

พุทธิกรรมในการชี้อัตน์ส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่



นายสุรพงษ์ พิรัชต์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรพานิชยศาสตร์มหาบัณฑิต

แผนกวิชาพาณิชยศาสตร์

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พ.ศ. ๒๕๖๑

工16347201

008281

PRIVATE AUTOMOBILE PURCHASING BEHAVIOR IN CHIANGMAI

Mr. Surabhorn Chungbhivat

ศูนย์วิทยทรัพยากร

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Commerce

Department of Commerce

Graduate School

Chulalongkorn University

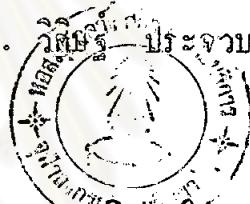
1978

หัวขอวิทยานิพนธ์	พฤษิตกรรมในการซื้อขายคนส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่
โดย	นายสุรพงษ์ พิริยัณ্চิ
แผนกวิชา	พยาบาลศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นาท ชานนท์

บันทึกวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้มีวิทยานิพนธ์ฉบับนี้
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาทางห้องสูตรปริญญาตรี ประจำปี พ.ศ.๒๕๖๔

คณบดีบันทึกวิทยาลัย

(ศาสตราจารย์ ดร. วิเศษ ประจวบเมฆะ)



คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

ประธานกรรมการ

(ศาสตราจารย์ เก้าอี้ มนพากิจัณ)

กรรมการ

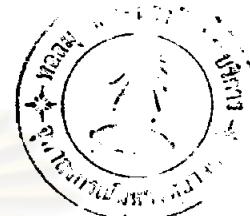
(นายบรรเทช จันทร์ศรี)

กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นาท ชานนท์)

ศูนย์บริการนักเรียน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หัวขอวิทยานิพนธ์	พฤติกรรมในการซื้อขายรถบัสส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่
ชื่อนิสิต	นายสุรพง ชูงพิรัตน์
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นาย ชานนท์
แผนกวิชา	พาณิชยศาสตร์
ปีการศึกษา	๒๕๖๐



บทคัดย่อ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับรถบัสส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่ แสดงให้เห็นว่าจำนวนรถมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งหมายถึงวาระการรถที่จะขยายรถให้มากขึ้น และมีกำไรมากขึ้นด้วย แต่ในขณะเดียวกันทำให้การจราจรแออัดและอากาศเป็นพิษ ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ซื้อขายรถบัสส่วนบุคคลและการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของพ่อค้ารถบันมาก ทำให้เห็นว่าในอีกไม่ช้านี้ การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมในการซื้อขายรถบัสส่วนบุคคลในเชียงใหม่น้อยมาก เพราะฉะนั้นถึงวาระแล้วที่จะห้องทำการศึกษาวิจัยเพื่อประโยชน์ชั้นห้างการศึกษาและเพื่อพัฒนาการรถบัสและรัฐบาลจะนำไปใช้ประโยชน์

การทำนิการวิจัยครั้งนี้ ให้เลือกเจ้าของรถบัสส่วนบุคคลที่ไทยสารที่ไม่เกิน ๙ คน มีภูมิลำเนาในจังหวัดเชียงใหม่โดยวิธี systematic random sampling เป็นตัวอย่าง ๑๙๘ ราย ในแบบสอบถาม ๔๑ ข้อ ลักษณะเจ้าของรถบัสซึ่งก็เป็นตัวอย่างในการนับรวมเจ้าของรถบัสที่ ๒๐๐ ราย นอกจากนี้สามารถที่จะสัมภาษณ์ให้ทราบชัดเจนของบางปัจจัย เช่น สาขาวิชาที่จบ กองทุนที่ได้รับ วันที่ซื้อรถ ฯลฯ ไม่ได้รวมอยู่ในตัวอย่าง เพราะการศึกษาวิจัยนั้นต้องการคนควบคุมพฤติกรรมของผู้ซื้อขายรถบัสแต่เริ่มเกิดวิกฤตการณ์นำมัน ในการที่ไม่สามารถสัมภาษณ์ตัวอย่างให้ทราบหนึ่งในตัวอย่างเจ้าของรถบัสก็ต้องไปแทน นอกจากนี้เขียนจะออกสัมภาษณ์สองแล้ว ยังให้รับการช่วยเหลือจากนักศึกษาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา วิทยาเขตเทคนิคภาคพายัพจำนวน ๒๐ คนด้วย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้พนวยชื่อรับบทนั่งส่วนใหญ่เป็นชาย สมรสแล้ว อายุระหว่าง ๒๙ ถึง ๕๐ ปี สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัย ประกอบอาชีพส่วนตัว (รอยละ ๔๑.๔) รับราชการ (รอยละ ๓๘.๐) เป็นลูกจ้างเอกชน (รอยละ ๑๔.๔) ประกอบอาชีพอื่น ๆ (ประมาณรอยละ ๘) และมีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ ๒,๐๐๐ ถึง ๖,๐๐๐ บาท ซึ่งเป็นเจ้าของรถยนต์มากกว่าครึ่งหนึ่งมีบ้านและที่ทันเป็นของตนเอง รถมีป้ายให้รับความนิยมสูงสุด (รอยละ ๔๙.๔) รถโดยสารให้รับความนิยมมากที่สุด คนในเชียงใหม่ชอบรถที่สีม่วงอนุช ชนิท ๔ ประดู่ เกียร์กระปุก ชนิท ๔ เกียร์ ติดเครื่องปรับอากาศ เครื่องยนต์ขนาด ๑๖๐๐ บี.ซี. มีเกียร์เกี่ยวกับการซื้นราคารถบันทึกมีส่วนสนับสนุนการซื้อรถยนต์มากพอสมควร มีการซื้อรถยนต์โดยวิธีผ่อนสูงประมาณรอยละ ๓๓ ของการซื้อห้องหมก การพิจารณาซื้อรถในอนาคตผู้ที่เคยซื้อจะไปปัจจัยในการพิจารณาอย่างเทียบกับการซื้อรถในปัจจุบัน

จากการวิจัยนี้ให้ขอเสนอแนะ ที่สามารถนำไปใช้สำหรับพิจารณ์และรักษาด้วยหัตถ์ที่เป็นคือ ศักดิ์ พอการถยนต์ควรกำหนดหลักเกณฑ์ทางการตลาดโดยเน้นหนักลินค์ รถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ ๑๖๐๐ บี.ซี. ชนิท ๔ ประดู่ เกียร์กระปุกชนิท ๔ เกียร์ และราคาไม่ควรเกินคันละ ๒๐๐,๐๐๐ บาท การโฆษณาควรเน้นทางท่านหนังสือพิมพ์รายวัน และวารสาร การซื้อรถยนต์เงินผ่อนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก รัฐบาลอาจควบคุมไทยใช้มาตรการที่เหมาะสม เช่นออกกฎหมายควบคุมการซื้อขายยอนสูงไทยกำหนดให้วางเงินดาวน์จำนวนสูงขึ้น และกำหนดระยะเวลาในการผ่อนสูงให้น้อยลง จะมีผลให้อัตราการซื้อผ่อนสูงน้อยลง ทำให้การสั่งรถยนต์และนำมันเข้าประเทศลดลง เป็นการประหยัดเงินตราต่างประเทศและไม่เพิ่มความแออัดของรถยนต์บนถนน很多

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Thesis Title Private Automobile Purchasing Behavior
 in Chiangmai

Name Mr. Surabhorn Chungbhivat

Thesis Advisor Assistant Professor Maht Charnond

Department Commerce

Academic Year 1977

ABSTRACT

An analysis of past data on private car registration in Chiangmai revealed an upward trend in the number of private cars in this province for many years. This trend is likely to persist in the future. This means a boom in sales and profit for the car dealers while it increases the problem of traffic congestion, and air-pollutions at the same time. To car dealers, who must devise marketing strategies for their cars, information on car buyers' behavior is absolutely important for them. Therefore, a research study on car buyers' behavior in this province is in order for pure academic as well as pragmatic purposes in the interest of car dealers and government since there has been very little research carried out in this area in the past.

An exploratory survey was conducted by using a sample of 318 people, living in Chiangmai, who own automobiles capable of seating not more than 7 people, with Chiangmai registration plate. They were selected through the systematic random sampling method. A questionnaire of 43 items was administered to the respondents through personal interview. Out of the total sample of 318 only 200 were actually covered. The rest were unable to be covered due

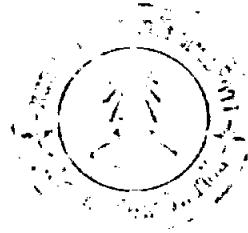
to a number of reasons. Automobile owners who purchased their cars prior to February 14, 1973 were not included in this study. Therefore, this study is concerned only with taping the automobile buyers' behavior since the beginning of the oil crisis. In cases where any respondent was not available for interview, he was substituted by the next respondent in the order. The interviewing of respondents was conducted by myself, assisted by 20 students of business administration from the Institute of Technology and Vocational Education, Chiangmai Campus.

The major findings of this study can be summarized as follows: the majority of private car buyers were found to be male, married, aged between 21 and 50, university educated, self-employed (43.5%), government employees (35%), employees of private business firms (14.5), others (7%), with monthly earnings between 2000 and 6000 baht. Over one-half of them owned at least a piece of real estate and a home on it. Japanese-made automobiles ranked at the top in terms of percentage of ownership (51.5%). 'Toyota' cars enjoyed the highest preference among the automobile owners. Metallic, 4-door, air-conditioned, 4-speed transmission with central gearshift, 1200 - 1800 c.c. engine models were the most preferred. News or rumours of possible rise in automobile prices were found to be an effective tool that motivated people to buy automobiles. Installment purchases made up approximately 33 per cent of the total purchases. There is a strong tendency that automobile buyers will use the same evaluation criteria in their future purchases.

In the light of these findings, recommendations for the feasible course of actions, both to the car dealers as well as the government are in order. The dealers should plan their marketing strategies with a greater emphasis on 1200-1800 c.c. engines, 4-door, 4-speed transmission with central gearshift models, with prices not exceeding 200,000 baht, and heavy newspaper and magazine advertising. Since the trend of installment purchases for automobiles is increasing significantly the government may control this trend by utilizing appropriate measures such as issuing rules or regulations requiring a high down payment and/or shorter term of payment to discourage potential installment buyers. An effective control of this trend would lower imports of automobiles and gasoline which in turn would save an amount of foreign exchange and deter traffic congestion in the streets.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กิจกรรมประจำ



ความสำเร็จในการวิจัยพัฒนาระบบสุนักคลในจังหวัดเชียงใหม่
ครั้งที่๒ ให้อาศัยความช่วยเหลือจากบุคคลหลายฝ่ายที่เขียนขออนุญาตกล่าวนามเป็นรายบุคคล
และหมุนเวียนเพื่อขอบคุณดังต่อไปนี้

ผศ.ดร. สุรชัย พิศาลบุตร

ผศ. สมพงษ์ ชีวสันต์

พ.ต.ท. เกษม สุพงศ์

ร.ต.อ. บวรรดา สุธรรมบูรณ์

Miss Diana Clarke

อาจารย์องอาจ รัชเวทย์

คุณพิรพันธ์ สุวรรณวงศ์

อาจารย์และนักศึกษาคณะวิชาบริหารธุรกิจ

บรรดาเจ้าของรถยนต์ส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กองกำกับการคำร้องขอเชียงใหม่

กองกำกับการคำร้องขอเชียงใหม่

เอ.บ.เอ. เชียงใหม่

วิทยาเขตเทคนิคภาคพายัพเชียงใหม่

เชียงใหม่

วิทยาเขตเทคนิคภาคพายัพเชียงใหม่

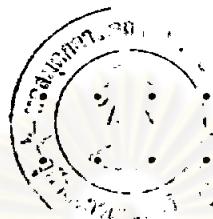
บุคคลที่มีบทบาทอันสำคัญยิ่งที่สุดเขียนจะคงขอบคุณมากเป็นพิเศษก็คือ ผู้ช่วย
ศาสตราจารย์นาท พานิช ผู้รับหน้าที่เป็นอาจารย์ที่ปรึกษา รับผิดชอบในการให้คำ
แนะนำ ตรวจสอบ แก้ไขเพิ่มเติม และให้ความเห็นเกี่ยวกับการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้
ด้วยดีตลอดมา

สรพ. จุฬารักษ์

มีนาคม ๒๕๖๑

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	๕
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	๖
กิจกรรมประการ	๗
รายการตารางประกอบ	๘
บทที่	
๑. บทนำ	๙
๒. ประเภทรายนิต	๑๕
๓. ลักษณะของรายนิต	๑๗
๔. ลักษณะของเจ้าของรายนิตในจังหวัดเชียงใหม่	๒๒
๕. พฤติกรรมในการซื้อ	๓๒
๖. สรุปการวิจัยและขอเสนอแนะ	๔๗
บรรณานุกรม	๕๗
ภาคผนวก	๕๘
ประวัติ	๕๙



ศูนย์วิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการตารางประกอบ

ตารางที่	หน้า
๓.๑ ความสัมพันธ์ระหว่างยื่นหอรถและขนาดของเครื่องยนต์	๑๕
๓.๒ ความสัมพันธ์ระหว่างชนิดของเกียร์และจำนวนเกียร์ เคินหน้า	๑๖
๓.๓ ความสัมพันธ์ระหว่างสีกับการมีบอรอนช์	๑๗
๓.๔ ความสัมพันธ์ระหว่างชนิดน้ำมันกับการใช้น้ำมันของรถ	๑๘
๓.๕ ความสัมพันธ์ระหว่างการติดเครื่องปั้นอากาศกับความเร็วสูงสุดที่เจ้าของใช้	๑๙
๓.๖ ความสัมพันธ์ระหว่างการติดเครื่องปั้นอากาศกับขนาดของเครื่องยนต์	๒๐
๓.๗ ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนประดูกับจำนวนสมาชิกในครอบครัว	๒๑
๔.๐ ความสัมพันธ์ระหว่างอายุพกับรายได้ต่อเดือนของเจ้าของรถยนต์	๒๒
๔.๖ ความสัมพันธ์ระหว่างอายุพกับรายได้ต่อเดือนโดยรวมของคู่สมรส	๒๕
๔.๗ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเพศและอายุ	๒๖
๔.๘ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการศึกษาชั้นสุดท้าย	๒๗
๔.๙ ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพที่พักอาศัยกับจำนวนสมาชิกในครอบครัว	๒๘
๔.๖ ความสัมพันธ์ระหว่างอายุพกับการใช้รถเฉลี่ยต่อวัน	๓๐
๕.๗ ยื่นหอรถ สภาพรถและสถานที่ซื้อ	๓๑
๕.๙ วิธีการซื้อกับสภาพของรถที่ซื้อ	๓๔
๕.๑ ผู้ให้คำปรึกษาในการซื้อ	๓๖
๕.๔ บุคคลที่เจ้าของติดต่อในการซื้อ	๓๗
๕.๕ แสดงผลการส่งเสริมการจ้านาย	๓๙
๕.๖ แสดงสื่อการโฆษณาที่เข้าถึงผู้ซื้อรถยนต์	๔๐

หัวเรื่อง	หน้า
๕.๗ ความสัมพันธ์ระหว่างการทดลองขับและสภาพของรถ	๔๙
๕.๘ แสงกระยะเวลาที่ใช้การตัดสินใจขับรถ	๕๐
๕.๙ ความสัมพันธ์ระหว่างรายการณูมะทัชชือ (พ.ศ. ๒๕๑๖ - ๒๕๒๐) กับรายได้ของเดือนของเจ้าของ	๕๑
๕.๑๐ ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับรายการในขณะที่ขับ	๕๕
๕.๑๑ แสงการซื้อรถคันใหม่ (คันต่อมา)	๕๖
๕.๑๒ แสงปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อรถยนต์	๕๖
 ผ - ๑ จําแนกตามยี่ห้อจำนวนรถยนต์ส่วนบุคคลที่จดทะเบียนต่อแผนก ทะเบียนยานพาหนะจังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. ๒๕๑๖ - ๒๕๒๐	 ๕๘
ผ - ๒ ห้อย (คำกรอ) ของเจ้าของรถยนต์ส่วนบุคคลที่จดทะเบียนต่อ แผนกทะเบียนยานพาหนะ จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. ๒๕๑๖ - ๒๕๒๐	๖๐

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย