤติกรรมในการซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่
สรุปได้ดังนี้

การวิจัยนี้ครอบคลุมเฉพาะพฤติกรรมในการซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลเท่านั้น
ไม่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ประเภทอื่น ๆ จากการสัมภาษณ์ตัวอย่างพบว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่
เป็นชาย อายุตั้งแต่ ๒๑ ถึง ๕๐ ปี แต่งงานแล้ว เป็นโสดประมาณ ๑ ใน ๕
การศึกษามีหลายระดับ ตั้งแต่ประถมศึกษา มัธยมศึกษา อาชีวศึกษา แต่ส่วนใหญ่
แล้วสำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัย ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว รับราชการ
และเป็นลูกจ้างเอกชนรวมกันประมาณร้อยละ ๕๓ ผู้ที่สมรสแล้วมักจะมีคู่สมรสที่
ประกอบอาชีพเดียวกัน รายได้ต่อเดือนของเจ้าของรถยนต์จะอยู่ระหว่าง ๒,๐๐๐
ถึง ๖,๐๐๐ บาท เป็นส่วนใหญ่ (ประมาณร้อยละ ๖๔.๕) รายได้ต่อเดือนจะอยู่
ระหว่าง ๒,๐๐๐ ถึง ๔,๐๐๐ บาท ถ้ารวมรายได้ของคู่สมรสเขาไปช่วย ผู้ซื้อ
รถยนต์มากกว่าครึ่งหนึ่งมีบ้านและที่ดินเป็นของตนเองและอาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมือง
จำนวนสมาชิกในครอบครัวส่วนใหญ่ไม่เกิน ๕ คน

คนในเชียงใหม่นิยมใช้รถยนต์นั่งมากที่สุด ยี่ห้อที่ใ้ใช้กันมากคือโตโยต้า ฟอร์ด
ที่มีเครื่องยนต์ขนาด ๑๒๐๐ ถึง ๑๘๐๐ ซี.ซี. ชนิด ๔ ประตู ภัยรกระปลูกเป็น
ส่วนมาก เจ้าของรถชอบสีรถแตกต่างกันมาก มีคนชอบสีเขียว สีมาและทองอ่อน
มากที่สุดและนิยมสีที่มีบรอนซ์เพิ่มขึ้น ทั้ง ๆ ที่ค่านั่งถึง เครื่องปรับอากาศน้อยคอนซื้อ
แต่รถนั่งในเชียงใหม่คิดเครื่องปรับอากาศเกือบครึ่งจำนวน รถแท็กซี่คันใช้เบนซิน
ชนิดพปลเปอร์

ผู้ที่แท้จริงมักจะเป็นผู้ที่ซื้ออยู่ในทะเบียนรถ จะเป็นบิดามารดาและคู่สมรสบ้าง เล็กน้อย ซื้อรถใหม่เอี่ยมมากกว่ารถใช้แล้วและซื้อด้วยเงินสดมากกว่าซื้อด้วยระบบเงินผ่อน ผู้ที่ซื้อด้วยระบบเงินผ่อนนิยมผ่อนกับบริษัทเงินทุน ซื้อมาเพื่อใช้เองเป็นส่วนใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อรถใหม่หรือรถใช้แล้วผู้ซื้อมักจะทดลองขับดูก่อนเสมอ ที่ไม่ใคร่ทดลองขับส่วนมากมักจะเป็น การซื้อรถใหม่ รถส่วนใหญ่ซื้อที่เชียงใหม่ มีการซื้อที่กรุงเทพมหานคร บางประมาณร้อยละ ๑๕ ถ้าเป็นรถใช้แล้วส่วนใหญ่ซื้อขายกันเอง ร้านคาร์ดิใช้แล้วไม่ค่อยมีบทบาทมากนัก

ในการซื้อขายรถยนต์ส่วนบุคคลที่สาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งปรึกษาคูสมรส การส่งเสริมการจำหน่ายที่เป็นรายการพนักงานขาย การลดราคา การแถม การชิงรางวัล มีผลต่อผู้ซื้อค่อนข้างน้อย คิดเป็นร้อยละ ๘.๒ ๒.๘ ๐.๕ และ ๐.๐ ตามลำดับ แต่รายการโฆษณามีผลต่อผู้ซื้อรถยนต์พอควร กล่าวคือผู้ซื้อร้อยละ ๑๘.๘ ซื้อรถยนต์ โดยอาศัยการโฆษณา สำหรับชาวราคารถยนต์กำลังจะขึ้นมีส่วนสนับสนุนให้ผู้ซื้อร้อยละ ๑๓.๕ ตัดสินใจซื้อรถ จากกระดืบรายใดที่กล่าวมาแล้วคนในเชียงใหม่ส่วนมากซื้อรถที่มีราคาตั้งแต่ ๕๐,๐๐๐ ถึง ๒๐๐,๐๐๐ บาท ในการตัดสินใจซื้อรถผู้ซื้อพิจารณาเกี่ยวกับเรื่องเครื่องยนต์ เครื่องล่าง การใช้น้ำมัน ราคา เครื่องอะไหล่ การบำรุงรักษามากกว่าเรื่องอื่น ๆ ส่วน การพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ในการซื้อรถยนต์นั้นในอนาคตนั้นปรากฏว่าไม่แตกต่างไปจากการพิจารณาในปัจจุบัน

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้แทนจำหน่าย

เมื่อทราบถึงลักษณะสำคัญ ๆ เกี่ยวกับพฤติกรรมในการซื้อรถในเชียงใหม่แล้วก็ สามารถที่จะนำเอาลักษณะเหล่านั้นมาใช้ประโยชน์ในการจำหน่ายรถยนต์ได้ในแนวทางต่อไปนี้

ด้านตัวสินค้าซึ่งในที่นี้หมายถึงรถยนต์นั้น ต้องมีหลายขนาด หลายแบบ และหลายสีให้ลูกค้ามีโอกาสเลือก เน้นหนักรถที่มีเครื่องยนต์ขนาด ๑๒๐๐ ถึง ๑๘๐๐ ซี.ซี. เร็ว ๆ นี้ น้ำมันเบนซินชนิดซูเปอร์ที่เชียงใหม่ขึ้นราคาจากลิตรละ ๔.๔๐ บาท เป็น ๕.๑๖ บาท ขึ้นราคาประมาณร้อยละ ๑๗.๒๗ เมื่อราคาน้ำมันสูงขึ้น ควรจะจัดจำหน่าย

รถที่มีขนาด ๕.๕ ซี. ของเครื่องยนต์คอนข้างน้อยใหม่กว่าเดิม นอกจากนี้ควรเป็นรถชนิด
๔ ประตู เกียร์กระปุก พนัสที่มีบรอนซ์

จากการสำรวจพบว่าผู้ซื้อรถยนต์ ๔๕.๕ ให้ความสำคัญต่อเครื่องปรับอากาศน้อย
ตอนซื้อรถยนต์ ร้อยละ ๒๔.๕ ให้ความสำคัญปานกลาง ร้อยละ ๑๔.๕ ให้ความสำคัญต่อเครื่อง
ปรับอากาศมาก แต่รถยนต์ที่ตกเป็นตัวอย่างติดเครื่องปรับอากาศถึงร้อยละ ๔๖.๕ เพราะฉะนั้น
ผู้จำหน่ายควรวัดหารถที่สามารถติดตั้งเครื่องปรับอากาศได้ควยมาจำหน่าย

ถ้ามีการโฆษณา เพื่อส่งเสริมการขายรถยนต์นั่งควร โฆษณาทางหนังสือพิมพ์รายวัน
และวารสารเป็นหลัก ผู้ซื้อรถยนต์ในเชียงใหม่ประมาณร้อยละ ๑๑.๕ ที่เห็นการโฆษณาขาย
รถยนต์ทางโทรทัศน์มากที่สุด พนักงานขายควรประจำอยู่ที่ร้านเพราะลูกค้าส่วนใหญ่จะมาติดต่อกับ
ซื้อรถที่ร้านค้าเอง เมื่อลูกค้าแวะมาชมรถที่ร้าน หลังจากต้อนรับแล้วพนักงานขายควรหาทาง
ทราบชื่อและที่อยู่ของลูกค้าเพื่อที่จะได้ติดตามขายรถต่อไปและควรติดคอนานพอสมควรเพราะ
ว่าการตัดสินใจซื้อรถนั้นบางคนใช้เวลามากกว่าเคื่อกครั้ง ถ้าผู้ที่จะซื้อมีคุณสมบัติพนักงานขาย
ควรหาโอกาสสนทนาขายรถกับคู่สมรสของเขาควยเพราะว่าผู้ซื้อมักจะปรึกษาคู่สมรสควย
สิ่งที่มีอิทธิพลที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือข่าวเกี่ยวกับการที่ราคาเครื่องยนต์กำลังจะขึ้น พนักงานขาย
ควรหาโอกาสยกเหตุผลอันสนับสนุนการขายและหาข้อดีของเครื่องยนต์ เครื่องล่าง การใช้
น้ำมัน และรายการเครื่องอะไหล่สนับสนุนควย

ผู้ซื้อรถยนต์ร้อยละ ๗๑.๐ ทำการทดลองขับรถที่จะซื้อก่อน เพราะฉะนั้นพนักงานขาย
อาจจะนำรถที่ขายไปให้ผู้ที่ซื้อทดลองขับก่อน หรือถ้าเป็นไปได้ควรมอบรถให้ผู้ที่ซื้อทดลอง
ใช้สัก ๒ - ๓ วัน ถ้าเป็นผู้จำหน่ายที่รับแลกเปลี่ยนรถเก่าควยก็อาจจะนำรถคันเก่าของผู้ที่
จะซื้อคันใหม่มาไว้ที่บริษัท ทาง หรือร้านค้าก็จะเป็นการเชิงบังคับให้ผู้ที่จะซื้อต้องทดลองใช้
รถคันใหม่ที่ดีของกรขาย

ข้อเสนอแนะสำหรับรัฐบาล

จะเห็นว่าการซื้อขายรถยนต์ในเชียงใหม่กระทำกันในรูปแบบของการซื้อขายผ่อนส่ง
ประมาณร้อยละ ๓๓ เพราะฉะนั้น รัฐบาลควรลดปัญหการจรรยาจรและการขาดคุณลการคว
ที่มีสาเหตุมาจากการสั่งน้ำมันและรถยนต์นั่งเขาประเทศมาก ทางหนึ่งที่ทำให้ได้ก็คือการออกกฎ

หมายความว่า การซื้อขายรถยนต์ผ่อนส่งโดยใช้เงินค่างวด (Down Payment) กับระยะเวลาในการผ่อนส่ง (Term of Payment) เป็นเครื่องมือ กล่าวคือกำหนดให้ผู้ใช้วงเงินค่างวดจำนวนสูงขึ้น หรือกำหนดระยะเวลาในการผ่อนส่งให้น้อยลง หรือกำหนดทั้งสองอย่างควบคู่กันไป



ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย