

พฤติกรรมในการ ช้อร ถยบถนึ่ง ส่วนบุคคลในจังหวัด เชียงใหม่



นายสุพร จุงพิวัฒน์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการ ศึกษาตามหลักสูตร ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต

แผนกวิชา ศึกษาศาสตร์

บัณฑิตวิทยาลัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

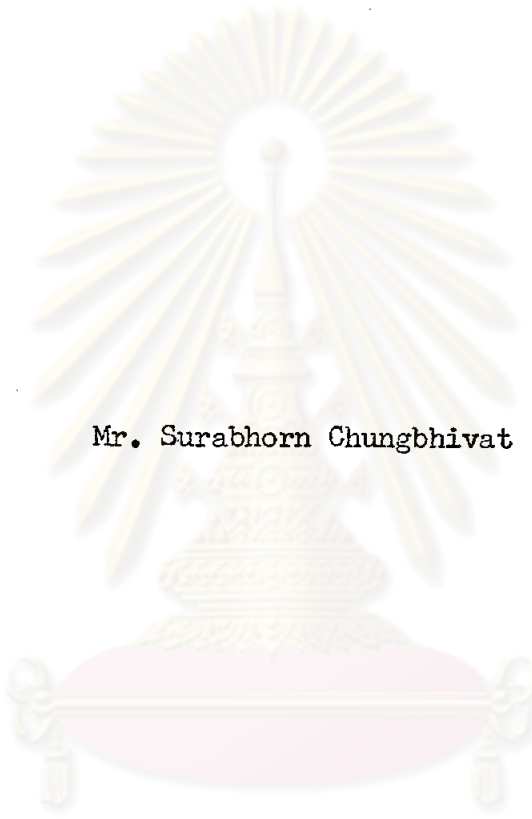
พ.ศ. ๒๕๒๑

I16347201

008281

①

PRIVATE AUTOMOBILE PURCHASING BEHAVIOR IN CHIANGMAI



Mr. Surabhorn Chungbhivat

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Commerce

Department of Commerce

Graduate School

Chulalongkorn University

1978

หัวข้อวิทยานิพนธ์ พฤติกรรมในการซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่
โดย นายสุรพร จุงพิวัฒน์
แผนกวิชา พาณิชยศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นาท ชานนท

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัย
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต



..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ศาสตราจารย์ ดร. วิศิษฐ์ ประจวบเหมาะ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์



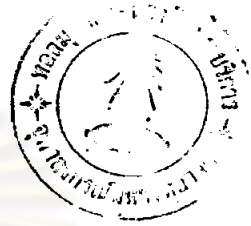
..... ประธานกรรมการ
(ศาสตราจารย์ เถาว์ชัย นันทากวีวัฒน์)

..... กรรมการ
(นายบรรเวช จันทรัมย์)

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นาท ชานนท)

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หัวข้อวิทยานิพนธ์ พฤติกรรมในการช้อรดยนต์นึ่งส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่
 ชื่อนิสิต นายสุพร จุงพิวัฒน์
 อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นาท ชานนท์
 แผนกวิชา พาณิชยศาสตร์
 ปีการศึกษา ๒๕๒๐



บทคัดย่อ

จากการวิเคราะห์ข้อมูล เกี่ยวกับรดยนต์นึ่งส่วนบุคคลในจังหวัดเชียงใหม่ แสดงให้เห็นว่าจำนวนรดยนต์นึ่งส่วนบุคคลมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งหมายถึงวาระการช้อรดยนต์จะขยายตัวมากขึ้น และมีกำไรมากขึ้นด้วย แต่ในขณะที่เดียวกันทำให้การจราจรแออัดและอากาศเป็นพิษ ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ช้อรดยนต์มีความสำคัญต่อการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของพ่อค้ารดยนต์มาก ด้วยเหตุนี้ในอดีตรักศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมในการช้อรดยนต์ในเชียงใหม่ น้อยมาก เพราะจนถึงวาระแล้วที่จะต้องทำการศึกษารวิจัยเพื่อประโยชน์ทางการศึกษาและเพื่อที่พ่อค้ารดยนต์และรัฐบาลจะนำไปใช้ประโยชน์

การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ ได้เลือกเจ้าของรดยนต์นึ่งส่วนบุคคลที่โดยสุ่มได้ไม่เกิน ๗ คน มีภูมิลำเนาในจังหวัดเชียงใหม่โดยวิธี systematic random sampling เป็นตัวอย่าง ๓๑๘ ราย ใช้แบบสอบถาม ๔๓ ข้อ สัมภาษณ์เจ้าของรดยนต์ซึ่งตกเป็นตัวอย่างในการนี้สัมภาษณ์เจ้าของรดยนต์ได้ ๒๐๐ ราย นอกนั้นไม่สามารถที่จะสัมภาษณ์ได้ด้วยเหตุซัดของบางประการ เจ้าของรดยนต์ที่ช้อรดยนต์เมื่อวันที่ ๑๔ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๑๖ ไม่ใครวมอยู่ในตัวอย่าง เพราะการศึกษารวิจัยนี้ต้องการคนควาพฤติกรรมของผู้ช้อรดยนต์ตั้งแต่เริ่มเกิดวิฤตการณ์น้ำมัน ในกรณีที่ไม่สามารถสัมภาษณ์ตัวอย่างใดตัวอย่างหนึ่งได้จะสัมภาษณ์เจ้าของรดยนต์คนถัดไปแทน นอกจากผู้เขียนจะออกสัมภาษณ์เองแล้ว ยังได้รับการช่วยเหลือจากนักศึกษารวิชาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา วิทยาเขตเทคนิคภาคพายัพ จำนวน ๒๐ คนด้วย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่าผู้ซื้อรถยนต์นั่งส่วนใหญ่เป็นชาย สมรสแล้ว อายุระหว่าง ๒๑ ถึง ๕๐ ปี สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัย ประกอบอาชีพส่วนตัว (ร้อยละ ๔๓.๕) รัฐบาล (ร้อยละ ๓๕.๐) เป็นลูกจ้างเอกชน (ร้อยละ ๑๔.๕) ประกอบอาชีพอื่น ๆ (ประมาณร้อยละ ๙) และมีรายใ้คต่อเดือนตั้งแต่ ๒,๐๐๐ ถึง ๖,๐๐๐ บาท ผู้เป็นเจ้าของรถยนต์มากกว่าครึ่งหนึ่งมีบ้านและที่ดินเป็นของตนเอง รถยนต์ที่ได้รับความนิยมสูงสุด (ร้อยละ ๕๑.๕) รถโตโยตาได้รับความนิยมากที่สุด คนในเชียงใหม่ชอบรถที่มีมีรอนซ์ ชนิด ๔ ประตู เกียร์กระปุก ชนิด ๔ เกียร์ ดีเซล เครื่องปรับอากาศ เครื่องยนต์ขนาด ๑๒๐๐ ถึง ๑๘๐๐ ซี.ซี. ชาวเกี่ยวกับการขึ้นราคารถยนต์มีส่วนสนับสนุนการซื้อรถยนต์มากพอสมควร มีการซื้อรถยนต์โดยวิธีผ่อนส่งประมาณร้อยละ ๓๓ ของการซื้อทั้งหมด การพิจารณาซื้อรถในอนาคตผู้ที่เคยซื้อ จะใช้ปัจจัยในการพิจารณาอย่างเดียวกันกับการซื้อรถในปัจจุบัน

จากผลของการวิจัยนี้ได้ออกเสนอแนะ ที่สามารถนำไปใช้สำหรับพ่อค้ารถยนต์และรัฐบาลได้ดังต่อไปนี้คือ คำนพอการค้ารถยนต์ควรกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยเน้นหนักสินค้ารถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์ ๑๒๐๐ ถึง ๑๘๐๐ ซี.ซี. ชนิด ๔ ประตู เกียร์กระปุกชนิด ๔ เกียร์ และราคาไม่ควรเกินคันละ ๒๐๐,๐๐๐ บาท การโฆษณาควรเน้นทางคานหนังสือพิมพ์รายวัน และวารสาร การซื้อรถยนต์เงินผ่อนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก รัฐบาลอาจควบคุมโดยใช้มาตรการที่เหมาะสม เช่นออกกฎหมายควบคุมการซื้อขายผ่อนส่งโดยกำหนดให้วางเงินคาวนจำนวนสูงขึ้น และกำหนดระยะเวลาในการผ่อนส่งให้น้อยลง จะมีผลให้อัตราการซื้อผ่อนส่งน้อยลง ทำให้การสังรถยนต์และน้ำมันเข้าประเทศลดลง เป็นการประหยัดเงินตราต่างประเทศและไม่เพิ่มความแออัดของรถยนต์บนถนนด้วย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

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 tapping 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.



ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
กิตติกรรมประกาศ	ฅ
รายการตารางประกอบ	ฎ
บทที่	
๑. บทนำ	๑
๒. ประเภทรถยนต์	๕
๓. ลักษณะของรถยนต์	๑๓
๔. ลักษณะของเจ้าของรถยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่	๒๒
๕. พฤติกรรมในการซื้อ	๓๒
๖. สรุปการวิจัยและขอเสนอแนะ	๕๓
บรรณานุกรม	๕๗
ภาคผนวก	๕๘
ประวัติ	๗๕

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการตารางประกอบ

ตารางที่	หน้า
๓.๑ ความสัมพันธ์ระหว่างยี่ห้อและขนาดของเครื่องยนต์	๑๔
๓.๒ ความสัมพันธ์ระหว่างชนิดของเกียร์และจำนวนเกียร์เคลื่อนหน้า	๑๖
๓.๓ ความสัมพันธ์ระหว่างสีกับการมีbronze	๑๗
๓.๔ ความสัมพันธ์ระหว่างชนิดน้ำมันกับการใช้น้ำมันของรถ	๑๘
๓.๕ ความสัมพันธ์ระหว่างการติดเครื่องปรับอากาศกับความเร็วสูงสุดที่เจ้าของใช้	๑๘
๓.๖ ความสัมพันธ์ระหว่างการติดเครื่องปรับอากาศกับขนาดของเครื่องยนต์	๒๐
๓.๗ ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนประตูกับจำนวนสมาชิกในครอบครัว	๒๑
๔.๑ ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับรายได้ต่อเดือนของเจ้าของรถยนต์	๒๓
๔.๒ ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับรายได้โดยรวมของคู่สมรส	๒๕
๔.๓ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเพศและอายุ	๒๖
๔.๔ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการศึกษาขั้นสุดท้าย	๒๗
๔.๕ ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพที่พำนักอาศัยกับจำนวนสมาชิกในครอบครัว	๒๘
๔.๖ ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการใช้รถเฉลี่ยต่อวัน	๓๐
๕.๑ ยี่ห้อ สภาพรถและสถานที่ซื้อ	๓๓
๕.๒ วิธีการซื้อกับสภาพของรถที่ซื้อ	๓๔
๕.๓ ผู้ให้คำปรึกษาในการซื้อ	๓๖
๕.๔ บุคคลที่เจ้าของติดต่อกับในการซื้อ	๓๗
๕.๕ แสดงผลการส่งเสริมการจำหน่าย	๓๘
๕.๖ แสดงสื่อการโฆษณาที่เข้าถึงผู้ซื้อรถยนต์นั่ง	๔๐

ตารางที่

๓
หน้า

๕.๓	ความสัมพันธ์ระหว่างการทดลองขับและสภาพของรถ	๔๑
๕.๔	แสดงระยะเวลาที่ใช้การตัดสินใจซื้อรถ	๔๒
๕.๕	ความสัมพันธ์ระหว่างราคาารถขณะที่ซื้อ (พ.ศ. ๒๕๑๖ - ๒๕๒๐) กับรายได้ต่อเดือนของเจ้าของ	๔๓
๕.๑๐	ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับราคารถในขณะที่ซื้อ	๔๔
๕.๑๑	แสดงการซื้อรถคันใหม่ (คันต่อมา)	๔๕
๕.๑๒	แสดงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อรถยนต์คันนี้	๔๘
๘ - ๑	จ่ายแยกตามยี่ห้อจำนวนรถยนต์คันนี้ส่วนบุคคลที่จดทะเบียนต่อแผนก ทะเบียนยานพาหนะจังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. ๒๕๑๖ - ๒๕๒๐	๕๘
๘ - ๒	ที่อยู่ (อำเภอ) ของเจ้าของรถยนต์คันนี้ส่วนบุคคลที่จดทะเบียนต่อ แผนกทะเบียนยานพาหนะ จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. ๒๕๑๖ - ๒๕๒๐	๖๐

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย