

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล และการแปลความหมาย จึงกำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ ดังนี้

สัญลักษณ์ และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

n	หมายถึง	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม
ตัวเลข	หมายถึง	ความถี่ หรือ ค่าร้อยละ
$\bar{X}$	หมายถึง	ค่าเฉลี่ย
SD	หมายถึง	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
t	หมายถึง	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย
F	หมายถึง	การวิเคราะห์ความแปรปรวน
*	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\alpha = 0.05$
**	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\alpha = 0.01$

เกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ใช้เกณฑ์ ดังนี้ (Best, 1977, p. 160)

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
1.00 – 1.49	มีความคิดเห็นในระดับน้อยที่สุด
1.50 – 2.49	มีความคิดเห็นในระดับน้อย
2.50 – 3.49	มีความคิดเห็นในระดับปานกลาง
3.50 – 4.49	มีความคิดเห็นในระดับมาก
4.50 – 5.00	มีความคิดเห็นในระดับมากที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล พฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค จำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค จำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
1. ชาย	184	60.93
2. หญิง	118	39.07
<b>รวม</b>	<b>302</b>	<b>100.00</b>
<b>อายุ</b>		
1. ต่ำกว่า 25 ปี	89	29.47
2. 25-35 ปี	160	52.98
3. 36-45 ปี	25	8.28
4. 45 ปีขึ้นไป	28	9.27
<b>รวม</b>	<b>302</b>	<b>100.00</b>
<b>สถานภาพสมรส</b>		
1. โสด	188	62.25
2. สมรส	89	29.47
3. หม้าย/หย่าร้าง	25	8.28
<b>รวม</b>	<b>302</b>	<b>100.00</b>
<b>ระดับการศึกษา</b>		
1. ต่ำกว่าปริญญาตรี	47	15.56
2. ปริญญาตรี	177	58.61
3. สูงกว่าปริญญาตรี	78	25.83
<b>รวม</b>	<b>302</b>	<b>100.00</b>
<b>อาชีพ</b>		
1. รับจ้าง/บริษัทเอกชน	103	34.11
2. ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	83	27.48
3. ธุรกิจส่วนตัว	96	31.79
4. นักศึกษา	20	6.62
<b>รวม</b>	<b>302</b>	<b>100.00</b>

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
1. ต่ำกว่า 10,000 บาท	65	21.52
2. 10,000-30,000 บาท	139	46.03
3. 30,001-50,000 บาท	53	17.55
4. 50,000 บาทขึ้นไป	45	14.90
รวม	302	100.00

จากตารางที่ 4.1 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 60.93 อายุ 25-35 ปี ร้อยละ 52.98 รองลงมา ต่ำกว่า 25 ปี ร้อยละ 29.47 และน้อยที่สุด 36-45 ปี ร้อยละ 8.28 สถานภาพโสด ร้อยละ 62.25 รองลงมา สมรส ร้อยละ 29.47 และน้อยที่สุด หม้าย/หย่าร้าง ร้อยละ 8.28 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 58.61 รองลงมา สูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 25.83 และน้อยที่สุด ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 15.56 อาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน ร้อยละ 34.11 รองลงมา ธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 31.79 และน้อยที่สุด นักศึกษา ร้อยละ 6.62 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-30,000 บาท ร้อยละ 46.03 รองลงมา ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 21.52 และน้อยที่สุด 50,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 14.90

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค จำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล  
 ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
 จำแนกตามเพศ

รายการ	ชาย		หญิง		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>						
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเต็นท์รถ	3.81	0.95	3.84	0.95	3.82	0.95
2.รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้	3.65	0.92	3.64	0.99	3.64	0.95
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก	4.17	0.77	4.25	0.76	4.20	0.77
<b>รวม</b>	<b>3.88</b>	<b>0.53</b>	<b>3.91</b>	<b>0.52</b>	<b>3.89</b>	<b>0.52</b>
<b>ช่วงเวลาซื้อขาย</b>						
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไปติดตั้งแก๊สได้	4.22	0.84	4.22	0.79	4.22	0.82
5.ช่วงที่รถตกุ่นทำให้ราคาถูกลง	4.23	0.93	4.37	0.88	4.29	0.91
6.ซื้อขายรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.27	0.98	3.32	0.99	3.29	0.98
<b>รวม</b>	<b>3.91</b>	<b>0.43</b>	<b>3.97</b>	<b>0.39</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>						
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.66	0.92	3.84	0.90	3.73	0.91
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.56	0.60	4.63	0.50	4.59	0.56
9.ข้อมูลจากเจ้าของเต็นท์รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.68	0.77	3.55	0.79	3.63	0.78
<b>รวม</b>	<b>3.97</b>	<b>0.41</b>	<b>4.01</b>	<b>0.41</b>	<b>3.98</b>	<b>0.41</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>						
10.เต็นท์รถมือสองทั่วไป	3.37	0.80	3.38	0.72	3.37	0.77
11.งานประมูรถยนต์	2.83	0.80	2.81	0.69	2.82	0.76
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.36	0.64	4.33	0.65	4.35	0.64
<b>รวม</b>	<b>3.52</b>	<b>0.47</b>	<b>3.51</b>	<b>0.41</b>	<b>3.52</b>	<b>0.45</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>						
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.35	0.99	3.48	1.05	3.40	1.02
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง	4.32	0.90	4.42	0.86	4.36	0.88
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.35	1.02	4.53	0.86	4.42	0.97
<b>รวม</b>	<b>4.01</b>	<b>0.53</b>	<b>4.14</b>	<b>0.45</b>	<b>4.06</b>	<b>0.50</b>

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามเพศ (ต่อ)

รายการ	ชาย		หญิง		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อขายรถยนต์</b>						
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถมือสองด้วย	4.27	0.93	4.43	0.85	4.33	0.91
17.ชื่อเสียงของเด็ทท์หรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.60	0.52	4.57	0.58	4.59	0.54
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.89	0.66	3.92	0.70	3.90	0.68
<b>รวม</b>	<b>4.25</b>	<b>0.42</b>	<b>4.31</b>	<b>0.42</b>	<b>4.27</b>	<b>0.42</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>						
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.31	0.85	3.35	0.77	3.32	0.82
20.การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.34	0.74	4.35	0.77	4.34	0.75
<b>รวม</b>	<b>3.83</b>	<b>0.50</b>	<b>3.85</b>	<b>0.48</b>	<b>3.83</b>	<b>0.49</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.91</b>	<b>0.21</b>	<b>3.96</b>	<b>0.19</b>	<b>3.93</b>	<b>0.20</b>

จากตารางที่ 4.2 ผู้บริโภคมีความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสอง ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.93$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.89$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.64-4.20$ ) ทุกรายการ คือ

1. การซื้อรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก
2. รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเดินที่รถ
3. รถจากเดินที่มือสอง มักถูกกั้นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้

เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับเพศชาย และเพศหญิง

**ช่วงเวลาซื้อ** ผู้บริโภคมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.93$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.22-4.29$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ช่วงที่รถตกุ่นทำให้ราคาถูกลง
2. การซื้อรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไปติดตั้งแก๊สได้นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับเพศชาย และเพศหญิง

**สาเหตุในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.98$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.59$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ต้องการความสะดวกสบาย

นอกนั้นอยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับเพศชาย และเพศหญิง

**การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.52$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.35$ ) จำนวน 1 รายการ คือ นิติสาร สิ่งพิมพ์

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับเพศชาย และเพศหญิง

**ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.06$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.36-4.42$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง
2. ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับเพศชาย ยกเว้น เพศหญิง รายการ ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.53$ )

ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์ ผู้บริโภคมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.27$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.59$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ชื่อเสียงของเต็นท์หรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับเพศชาย และเพศหญิง

วิธีการเลือกซื้อรถยนต์ ผู้บริโภคมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.83$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.34$ ) จำนวน 1 รายการ คือ การทดลองขับรถมีสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับเพศชาย และเพศหญิง



ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามอายุ

รายการ	ต่ำกว่า 25 ปี		25-35 ปี		36-45 ปี		45 ปีขึ้นไป		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>										
1.รถยนต์มือสองที่ขาย โดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่า เต็นท์รถ	3.96	0.84	3.81	0.99	3.20	1.08	4.00	0.72	3.82	0.95
2.รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกก่อกวนและบำรุงรักษาดี พร้อมใช้	3.88	0.84	3.58	0.91	3.36	1.25	3.50	1.04	3.64	0.95
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการ ได้ในราคาถูก	4.30	0.73	4.19	0.76	4.24	0.78	3.93	0.86	4.20	0.77
<b>รวม</b>	<b>4.04</b>	<b>0.47</b>	<b>3.86</b>	<b>0.52</b>	<b>3.60</b>	<b>0.54</b>	<b>3.81</b>	<b>0.56</b>	<b>3.89</b>	<b>0.52</b>
<b>ช่วงเวลาซื้อขาย</b>										
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะ สามารถนำไปคิดคั้งแก๊สได้	4.35	0.72	4.16	0.82	4.40	0.71	4.00	1.09	4.22	0.82
5.ช่วงที่รถตกทุนทำให้ราคาถูกลง	4.34	0.80	4.27	0.95	4.48	0.77	4.04	1.07	4.29	0.91
6.ซื้อขายรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.37	0.95	3.29	0.99	2.88	0.97	3.43	1.00	3.29	0.98
<b>รวม</b>	<b>4.02</b>	<b>0.42</b>	<b>3.91</b>	<b>0.39</b>	<b>3.92</b>	<b>0.45</b>	<b>3.82</b>	<b>0.48</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>
<b>สาเหตุในการซื้อขายรถยนต์</b>										
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.71	0.93	3.69	0.90	3.88	0.78	3.93	1.05	3.73	0.91
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.56	0.58	4.60	0.56	4.64	0.49	4.54	0.58	4.59	0.56
9.ข้อมูลจากเจ้าของเต็นท์รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.62	0.73	3.64	0.78	3.60	0.76	3.64	0.99	3.63	0.78
<b>รวม</b>	<b>3.96</b>	<b>0.43</b>	<b>3.98</b>	<b>0.40</b>	<b>4.04</b>	<b>0.31</b>	<b>4.04</b>	<b>0.49</b>	<b>3.98</b>	<b>0.41</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>										
10.เต็นท์รถยนต์มือสองทั่วไป	3.36	0.82	3.40	0.75	3.44	0.65	3.21	0.83	3.37	0.77
11.งานประมูลรถยนต์	2.82	0.72	2.81	0.80	3.00	0.71	2.75	0.70	2.82	0.76
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.29	0.63	4.36	0.64	4.40	0.71	4.43	0.69	4.35	0.64
<b>รวม</b>	<b>3.49</b>	<b>0.42</b>	<b>3.53</b>	<b>0.46</b>	<b>3.61</b>	<b>0.45</b>	<b>3.46</b>	<b>0.46</b>	<b>3.52</b>	<b>0.45</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>										
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.60	1.01	3.44	1.01	2.92	0.95	3.00	0.94	3.40	1.02
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.17	1.05	4.44	0.81	4.44	0.71	4.39	0.83	4.36	0.88
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.40	0.94	4.40	1.02	4.48	1.00	4.57	0.69	4.42	0.97
<b>รวม</b>	<b>4.06</b>	<b>0.55</b>	<b>4.10</b>	<b>0.49</b>	<b>3.95</b>	<b>0.39</b>	<b>3.99</b>	<b>0.48</b>	<b>4.06</b>	<b>0.50</b>

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามอายุ (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 25 ปี		25-35 ปี		36-45 ปี		45 ปีขึ้นไป		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อขายรถยนต์</b>										
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถยนต์ด้วย	4.35	0.89	4.32	0.93	4.24	1.05	4.43	0.69	4.33	0.91
17.ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.55	0.56	4.58	0.54	4.60	0.58	4.79	0.42	4.59	0.54
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.99	0.68	3.83	0.66	3.84	0.80	4.07	0.60	3.90	0.68
<b>รวม</b>	<b>4.30</b>	<b>0.43</b>	<b>4.24</b>	<b>0.41</b>	<b>4.23</b>	<b>0.48</b>	<b>4.43</b>	<b>0.34</b>	<b>4.27</b>	<b>0.42</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>										
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.26	0.67	3.34	0.86	3.52	1.05	3.29	0.76	3.32	0.82
20.การทดลองขับรถยนต์มือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.27	0.78	4.39	0.72	4.48	0.82	4.18	0.77	4.34	0.75
<b>รวม</b>	<b>3.76</b>	<b>0.46</b>	<b>3.87</b>	<b>0.50</b>	<b>4.00</b>	<b>0.58</b>	<b>3.73</b>	<b>0.35</b>	<b>3.83</b>	<b>0.49</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.95</b>	<b>0.19</b>	<b>3.92</b>	<b>0.21</b>	<b>3.91</b>	<b>0.20</b>	<b>3.90</b>	<b>0.17</b>	<b>3.93</b>	<b>0.20</b>

จากตารางที่ 4.3 ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสอง ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.95$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.04$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.88-4.30$ ) ทุกรายการคือ

1. การซื้อรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก
2. รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเด็ทท์รถ
3. รถจากเด็ทท์มือสอง มักถูกกัณฑ์กรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้

เมื่อพิจารณาตามอายุ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีอายุ 25-35 ปี และ 45 ปีขึ้นไป ยกเว้นผู้ที่มีอายุ 36-45 ปี รายการ รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเด็ทท์รถ และรถจากเด็ทท์มือสอง มักถูกกัณฑ์กรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้ อยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.20$  และ  $3.36$  ตามลำดับ)

**ช่วงเวลาซื้อ** ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.02$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.34-4.35$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การซื้อรถมือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไปติดตั้งแก๊สได้
2. ช่วงที่รถตกุ่นทำให้ราคาถูกลง

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอายุ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีอายุ 25-35 ปี, 36-45 ปี และ 45 ปีขึ้นไป

**สาเหตุในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.96$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.56$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ต้องการความสะดวกสบาย

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามอายุ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีอายุ 25-35 ปี, 36-45 ปี และ 45 ปีขึ้นไป

**การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.49$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.29$ ) จำนวน 1 รายการ คือ นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอายุ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีอายุ 25-35 ปี, 36-45 ปี และ 45 ปีขึ้นไป

**ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.06$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.60-4.40$ ) ทุก รายการ คือ

1. ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง
2. ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง
3. รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย

เมื่อพิจารณาตามอายุ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีอายุ 25-35 ปี และ 36-45 ปี ยกเว้นรายการ รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย อยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.44$  และ 2.92 ตามลำดับ)

ผู้บริโภคที่มีอายุ 45 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.99$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.57$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก และปานกลาง

**ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.30$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.55$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ชื่อเสียงของเดินท์หรือของบริษัทที่มีผลต่อการซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามอายุ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีอายุ 25-35 ปี, 36-45 ปี และ 45 ปีขึ้นไป

**วิธีการเลือกซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.76$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.27$ ) จำนวน 1 รายการ คือ การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอายุ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีอายุ 25-35 ปี และ 45 ปีขึ้นไป ยกเว้นผู้ที่มีอายุ 36-45 ปี รายการ เพื่อนพาไปทดลองขับ อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.52$ )

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามสถานภาพสมรส

รายการ	โสด		สมรส		หม้าย/ หย่าร้าง		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>								
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเดินที่รถ	3.84	0.95	3.81	0.89	3.72	1.14	3.82	0.95
2.รถจากเดินที่มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้	3.63	0.88	3.72	0.99	3.44	1.23	3.64	0.95
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก	4.22	0.76	4.11	0.78	4.36	0.76	4.20	0.77
<b>รวม</b>	<b>3.90</b>	<b>0.49</b>	<b>3.88</b>	<b>0.58</b>	<b>3.84</b>	<b>0.62</b>	<b>3.89</b>	<b>0.52</b>
<b>ช่วงเวลาซื้อขาย</b>								
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไปคิดตั้งแก้สได้	4.26	0.82	4.12	0.81	4.28	0.84	4.22	0.82
5.ช่วงที่รถตกต่ำทำให้ราคาถูกลง	4.26	0.94	4.34	0.89	4.32	0.69	4.29	0.91
6.ซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.27	0.94	3.35	1.06	3.28	1.02	3.29	0.98
<b>รวม</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>	<b>3.94</b>	<b>0.40</b>	<b>3.96</b>	<b>0.48</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>								
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.73	0.91	3.70	0.93	3.84	0.90	3.73	0.91
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.60	0.55	4.57	0.60	4.52	0.51	4.59	0.56
9.ข้อมูลจากเจ้าของเดินที่รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.65	0.78	3.62	0.80	3.56	0.71	3.63	0.78
<b>รวม</b>	<b>3.99</b>	<b>0.41</b>	<b>3.96</b>	<b>0.44</b>	<b>3.97</b>	<b>0.35</b>	<b>3.98</b>	<b>0.41</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>								
10.เดินที่รถมือสองทั่วไป	3.41	0.78	3.27	0.70	3.44	0.87	3.37	0.77
11.งานประมูลรถยนต์	2.75	0.76	2.94	0.82	2.96	0.35	2.82	0.76
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.33	0.64	4.37	0.63	4.44	0.71	4.35	0.64
<b>รวม</b>	<b>3.50</b>	<b>0.45</b>	<b>3.53</b>	<b>0.47</b>	<b>3.61</b>	<b>0.33</b>	<b>3.52</b>	<b>0.45</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>								
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้มีรายได้น้อย	3.41	1.07	3.44	0.89	3.20	1.04	3.40	1.02
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.37	0.90	4.33	0.89	4.40	0.76	4.36	0.88
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.40	1.00	4.44	0.94	4.52	0.87	4.42	0.97
<b>รวม</b>	<b>4.06</b>	<b>0.55</b>	<b>4.07</b>	<b>0.41</b>	<b>4.04</b>	<b>0.41</b>	<b>4.06</b>	<b>0.50</b>

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามสถานภาพสมรส (ต่อ)

รายการ	โสด		สมรส		หม้าย/ หย่าร้าง		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อขายรถยนต์</b>								
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถยนต์ด้วย	4.30	0.97	4.42	0.75	4.24	0.88	4.33	0.91
17.ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.55	0.56	4.62	0.53	4.76	0.44	4.59	0.54
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.87	0.64	3.97	0.73	3.84	0.75	3.90	0.68
<b>รวม</b>	<b>4.24</b>	<b>0.44</b>	<b>4.33</b>	<b>0.36</b>	<b>4.28</b>	<b>0.43</b>	<b>4.27</b>	<b>0.42</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>								
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.31	0.75	3.28	0.95	3.60	0.76	3.32	0.82
20.การทดลองขับรถยนต์มือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.35	0.72	4.31	0.76	4.40	0.96	4.34	0.75
<b>รวม</b>	<b>3.83</b>	<b>0.49</b>	<b>3.80</b>	<b>0.49</b>	<b>4.00</b>	<b>0.48</b>	<b>3.83</b>	<b>0.49</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.92</b>	<b>0.20</b>	<b>3.93</b>	<b>0.20</b>	<b>3.96</b>	<b>0.19</b>	<b>3.93</b>	<b>0.20</b>

จากตารางที่ 4.4 ผู้บริโภคที่มีสถานภาพโสด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสอง ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.92$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีสถานภาพโสด มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.90$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.63-4.22$ ) ทุกรายการ คือ

1. การซื้อรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก
2. รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเดินท์รถ
3. รถจากเดินท์มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้

เมื่อพิจารณาตามสถานภาพสมรส พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรส ยกเว้นผู้ที่ เป็นหม้าย/หย่าร้าง รายการ รถจากเดินท์มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้ อยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.44$ )

**ช่วงเวลาที่ซื้อ** ผู้บริโภคที่มีสถานภาพโสด มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.93$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.26$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การซื้อรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไปติดตั้งแก๊สได้
2. ช่วงที่รถตกุ่นทำให้ราคาถูกลง

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามสถานภาพสมรส พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรส หม้าย/หย่าร้าง

**สาเหตุในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีสถานภาพโสด มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.99$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.60$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ต้องการความสะดวกสบาย

นอกนั้นอยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามสถานภาพสมรส พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรส หม้าย/หย่าร้าง

**การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีสถานภาพโสด มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.50$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.33$ ) จำนวน 1 รายการ คือ นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามสถานภาพสมรส พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรส หม้าย/หย่าร้าง

ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง ผู้บริโภคที่มีสถานภาพโสด มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.06$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.37-4.40$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง
2. ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามสถานภาพสมรส พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรส ยกเว้นผู้ที่เป็นหม้าย/หย่าร้าง รายการ ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.52$ )

ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์ ผู้บริโภคที่มีสถานภาพโสด มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.24$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.55$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ชื่อเสียงของเต็นท์หรือของบริษัทที่มีผลต่อการซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามสถานภาพสมรส พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรส หม้าย/หย่าร้าง

วิธีการเลือกซื้อรถยนต์ ผู้บริโภคที่มีสถานภาพโสด มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.83$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.35$ ) จำนวน 1 รายการ คือ การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามสถานภาพสมรส พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรส ยกเว้นผู้ที่เป็นหม้าย/หย่าร้าง รายการ เพื่อนพาไปทดลองขับ อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.60$ )



ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>								
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเดินที่รถ	4.02	0.90	3.87	0.87	3.59	1.11	3.82	0.95
2.รถจากเดินที่มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้	3.66	0.98	3.62	0.87	3.69	1.10	3.64	0.95
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก	4.26	0.79	4.26	0.75	4.04	0.78	4.20	0.77
<b>รวม</b>	<b>3.98</b>	<b>0.51</b>	<b>3.92</b>	<b>0.50</b>	<b>3.77</b>	<b>0.57</b>	<b>3.89</b>	<b>0.52</b>
<b>ช่วงเวลาซื้อขาย</b>								
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไป คิดตั้งแก้สได้	4.43	0.68	4.18	0.85	4.18	0.82	4.22	0.82
5.ช่วงที่รถตกต่ำทำให้ราคาถูกลง	4.34	0.84	4.33	0.88	4.17	1.00	4.29	0.91
6.ซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.40	0.95	3.32	0.96	3.17	1.05	3.29	0.98
<b>รวม</b>	<b>4.06</b>	<b>0.38</b>	<b>3.94</b>	<b>0.43</b>	<b>3.84</b>	<b>0.38</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>								
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.79	0.98	3.80	0.93	3.55	0.83	3.73	0.91
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.57	0.54	4.59	0.59	4.59	0.52	4.59	0.56
9.ข้อมูลจากเจ้าของเดินที่รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.70	0.81	3.62	0.76	3.62	0.83	3.63	0.78
<b>รวม</b>	<b>4.02</b>	<b>0.43</b>	<b>4.00</b>	<b>0.42</b>	<b>3.92</b>	<b>0.39</b>	<b>3.98</b>	<b>0.41</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>								
10.เดินที่รถมือสองทั่วไป	3.26	0.71	3.41	0.81	3.36	0.68	3.37	0.77
11.งานประมูลรถยนต์	2.89	0.81	2.82	0.76	2.79	0.73	2.82	0.76
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.40	0.61	4.31	0.65	4.41	0.65	4.35	0.64
<b>รวม</b>	<b>3.52</b>	<b>0.44</b>	<b>3.51</b>	<b>0.44</b>	<b>3.52</b>	<b>0.46</b>	<b>3.52</b>	<b>0.45</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>								
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.32	1.00	3.52	0.97	3.19	1.09	3.40	1.02
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.38	0.87	4.32	0.94	4.44	0.77	4.36	0.88
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.55	0.80	4.38	1.04	4.44	0.89	4.42	0.97
<b>รวม</b>	<b>4.09</b>	<b>0.50</b>	<b>4.07</b>	<b>0.52</b>	<b>4.02</b>	<b>0.46</b>	<b>4.06</b>	<b>0.50</b>

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อขายรถยนต์</b>								
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถยนต์ด้วย	4.36	0.94	4.30	0.91	4.38	0.87	4.33	0.91
17.ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทที่มีผลต่อการซื้อ	4.49	0.59	4.61	0.53	4.60	0.54	4.59	0.54
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.91	0.72	3.94	0.67	3.79	0.67	3.90	0.68
<b>รวม</b>	<b>4.26</b>	<b>0.46</b>	<b>4.28</b>	<b>0.42</b>	<b>4.26</b>	<b>0.39</b>	<b>4.27</b>	<b>0.42</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>								
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.28	0.85	3.27	0.80	3.49	0.82	3.32	0.82
20.การทดลองขับรถยนต์มือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.13	0.85	4.41	0.72	4.32	0.75	4.34	0.75
<b>รวม</b>	<b>3.70</b>	<b>0.49</b>	<b>3.84</b>	<b>0.48</b>	<b>3.90</b>	<b>0.49</b>	<b>3.83</b>	<b>0.49</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.95</b>	<b>0.18</b>	<b>3.94</b>	<b>0.20</b>	<b>3.89</b>	<b>0.21</b>	<b>3.93</b>	<b>0.20</b>

จากตารางที่ 4.5 ผู้บริโภคที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสอง ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.95$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.98$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.66-4.26$ ) ทุกรายการ คือ

1. การซื้อรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก
2. รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าแต่ันท์รถ
3. รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกั้้นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีการศึกษาปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี

**ช่วงเวลาที่ซื้อ** ผู้บริโภคที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.06$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.34-4.43$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การซื้อรถมือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไปติดตั้งแก๊สได้
2. ช่วงที่รถตกุ่นทำให้ราคาถูกลง

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีการศึกษาปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี

**สาเหตุในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.02$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.57$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ต้องการความสะดวกสบาย

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีการศึกษาปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี

**การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.52$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.40$ ) จำนวน 1 รายการ คือ นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภครู้สึกว่าการศึกษาระดับปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี

**ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภครู้สึกว่าการศึกษาดำรงว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.09$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.55$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก และปานกลาง

ผู้บริโภครู้สึกว่าการศึกษาระดับปริญญาตรี มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.07$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.52-4.38$ ) ทุกรายการ คือ

1. ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง
2. ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง
3. รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภครู้สึกว่าการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ยกเว้นรายการ รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย อยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.19$ )

**ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภครู้สึกว่าการศึกษาดำรงว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.26$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.91-4.49$ ) ทุกรายการ คือ

1. ชื่อเสียงของเต็นท์หรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ
2. การพาช่างไปเลือกซื้อรถมือสองด้วย
3. ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภครู้สึกว่าการศึกษาระดับปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี ยกเว้นรายการ ชื่อเสียงของเต็นท์หรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.61$  และ  $4.60$  ตามลำดับ)

**วิธีการเลือกซื้อรถยนต์** ผู้บริโภครู้สึกว่าการศึกษาดำรงว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.70$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.13$ ) จำนวน 1 รายการ คือ การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภครู้สึกว่าการศึกษาระดับปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามอาชีพ

รายการ	รับจ้าง/ บริษัทเอกชน		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว		นักศึกษา		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>										
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่า เห็นที่รถ	3.95	0.92	3.77	0.91	3.70	1.02	3.95	0.83	3.82	0.95
2.รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดี พร้อมใช้	3.65	0.88	3.70	0.87	3.55	1.10	3.80	0.77	3.64	0.95
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการ ได้ในราคาถูก	4.21	0.74	4.28	0.75	4.10	0.81	4.30	0.73	4.20	0.77
<b>รวม</b>	<b>3.94</b>	<b>0.48</b>	<b>3.92</b>	<b>0.50</b>	<b>3.78</b>	<b>0.59</b>	<b>4.02</b>	<b>0.41</b>	<b>3.89</b>	<b>0.52</b>
<b>ช่วงเวลาซื้อขาย</b>										
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะ สามารถนำไปคิดคั้งแก๊สได้	4.24	0.79	4.24	0.81	4.18	0.85	4.20	0.95	4.22	0.82
5.ช่วงที่รถตกทุนทำให้ราคาถูกลง	4.37	0.92	4.33	0.93	4.14	0.92	4.45	0.60	4.29	0.91
6.ซื้อขายรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.26	0.98	3.25	0.99	3.34	1.00	3.35	0.93	3.29	0.98
<b>รวม</b>	<b>3.96</b>	<b>0.43</b>	<b>3.94</b>	<b>0.42</b>	<b>3.89</b>	<b>0.41</b>	<b>4.00</b>	<b>0.36</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>
<b>สาเหตุในการซื้อขายรถยนต์</b>										
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.77	0.89	3.73	0.88	3.65	0.93	3.95	1.10	3.73	0.91
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.56	0.59	4.55	0.59	4.61	0.51	4.70	0.57	4.59	0.56
9.ข้อมูลจากเจ้าของเต็นท์รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.65	0.78	3.55	0.78	3.71	0.79	3.50	0.76	3.63	0.78
<b>รวม</b>	<b>3.99</b>	<b>0.43</b>	<b>3.95</b>	<b>0.42</b>	<b>3.99</b>	<b>0.39</b>	<b>4.05</b>	<b>0.41</b>	<b>3.98</b>	<b>0.41</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>										
10.เต็นท์รถยนต์มือสองทั่วไป	3.43	0.74	3.28	0.80	3.40	0.80	3.40	0.60	3.37	0.77
11.งานประมูลรถยนต์	2.91	0.81	2.77	0.72	2.79	0.74	2.75	0.79	2.82	0.76
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.40	0.63	4.34	0.63	4.33	0.64	4.25	0.79	4.35	0.64
<b>รวม</b>	<b>3.58</b>	<b>0.44</b>	<b>3.46</b>	<b>0.43</b>	<b>3.51</b>	<b>0.46</b>	<b>3.47</b>	<b>0.50</b>	<b>3.52</b>	<b>0.45</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>										
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.46	0.89	3.54	1.06	3.19	1.04	3.60	1.19	3.40	1.02
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.36	0.90	4.29	0.90	4.39	0.89	4.50	0.76	4.36	0.88
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.40	1.04	4.47	0.94	4.37	0.95	4.60	0.75	4.42	0.97
<b>รวม</b>	<b>4.07</b>	<b>0.50</b>	<b>4.10</b>	<b>0.48</b>	<b>3.98</b>	<b>0.51</b>	<b>4.23</b>	<b>0.51</b>	<b>4.06</b>	<b>0.50</b>

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามอาชีพ (ต่อ)

รายการ	รับจ้าง/ บริษัทเอกชน		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว		นักศึกษา		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์</b>										
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถมือสองด้วย	4.25	0.94	4.33	0.93	4.42	0.84	4.35	0.99	4.33	0.91
17.ชื่อเสียงของเต็นท์หรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.51	0.56	4.63	0.53	4.64	0.53	4.60	0.60	4.59	0.54
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.87	0.65	4.02	0.64	3.85	0.71	3.70	0.73	3.90	0.68
<b>รวม</b>	<b>4.21</b>	<b>0.41</b>	<b>4.33</b>	<b>0.42</b>	<b>4.30</b>	<b>0.40</b>	<b>4.22</b>	<b>0.49</b>	<b>4.27</b>	<b>0.42</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>										
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.36	0.78	3.34	0.75	3.31	0.89	3.15	0.93	3.32	0.82
20.การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.38	0.76	4.33	0.72	4.33	0.78	4.30	0.80	4.34	0.75
<b>รวม</b>	<b>3.87</b>	<b>0.45</b>	<b>3.83</b>	<b>0.46</b>	<b>3.82</b>	<b>0.54</b>	<b>3.73</b>	<b>0.55</b>	<b>3.83</b>	<b>0.49</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.95</b>	<b>0.20</b>	<b>3.93</b>	<b>0.19</b>	<b>3.90</b>	<b>0.21</b>	<b>3.96</b>	<b>0.19</b>	<b>3.93</b>	<b>0.20</b>

จากตารางที่ 4.6 ผู้บริโภคที่มีอาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสอง ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.95$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีอาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.94$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.65-4.21$ ) ทุกรายการ คือ

1. การซื้อรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก
2. รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเดินที่รถ
3. รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกั้นกรงและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้

เมื่อพิจารณาตามอาชีพ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจส่วนตัว และนักศึกษา

**ช่วงเวลาที่ซื้อ** ผู้บริโภคที่มีอาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.96$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.24-4.37$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ช่วงที่รถตกุ่นทำให้ราคาถูกลง
2. การซื้อรถมือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไปติดตั้งแก๊สได้นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอาชีพ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจส่วนตัว และนักศึกษา

**สาเหตุในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีอาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.99$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.56$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ต้องการความสะดวกสบาย

นอกนั้นอยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามอาชีพ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจส่วนตัว และนักศึกษา

**การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีอาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.58$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.40$ ) จำนวน 1 รายการ คือ นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอาชีพ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจ ส่วนตัว และนักศึกษา

**ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีอาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.07$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.36-4.40$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง
2. ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอาชีพ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว ยกเว้นผู้ที่ เป็นข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ รายการ รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.54$ )

ผู้บริโภคที่เป็นนักศึกษา มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.23$ ) เมื่อ พิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.50-4.60$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง
2. ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง

นอกนั้นอยู่ในระดับมาก

**ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีอาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน มีความ คิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.21$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.51$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ชื่อเสียงของเด่นห์หรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ

นอกนั้นอยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามอาชีพ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจ ส่วนตัว และนักศึกษา

**วิธีการเลือกซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีอาชีพรับจ้าง/บริษัทเอกชน มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.87$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.38$ ) จำนวน 1 รายการ คือ การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามอาชีพ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ธุรกิจ ส่วนตัว และนักศึกษา



ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000- 30,000 บาท		30,001- 50,000 บาท		50,000 บาท ขึ้นไป		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>										
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่า เห็นที่รถ	3.95	0.87	3.86	0.99	3.62	0.92	3.76	0.93	3.82	0.95
2.รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกักกันกรองและบำรุงรักษาดี พร้อมใช้	3.57	0.77	3.66	1.04	3.62	0.92	3.71	0.92	3.64	0.95
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการ ได้ในราคาถูก	4.28	0.72	4.22	0.79	4.13	0.79	4.13	0.76	4.20	0.77
<b>รวม</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>	<b>3.91</b>	<b>0.55</b>	<b>3.79</b>	<b>0.58</b>	<b>3.87</b>	<b>0.52</b>	<b>3.89</b>	<b>0.52</b>
<b>ช่วงเวลาที่ซื้อ</b>										
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะ สามารถนำไปคิดคั้งแก๊สได้	4.26	0.80	4.20	0.82	4.25	0.78	4.18	0.91	4.22	0.82
5.ช่วงที่รถตกต่ำทำให้ราคาถูกลง	4.37	0.76	4.27	0.98	4.30	0.89	4.22	0.90	4.29	0.91
6.ซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.15	0.91	3.35	1.02	3.30	1.03	3.29	0.92	3.29	0.98
<b>รวม</b>	<b>3.93</b>	<b>0.41</b>	<b>3.94</b>	<b>0.42</b>	<b>3.95</b>	<b>0.45</b>	<b>3.90</b>	<b>0.37</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>										
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.66	0.92	3.81	0.86	3.68	0.98	3.64	1.00	3.73	0.91
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.60	0.58	4.53	0.58	4.55	0.54	4.80	0.46	4.59	0.56
9.ข้อมูลจากเจ้าของเต็นท์รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.58	0.81	3.68	0.75	3.57	0.67	3.62	0.96	3.63	0.78
<b>รวม</b>	<b>3.95</b>	<b>0.44</b>	<b>4.01</b>	<b>0.41</b>	<b>3.93</b>	<b>0.38</b>	<b>4.02</b>	<b>0.43</b>	<b>3.98</b>	<b>0.41</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>										
10.เต็นท์รถยนต์มือสองทั่วไป	3.46	0.79	3.36	0.73	3.32	0.73	3.36	0.88	3.37	0.77
11.งานประมูลรถยนต์	2.82	0.73	2.84	0.75	2.74	0.76	2.89	0.83	2.82	0.76
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.35	0.65	4.36	0.65	4.28	0.63	4.40	0.65	4.35	0.64
<b>รวม</b>	<b>3.54</b>	<b>0.43</b>	<b>3.52</b>	<b>0.43</b>	<b>3.45</b>	<b>0.43</b>	<b>3.55</b>	<b>0.52</b>	<b>3.52</b>	<b>0.45</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>										
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.52	0.94	3.47	1.04	3.25	1.09	3.22	0.95	3.40	1.02
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.25	1.00	4.42	0.83	4.25	0.90	4.44	0.87	4.36	0.88
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.31	1.16	4.46	0.90	4.32	0.94	4.60	0.89	4.42	0.97
<b>รวม</b>	<b>4.03</b>	<b>0.57</b>	<b>4.12</b>	<b>0.47</b>	<b>3.94</b>	<b>0.46</b>	<b>4.09</b>	<b>0.51</b>	<b>4.06</b>	<b>0.50</b>

ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000- 30,000 บาท		30,001- 50,000 บาท		50,000 บาท ขึ้นไป		รวม	
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์</b>										
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถมือสองด้วย	4.40	0.92	4.27	0.89	4.32	1.07	4.44	0.72	4.33	0.91
17.ชื่อเสียงของเต็นท์หรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.55	0.56	4.63	0.51	4.49	0.61	4.62	0.53	4.59	0.54
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.88	0.72	3.84	0.68	3.96	0.65	4.02	0.62	3.90	0.68
<b>รวม</b>	<b>4.28</b>	<b>0.44</b>	<b>4.25</b>	<b>0.40</b>	<b>4.26</b>	<b>0.51</b>	<b>4.36</b>	<b>0.34</b>	<b>4.27</b>	<b>0.42</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>										
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.28	0.86	3.35	0.76	3.34	0.85	3.29	0.89	3.32	0.82
20.การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.31	0.83	4.44	0.69	4.19	0.83	4.29	0.69	4.34	0.75
<b>รวม</b>	<b>3.79</b>	<b>0.48</b>	<b>3.90</b>	<b>0.48</b>	<b>3.76</b>	<b>0.50</b>	<b>3.79</b>	<b>0.49</b>	<b>3.83</b>	<b>0.49</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.92</b>	<b>0.18</b>	<b>3.95</b>	<b>0.21</b>	<b>3.87</b>	<b>0.18</b>	<b>3.94</b>	<b>0.20</b>	<b>3.93</b>	<b>0.20</b>

จากตารางที่ 4.7 ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสอง ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.92$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.93$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.57-4.28$ ) ทุกรายการ คือ

1. การซื้อรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก
2. รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเดินที่รถ
3. รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกั้นกรงและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ที่มีรายได้ 10,000-30,000 บาท, 30,001-50,000 บาท และ 50,000 บาทขึ้นไป

**ช่วงเวลาที่ซื้อ** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.93$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.26-4.37$ ) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ช่วงที่รถตกตุ้นทำให้ราคาถูกลง
2. การซื้อรถมือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไปติดตั้งแก๊สได้นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ที่มีรายได้ 10,000-30,000 บาท, 30,001-50,000 บาท และ 50,000 บาทขึ้นไป

**สาเหตุในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.95$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.60$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ต้องการความสะดวกสบาย

นอกนั้นอยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ที่มีรายได้ 10,000-30,000 บาท, 30,001-50,000 บาท และ 50,000 บาทขึ้นไป

**การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.54$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.35$ ) จำนวน 1 รายการ คือ นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้มีรายได้ 10,000-30,000 บาท, 30,001-50,000 บาท และ 50,000 บาทขึ้นไป

**ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.03$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.52-4.31$ ) ทุกรายการ คือ

1. ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง
2. ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง
3. รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีรายได้ 10,000-30,000 บาท และ 30,001-50,000 บาท ยกเว้นรายการ รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย อยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.47$  และ  $3.25$  ตามลำดับ)

ผู้บริโภคที่มีรายได้ 50,000 บาทขึ้นไป มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.09$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.60$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก และปานกลาง

**ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.28$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{x} = 4.55$ ) จำนวน 1 รายการ คือ ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้บริโภคที่มีรายได้ 10,000-30,000 บาท และ 50,000 บาทขึ้นไป ยกเว้นผู้บริโภคที่มีรายได้ 30,001-50,000 บาท รายการ ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.49$ )

**วิธีการเลือกซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.79$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.31$ ) จำนวน 1 รายการ คือ การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ที่มีรายได้ 10,000-30,000 บาท, 30,001-50,000 บาท และ 50,000 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามเพศ

รายการ	ชาย		หญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>					
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเต็มทีรถ	3.81	0.95	3.84	0.95	0.261
2.รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกั้นกรงและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้	3.65	0.92	3.64	0.99	0.098
3.การซื้อรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการ ได้ในราคาถูก	4.17	0.77	4.25	0.76	0.797
<b>รวม</b>	<b>3.88</b>	<b>0.53</b>	<b>3.91</b>	<b>0.52</b>	<b>0.486</b>
<b>ช่วงเวลาที่ซื้อ</b>					
4.การซื้อรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไป ติดตั้งแก๊สได้	4.22	0.84	4.22	0.79	0.031
5.ช่วงที่รถตกุ่นทำให้ราคาถูกลง	4.23	0.93	4.37	0.88	1.318
6.ซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.27	0.98	3.32	0.99	0.432
<b>รวม</b>	<b>3.91</b>	<b>0.43</b>	<b>3.97</b>	<b>0.39</b>	<b>1.342</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>					
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.66	0.92	3.84	0.90	1.647
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.56	0.60	4.63	0.50	1.054
9.ข้อมูลจากเจ้าของเต็นท์รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.68	0.77	3.55	0.79	1.448
<b>รวม</b>	<b>3.97</b>	<b>0.41</b>	<b>4.01</b>	<b>0.41</b>	<b>0.749</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>					
10.เต็นท์รถมือสองทั่วไป	3.37	0.80	3.38	0.72	0.133
11.งานประมูลรถยนต์	2.83	0.80	2.81	0.69	0.207
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.36	0.64	4.33	0.65	0.440
<b>รวม</b>	<b>3.52</b>	<b>0.47</b>	<b>3.51</b>	<b>0.41</b>	<b>0.260</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>					
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.35	0.99	3.48	1.05	1.070
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.32	0.90	4.42	0.86	0.916
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.35	1.02	4.53	0.86	1.647
<b>รวม</b>	<b>4.01</b>	<b>0.53</b>	<b>4.14</b>	<b>0.45</b>	<b>2.367*</b>

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามเพศ (ต่อ)

รายการ	ชาย		หญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์</b>					
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถมือสองด้วย	4.27	0.93	4.43	0.85	1.589
17.ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทที่มีผลต่อการซื้อ	4.60	0.52	4.57	0.58	0.540
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.89	0.66	3.92	0.70	0.364
<b>รวม</b>	<b>4.25</b>	<b>0.42</b>	<b>4.31</b>	<b>0.42</b>	<b>1.079</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>					
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.31	0.85	3.35	0.77	0.400
20.การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.34	0.74	4.35	0.77	0.057
<b>รวม</b>	<b>3.83</b>	<b>0.50</b>	<b>3.85</b>	<b>0.48</b>	<b>0.374</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.91</b>	<b>0.21</b>	<b>3.96</b>	<b>0.19</b>	<b>2.016*</b>

\*  $P \geq 0.05$                        $df = \infty$                        $t = \pm 1.960$

\*\*  $P \geq 0.01$                        $df = \infty$                        $t = \pm 2.576$

จากตารางที่ 4.8 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคเพศชาย และเพศหญิง พบว่า พฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค จำแนกตามเพศ ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง ช่วงเวลาที่ซื้อ สาเหตุในการซื้อรถยนต์ การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์ และวิธีการเลือกซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคเพศชาย และเพศหญิง มีความคิดเห็น โดยรวมและพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

**ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคเพศชาย และเพศหญิง มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามอายุ

รายการ	ต่ำกว่า 25 ปี		25-35 ปี		36-45 ปี		45 ปีขึ้นไป		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>									
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่า เต็นท์รถ	3.96	0.84	3.81	0.99	3.20	1.08	4.00	0.72	4.674**
2.รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกก่อกวนและบำรุงรักษาดี พร้อมใช้	3.88	0.84	3.58	0.91	3.36	1.25	3.50	1.04	3.053*
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการ ได้ในราคาถูก	4.30	0.73	4.19	0.76	4.24	0.78	3.93	0.86	1.761
<b>รวม</b>	<b>4.04</b>	<b>0.47</b>	<b>3.86</b>	<b>0.52</b>	<b>3.60</b>	<b>0.54</b>	<b>3.81</b>	<b>0.56</b>	<b>5.789**</b>
<b>ช่วงเวลาที่ซื้อ</b>									
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะ สามารถนำไปคิดคั้งแก๊สได้	4.35	0.72	4.16	0.82	4.40	0.71	4.00	1.09	2.155
5.ช่วงที่รถตกทุนทำให้ราคาถูกลง	4.34	0.80	4.27	0.95	4.48	0.77	4.04	1.07	1.194
6.ซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.37	0.95	3.29	0.99	2.88	0.97	3.43	1.00	1.854
<b>รวม</b>	<b>4.02</b>	<b>0.42</b>	<b>3.91</b>	<b>0.39</b>	<b>3.92</b>	<b>0.45</b>	<b>3.82</b>	<b>0.48</b>	<b>2.186</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>									
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.71	0.93	3.69	0.90	3.88	0.78	3.93	1.05	0.796
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.56	0.58	4.60	0.56	4.64	0.49	4.54	0.58	0.237
9.ข้อมูลจากเจ้าของเต็นท์รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.62	0.73	3.64	0.78	3.60	0.76	3.64	0.99	0.037
<b>รวม</b>	<b>3.96</b>	<b>0.43</b>	<b>3.98</b>	<b>0.40</b>	<b>4.04</b>	<b>0.31</b>	<b>4.04</b>	<b>0.49</b>	<b>0.392</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>									
10.เต็นท์มือสองทั่วไป	3.36	0.82	3.40	0.75	3.44	0.65	3.21	0.83	0.537
11.งานประมูรถยนต์	2.82	0.72	2.81	0.80	3.00	0.71	2.75	0.70	0.546
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.29	0.63	4.36	0.64	4.40	0.71	4.43	0.69	0.446
<b>รวม</b>	<b>3.49</b>	<b>0.42</b>	<b>3.53</b>	<b>0.46</b>	<b>3.61</b>	<b>0.45</b>	<b>3.46</b>	<b>0.46</b>	<b>0.640</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>									
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.60	1.01	3.44	1.01	2.92	0.95	3.00	0.94	4.667**
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.17	1.05	4.44	0.81	4.44	0.71	4.39	0.83	1.968
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.40	0.94	4.40	1.02	4.48	1.00	4.57	0.69	0.287
<b>รวม</b>	<b>4.06</b>	<b>0.55</b>	<b>4.10</b>	<b>0.49</b>	<b>3.95</b>	<b>0.39</b>	<b>3.99</b>	<b>0.48</b>	<b>0.884</b>

ตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามอายุ (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 25 ปี		25-35 ปี		36-45 ปี		45 ปีขึ้นไป		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อขายรถยนต์									
16. การพาช่างไปเลือกซื้อรถยนต์มือสองด้วย	4.35	0.89	4.32	0.93	4.24	1.05	4.43	0.69	0.211
17. ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.55	0.56	4.58	0.54	4.60	0.58	4.79	0.42	1.413
18. ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.99	0.68	3.83	0.66	3.84	0.80	4.07	0.60	1.844
รวม	<b>4.30</b>	<b>0.43</b>	<b>4.24</b>	<b>0.41</b>	<b>4.23</b>	<b>0.48</b>	<b>4.43</b>	<b>0.34</b>	<b>1.826</b>
วิธีการเลือกซื้อรถยนต์									
19. เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.26	0.67	3.34	0.86	3.52	1.05	3.29	0.76	0.706
20. การทดลองขับรถยนต์มือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.27	0.78	4.39	0.72	4.48	0.82	4.18	0.77	1.251
รวม	<b>3.76</b>	<b>0.46</b>	<b>3.87</b>	<b>0.50</b>	<b>4.00</b>	<b>0.58</b>	<b>3.73</b>	<b>0.35</b>	<b>2.230</b>
รวมทั้งหมด	<b>3.95</b>	<b>0.19</b>	<b>3.92</b>	<b>0.21</b>	<b>3.91</b>	<b>0.20</b>	<b>3.90</b>	<b>0.17</b>	<b>0.612</b>

\*  $P \geq 0.05$        $df_1 = 3$        $df_2 = \infty$        $F = 2.60$

\*\*  $P \geq 0.01$        $df_1 = 3$        $df_2 = \infty$        $F = 3.78$



จากตารางที่ 4.9 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีอายุต่างกัน พบว่า พฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีอายุต่างกัน ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเต็นท์รถ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

**ช่วงเวลาที่ยืด สาเหตุในการซื้อรถยนต์ การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์ และวิธีการเลือกซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวมและพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

**ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) พบว่า ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเต็นท์รถ ผู้บริโภคที่มีอายุ 36-45 ปี มีความคิดเห็น แตกต่างกับผู้ที่อายุต่ำกว่า 25 ปี, 25-35 ปี และ 45 ปีขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

2. รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้ ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น แตกต่างกับผู้ที่อายุ 25-35 ปี และ 36-45 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

3. รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย ผู้บริโภคที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี มีความคิดเห็น แตกต่างกับผู้ที่อายุ 36-45 ปี และ 45 ปีขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

และผู้บริโภคที่มีอายุ 25-35 ปี มีความคิดเห็น แตกต่างกับผู้ที่มีอายุ 36-45 ปี และ 45 ปีขึ้นไป ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามสถานภาพสมรส

รายการ	โสด		สมรส		หม้าย/ หย่าร้าง		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>							
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเดินที่รถ	3.84	0.95	3.81	0.89	3.72	1.14	0.188
2.รถจากเดินที่มือสอง มักถูกกั้นกรงและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้	3.63	0.88	3.72	0.99	3.44	1.23	0.873
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก	4.22	0.76	4.11	0.78	4.36	0.76	1.216
<b>รวม</b>	<b>3.90</b>	<b>0.49</b>	<b>3.88</b>	<b>0.58</b>	<b>3.84</b>	<b>0.62</b>	<b>0.155</b>
<b>ช่วงเวลาซื้อขาย</b>							
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไป คิดตั้งแก้สได้	4.26	0.82	4.12	0.81	4.28	0.84	0.859
5.ช่วงที่รถตกทุนทำให้ราคาถูกลง	4.26	0.94	4.34	0.89	4.32	0.69	0.230
6.ซื้อขายรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.27	0.94	3.35	1.06	3.28	1.02	0.213
<b>รวม</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>	<b>3.94</b>	<b>0.40</b>	<b>3.96</b>	<b>0.48</b>	<b>0.073</b>
<b>สาเหตุในการซื้อขายรถยนต์</b>							
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.73	0.91	3.70	0.93	3.84	0.90	0.241
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.60	0.55	4.57	0.60	4.52	0.51	0.262
9.ข้อมูลจากเจ้าของเดินที่รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.65	0.78	3.62	0.80	3.56	0.71	0.163
<b>รวม</b>	<b>3.99</b>	<b>0.41</b>	<b>3.96</b>	<b>0.44</b>	<b>3.97</b>	<b>0.35</b>	<b>0.190</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>							
10.เดินที่รถมือสองทั่วไป	3.41	0.78	3.27	0.70	3.44	0.87	1.187
11.งานประมูลรถยนต์	2.75	0.76	2.94	0.82	2.96	0.35	2.422
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.33	0.64	4.37	0.63	4.44	0.71	0.381
<b>รวม</b>	<b>3.50</b>	<b>0.45</b>	<b>3.53</b>	<b>0.47</b>	<b>3.61</b>	<b>0.33</b>	<b>0.779</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>							
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.41	1.07	3.44	0.89	3.20	1.04	0.564
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.37	0.90	4.33	0.89	4.40	0.76	0.096
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.40	1.00	4.44	0.94	4.52	0.87	0.171
<b>รวม</b>	<b>4.06</b>	<b>0.55</b>	<b>4.07</b>	<b>0.41</b>	<b>4.04</b>	<b>0.41</b>	<b>0.029</b>

**ตารางที่ 4.10** การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามสถานภาพสมรส (ต่อ)

รายการ	โสด		สมรส		หมายเหตุ/ หย่าร้าง		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์</b>							
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถมือสองด้วย	4.30	0.97	4.42	0.75	4.24	0.88	0.603
17.ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทที่มีผลต่อการซื้อ	4.55	0.56	4.62	0.53	4.76	0.44	1.778
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.87	0.64	3.97	0.73	3.84	0.75	0.679
<b>รวม</b>	<b>4.24</b>	<b>0.44</b>	<b>4.33</b>	<b>0.36</b>	<b>4.28</b>	<b>0.43</b>	<b>1.411</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>							
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.31	0.75	3.28	0.95	3.60	0.76	1.596
20.การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.35	0.72	4.31	0.76	4.40	0.96	0.145
<b>รวม</b>	<b>3.83</b>	<b>0.49</b>	<b>3.80</b>	<b>0.49</b>	<b>4.00</b>	<b>0.48</b>	<b>1.706</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.92</b>	<b>0.20</b>	<b>3.93</b>	<b>0.20</b>	<b>3.96</b>	<b>0.19</b>	<b>0.364</b>

$$* P \geq 0.05 \quad df_1 = 2 \quad df_2 = \infty \quad F = 3.00$$

$$** P \geq 0.01 \quad df_1 = 2 \quad df_2 = \infty \quad F = 4.61$$

จากตารางที่ 4.10 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรสต่างกัน พบว่า พฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรสต่างกัน ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ลักษณะของรถยนต์มือสอง ช่วงเวลาที่ซื้อ สาเหตุในการซื้อรถยนต์ การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์ และวิธีการเลือกซื้อรถยนต์ ผู้บริโภคที่มีสถานภาพสมรสต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวมและพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.11 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการใช้รถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>							
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเดินที่รถ	4.02	0.90	3.87	0.87	3.59	1.11	3.673*
2.รถจากเดินที่มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดีพร้อมใช้	3.66	0.98	3.62	0.87	3.69	1.10	0.185
3.การใช้รถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการได้ในราคาถูก	4.26	0.79	4.26	0.75	4.04	0.78	2.419
<b>รวม</b>	<b>3.98</b>	<b>0.51</b>	<b>3.92</b>	<b>0.50</b>	<b>3.77</b>	<b>0.57</b>	<b>2.835</b>
<b>ช่วงเวลาที่ซื้อ</b>							
4.การใช้รถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะสามารถนำไป คิดตั้งแก้สได้	4.43	0.68	4.18	0.85	4.18	0.82	1.790
5.ช่วงที่รถตกทุนทำให้ราคาถูกลง	4.34	0.84	4.33	0.88	4.17	1.00	0.944
6.ซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.40	0.95	3.32	0.96	3.17	1.05	0.997
<b>รวม</b>	<b>4.06</b>	<b>0.38</b>	<b>3.94</b>	<b>0.43</b>	<b>3.84</b>	<b>0.38</b>	<b>4.259*</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>							
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.79	0.98	3.80	0.93	3.55	0.83	2.069
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.57	0.54	4.59	0.59	4.59	0.52	0.012
9.ข้อมูลจากเจ้าของเดินที่รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.70	0.81	3.62	0.76	3.62	0.83	0.221
<b>รวม</b>	<b>4.02</b>	<b>0.43</b>	<b>4.00</b>	<b>0.42</b>	<b>3.92</b>	<b>0.39</b>	<b>1.331</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>							
10.เดินที่รถมือสองทั่วไป	3.26	0.71	3.41	0.81	3.36	0.68	0.800
11.งานประมูลรถยนต์	2.89	0.81	2.82	0.76	2.79	0.73	0.257
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.40	0.61	4.31	0.65	4.41	0.65	0.836
<b>รวม</b>	<b>3.52</b>	<b>0.44</b>	<b>3.51</b>	<b>0.44</b>	<b>3.52</b>	<b>0.46</b>	<b>0.007</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>							
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.32	1.00	3.52	0.97	3.19	1.09	3.047*
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง	4.38	0.87	4.32	0.94	4.44	0.77	0.516
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.55	0.80	4.38	1.04	4.44	0.89	0.573
<b>รวม</b>	<b>4.09</b>	<b>0.50</b>	<b>4.07</b>	<b>0.52</b>	<b>4.02</b>	<b>0.46</b>	<b>0.348</b>

ตารางที่ 4.11 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อขายรถยนต์</b>							
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถยนต์ด้วย	4.36	0.94	4.30	0.91	4.38	0.87	0.270
17.ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.49	0.59	4.61	0.53	4.60	0.54	0.946
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.91	0.72	3.94	0.67	3.79	0.67	1.229
<b>รวม</b>	<b>4.26</b>	<b>0.46</b>	<b>4.28</b>	<b>0.42</b>	<b>4.26</b>	<b>0.39</b>	<b>0.120</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>							
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.28	0.85	3.27	0.80	3.49	0.82	2.111
20.การทดลองขับรถยนต์มือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.13	0.85	4.41	0.72	4.32	0.75	2.748
<b>รวม</b>	<b>3.70</b>	<b>0.49</b>	<b>3.84</b>	<b>0.48</b>	<b>3.90</b>	<b>0.49</b>	<b>2.549</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.95</b>	<b>0.18</b>	<b>3.94</b>	<b>0.20</b>	<b>3.89</b>	<b>0.21</b>	<b>1.737</b>

\*  $P \geq 0.05$      $df_1 = 2$      $df_2 = \infty$      $F = 3.00$

\*\*  $P \geq 0.01$      $df_1 = 2$      $df_2 = \infty$      $F = 4.61$

จากตารางที่ 4.11 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกัน พบว่า พฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกัน ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเต็นท์รถ

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

**ช่วงเวลาซื้อ** ผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

**สาเหตุในการซื้อรถยนต์ การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์ และวิธีการเลือกซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวมและพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

**ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง** ผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) พบว่า ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่าเต็นท์รถ ผู้บริโภคที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น แตกต่างกับผู้ที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี และปริญญาตรี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

2. รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย ผู้บริโภคที่มีการศึกษาปริญญาตรี มีความคิดเห็น แตกต่างกับผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.12 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามอาชีพ

รายการ	รับจ้าง/ บริษัทเอกชน		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว		นักศึกษา		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>									
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่า เห็นที่รถ	3.95	0.92	3.77	0.91	3.70	1.02	3.95	0.83	1.396
2.รถจากเต็นท์มือสอง มักถูกกักกันกรองและบำรุงรักษาดี พร้อมใช้	3.65	0.88	3.70	0.87	3.55	1.10	3.80	0.77	0.575
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการ ได้ในราคาถูก	4.21	0.74	4.28	0.75	4.10	0.81	4.30	0.73	0.904
<b>รวม</b>	<b>3.94</b>	<b>0.48</b>	<b>3.92</b>	<b>0.50</b>	<b>3.78</b>	<b>0.59</b>	<b>4.02</b>	<b>0.41</b>	<b>2.059</b>
<b>ช่วงเวลาที่ซื้อ</b>									
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะ สามารถนำไปคิดตั้งแก๊สได้	4.24	0.79	4.24	0.81	4.18	0.85	4.20	0.95	0.135
5.ช่วงที่รถตกต่ำทำให้ราคาถูกลง	4.37	0.92	4.33	0.93	4.14	0.92	4.45	0.60	1.443
6.ซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.26	0.98	3.25	0.99	3.34	1.00	3.35	0.93	0.186
<b>รวม</b>	<b>3.96</b>	<b>0.43</b>	<b>3.94</b>	<b>0.42</b>	<b>3.89</b>	<b>0.41</b>	<b>4.00</b>	<b>0.36</b>	<b>0.720</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>									
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.77	0.89	3.73	0.88	3.65	0.93	3.95	1.10	0.713
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.56	0.59	4.55	0.59	4.61	0.51	4.70	0.57	0.499
9.ข้อมูลจากเจ้าของเต็นท์รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.65	0.78	3.55	0.78	3.71	0.79	3.50	0.76	0.785
<b>รวม</b>	<b>3.99</b>	<b>0.43</b>	<b>3.95</b>	<b>0.42</b>	<b>3.99</b>	<b>0.39</b>	<b>4.05</b>	<b>0.41</b>	<b>0.404</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>									
10.เห็นที่รถมือสองทั่วไป	3.43	0.74	3.28	0.80	3.40	0.80	3.40	0.60	0.639
11.งานประมูรถยนต์	2.91	0.81	2.77	0.72	2.79	0.74	2.75	0.79	0.721
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.40	0.63	4.34	0.63	4.33	0.64	4.25	0.79	0.382
<b>รวม</b>	<b>3.58</b>	<b>0.44</b>	<b>3.46</b>	<b>0.43</b>	<b>3.51</b>	<b>0.46</b>	<b>3.47</b>	<b>0.50</b>	<b>1.201</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>									
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้มีรายได้น้อย	3.46	0.89	3.54	1.06	3.19	1.04	3.60	1.19	2.334
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถยนต์มือสอง	4.36	0.90	4.29	0.90	4.39	0.89	4.50	0.76	0.368
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.40	1.04	4.47	0.94	4.37	0.95	4.60	0.75	0.387
<b>รวม</b>	<b>4.07</b>	<b>0.50</b>	<b>4.10</b>	<b>0.48</b>	<b>3.98</b>	<b>0.51</b>	<b>4.23</b>	<b>0.51</b>	<b>1.755</b>



ตารางที่ 4.12 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามอาชีพ (ต่อ)

รายการ	รับจ้าง/ บริษัทเอกชน		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		ธุรกิจส่วนตัว		นักศึกษา		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์</b>									
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถยนต์สองคัน	4.25	0.94	4.33	0.93	4.42	0.84	4.35	0.99	0.546
17.ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.51	0.56	4.63	0.53	4.64	0.53	4.60	0.60	1.010
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.87	0.65	4.02	0.64	3.85	0.71	3.70	0.73	1.722
<b>รวม</b>	<b>4.21</b>	<b>0.41</b>	<b>4.33</b>	<b>0.42</b>	<b>4.30</b>	<b>0.40</b>	<b>4.22</b>	<b>0.49</b>	<b>1.397</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>									
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.36	0.78	3.34	0.75	3.31	0.89	3.15	0.93	0.379
20.การทดลองขับรถยนต์สองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.38	0.76	4.33	0.72	4.33	0.78	4.30	0.80	0.118
<b>รวม</b>	<b>3.87</b>	<b>0.45</b>	<b>3.83</b>	<b>0.46</b>	<b>3.82</b>	<b>0.54</b>	<b>3.73</b>	<b>0.55</b>	<b>0.523</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.95</b>	<b>0.20</b>	<b>3.93</b>	<b>0.19</b>	<b>3.90</b>	<b>0.21</b>	<b>3.96</b>	<b>0.19</b>	<b>1.242</b>

\*  $P \geq 0.05$        $df_1 = 3$        $df_2 = \infty$        $F = 2.60$

\*\*  $P \geq 0.01$        $df_1 = 3$        $df_2 = \infty$        $F = 3.78$

จากตารางที่ 4.12 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีอาชีพต่างกัน พบว่า พฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค ที่มีอาชีพต่างกัน ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ลักษณะของรถยนต์มือสอง ช่วงเวลาที่ซื้อ สาเหตุในการซื้อรถยนต์ การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์ และวิธีการเลือกซื้อรถยนต์ ผู้บริโภคที่มีอาชีพต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวมและพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

**ตารางที่ 4.13** การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000- 30,000 บาท		30,001- 50,000 บาท		50,000 บาท ขึ้นไป		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ลักษณะของรถยนต์มือสอง</b>									
1.รถยนต์มือสองที่ขายโดยผู้ขายเอง(รถบ้าน)จะมีสภาพดีกว่า เดินที่รถ	3.95	0.87	3.86	0.99	3.62	0.92	3.76	0.93	1.339
2.รถจากเดินที่มือสอง มักถูกกลั่นกรองและบำรุงรักษาดี พร้อมใช้	3.57	0.77	3.66	1.04	3.62	0.92	3.71	0.92	0.234
3.การซื้อขายรถยนต์มือสอง สามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นที่ต้องการ ได้ในราคาถูก	4.28	0.72	4.22	0.79	4.13	0.79	4.13	0.76	0.487
<b>รวม</b>	<b>3.93</b>	<b>0.42</b>	<b>3.91</b>	<b>0.55</b>	<b>3.79</b>	<b>0.58</b>	<b>3.87</b>	<b>0.52</b>	<b>0.863</b>
<b>ช่วงเวลาที่ซื้อ</b>									
4.การซื้อขายรถยนต์มือสองเหมาะกับช่วงเวลาที่น้ำมันแพง เพราะ สามารถนำไปคิดคั้งแก๊สได้	4.26	0.80	4.20	0.82	4.25	0.78	4.18	0.91	0.135
5.ช่วงที่รถตกต่ำทำให้ราคารถถูกลง	4.37	0.76	4.27	0.98	4.30	0.89	4.22	0.90	0.281
6.ซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีบ้านเป็นของตนเองแล้ว	3.15	0.91	3.35	1.02	3.30	1.03	3.29	0.92	0.604
<b>รวม</b>	<b>3.93</b>	<b>0.41</b>	<b>3.94</b>	<b>0.42</b>	<b>3.95</b>	<b>0.45</b>	<b>3.90</b>	<b>0.37</b>	<b>0.160</b>
<b>สาเหตุในการซื้อรถยนต์</b>									
7.การรับประกันคุณภาพรถยนต์มือสอง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.66	0.92	3.81	0.86	3.68	0.98	3.64	1.00	0.687
8.ต้องการความสะดวกสบาย	4.60	0.58	4.53	0.58	4.55	0.54	4.80	0.46	2.862*
9.ข้อมูลจากเจ้าของเดินที่รถยนต์มือสองมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	3.58	0.81	3.68	0.75	3.57	0.67	3.62	0.96	0.405
<b>รวม</b>	<b>3.95</b>	<b>0.44</b>	<b>4.01</b>	<b>0.41</b>	<b>3.93</b>	<b>0.38</b>	<b>4.02</b>	<b>0.43</b>	<b>0.723</b>
<b>การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง</b>									
10.เดินที่รถมือสองทั่วไป	3.46	0.79	3.36	0.73	3.32	0.73	3.36	0.88	0.391
11.งานประมูรถยนต์	2.82	0.73	2.84	0.75	2.74	0.76	2.89	0.83	0.373
12.นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์	4.35	0.65	4.36	0.65	4.28	0.63	4.40	0.65	0.291
<b>รวม</b>	<b>3.54</b>	<b>0.43</b>	<b>3.52</b>	<b>0.43</b>	<b>3.45</b>	<b>0.43</b>	<b>3.55</b>	<b>0.52</b>	<b>0.594</b>
<b>ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง</b>									
13.รถยนต์มือสองเหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อย	3.52	0.94	3.47	1.04	3.25	1.09	3.22	0.95	1.396
14.ผู้มีอายุน้อยควรเริ่มต้นด้วยการขับรถมือสอง	4.25	1.00	4.42	0.83	4.25	0.90	4.44	0.87	1.039
15.ผู้ที่ยังขับรถไม่คล่อง	4.31	1.16	4.46	0.90	4.32	0.94	4.60	0.89	1.077
<b>รวม</b>	<b>4.03</b>	<b>0.57</b>	<b>4.12</b>	<b>0.47</b>	<b>3.94</b>	<b>0.46</b>	<b>4.09</b>	<b>0.51</b>	<b>1.824</b>

ตารางที่ 4.13 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อขายรถยนต์มือสองของผู้บริโภค  
จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000- 30,000 บาท		30,001- 50,000 บาท		50,000 บาท ขึ้นไป		F
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
<b>ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์</b>									
16.การพาช่างไปเลือกซื้อรถมือสองด้วย	4.40	0.92	4.27	0.89	4.32	1.07	4.44	0.72	0.598
17.ชื่อเสียงของตัวแทนหรือของบริษัทมีผลต่อการซื้อ	4.55	0.56	4.63	0.51	4.49	0.61	4.62	0.53	1.029
18.ครอบครัวมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อ	3.88	0.72	3.84	0.68	3.96	0.65	4.02	0.62	1.006
<b>รวม</b>	<b>4.28</b>	<b>0.44</b>	<b>4.25</b>	<b>0.40</b>	<b>4.26</b>	<b>0.51</b>	<b>4.36</b>	<b>0.34</b>	<b>0.891</b>
<b>วิธีการเลือกซื้อรถยนต์</b>									
19.เพื่อนพาไปทดลองขับ	3.28	0.86	3.35	0.76	3.34	0.85	3.29	0.89	0.162
20.การทดลองขับรถมือสองมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ	4.31	0.83	4.44	0.69	4.19	0.83	4.29	0.69	1.632
<b>รวม</b>	<b>3.79</b>	<b>0.48</b>	<b>3.90</b>	<b>0.48</b>	<b>3.76</b>	<b>0.50</b>	<b>3.79</b>	<b>0.49</b>	<b>1.393</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3.92</b>	<b>0.18</b>	<b>3.95</b>	<b>0.21</b>	<b>3.87</b>	<b>0.18</b>	<b>3.94</b>	<b>0.20</b>	<b>0.096</b>

\*  $P \geq 0.05$        $df_1 = 3$        $df_2 = \infty$        $F = 2.60$

\*\*  $P \geq 0.01$        $df_1 = 3$        $df_2 = \infty$        $F = 3.78$

จากตารางที่ 4.13 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนพฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน พบว่า พฤติกรรมการซื้อรถยนต์มือสองของผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

**ลักษณะของรถยนต์มือสอง ช่วงเวลาที่ซื้อ การหาข้อมูลรถยนต์มือสอง ลักษณะของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง ผู้มีส่วนสนับสนุนในการซื้อรถยนต์ และวิธีการเลือกซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวมและพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

**สาเหตุในการซื้อรถยนต์** ผู้บริโภคที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ ต้องการความสะดวกสบาย

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD) พบว่า ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เป็นรายคู่ ดังนี้

1. ต้องการความสะดวกสบาย ผู้บริโภคที่มีรายได้ 50,000 บาทขึ้นไป มีความคิดเห็นแตกต่างกับผู้ที่มีรายได้ 10,000-20,000 บาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 และแตกต่างกับผู้ที่มีรายได้ 30,001-50,000 บาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05