หัวข้อสหกิจศึกษา	พฤติกรรมการเลือกซื้อรถยนต์มือสองเพื่อพัฒนาสู่การวางกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายกรณีศึกษาศูนย์บริการซื้อขายรถยนต์มือสองรถเอสเซ็นเตอร์คาร์
ชื่อนักศึกษา	นาย นิรันดร์ เนินฉาย นางสาว พรรณพร กองอุ่น
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ นิคม หมูหล้า
หลักสูตร	คณะบริหารธุรกิจ
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2562

บทคัดย่อ

การศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อรถยนต์มือสองเพื่อพัฒนาสู่การวางกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายกรณีศึกษาศูนย์บริการซื้อขายรถยนต์มือสองรถเอสเซ็นเตอร์คาร์มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเพื่อพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการให้มีความทันสมัยเพื่อสร้างกลยุทธ์ด้านการตลาดองค์กรเพื่อศึกษาความพึงพอใจการซื้อรถศูนย์บริการซื้อรถมือสองเอสเซ็นเตอร์คาร์วิธีการค้นคว้ากลุ่มตัวอย่างประชากรในจังหวัดระยอง จำนวน 400 ประชากร เครื่องมือที่ใช้การวิจัย แบบสอบถามการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วน เบี่ยงเบนมาตรฐานผลการศึกษาพบว่าเพศชายมี จำนวน 230 คน คิดเป็นร้อยละ 57.50 มากที่สุด รองลงมาเพศหญิงมีจำนวน 170 คนคิดเป็นร้อยละ 42.50 ส่วนมากสถานะสมรส มีจำนวน 178 คน คิดเป็นร้อยละ 44.5ส่วนมากการศึกษา ปริญญาตรี มีจำนวน 134 คน คิดเป็นร้อยละ 33.50ส่วนมากอายุ 31-35 ปี จำนวน 107 คน คิดเป็นร้อยละ 26.75ส่วนมากอาชีพ ธุรกิจส่วนตัวมีจำนวน 119 คนคิดเป็นร้อยละ 29.75ส่วนมากรายได้ต่อเดือน 25,001-30,000 บาทมีจำนวน 130 คนคิดเป็นร้อยละ 32.50ส่วนมากท่านซื้อรถยนต์ที่นั่งส่วนบุคคลโดยวิธีใดเช่าซื้อโดยลิสซิ่ง มีจำนวน 259 คน คิดเป็นร้อยละ 64.75ส่วนมากปัจจัยที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อรถยนต์ที่ราคาสินค้ามีจำนวน 180 คน คิดเป็นร้อยละ 45.00ส่วนมากท่านซื้อรถยนต์นั่งส่วนบุคคลเพราะเหตุใดด้านใช้ในการเดินทางไปทำงาน / ประกอบธุรกิจมีจำนวน 303 คน คิดเป็นร้อยละ 75.75ส่วนมากยี่ห้อรถยนต์ส่วนบุคคลที่ท่านต้องการซื้อ ฮอนด้า มีจำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 19.25ส่วนมากข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับรถยนต์ใดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุดคำแนะนำจากประสบการณ์ของผู้เคยใช้มีจำนวน 167 คน คิดเป็นร้อยละ 41.75โดยรวมอยู่ในระดับมากประกอบด้วย ส่วนประสมทางการตลาด ต่อ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถาน ที่ / ช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงานและบุคลากร ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ และ ภาพลักษณ์องค์กร

SPU CHONBURI