

ชื่อการค้นคว้าอิสระ องค์ประกอบทางการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจเช่าซื้อรถชุดดิน บริษัท อีตัลไทย
อุตสาหกรรม จำกัด

ผู้วิจัย นายสมศักดิ์ กลางอรัญ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ (การจัดการทั่วไป)
มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี อาจารย์ที่ปรึกษา 1) ดร.ภัทรา สุขะสุนันท์ 2) รศ.สมชาย หิรัญกิตติ
ปีการศึกษา 2553 จำนวน 101 หน้า คำสำคัญ องค์ประกอบทางการตลาดเช่าซื้อรถชุดดิน

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาองค์ประกอบทางการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจเช่าซื้อรถชุดดิน และเพื่อเปรียบเทียบองค์ประกอบทางการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจเช่าซื้อรถชุดดิน ของผู้ประกอบการ จำแนกตามสภาพธุรกิจ กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการ ที่ให้บริการเช่าซื้อรถชุดดินของ บริษัท อีตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด ภาคตะวันออก จำนวน 132 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที และการวิเคราะห์ความแปรปรวน

ผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบทางการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจเช่าซื้อรถชุดดิน ในภาพรวมมีคะแนนเฉลี่ย อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการจัดจำหน่าย และด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก ด้านราคาและด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงลำดับคะแนนค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยขององค์ประกอบทางการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจเช่าซื้อรถชุดดิน จำแนกตามสภาพธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีลักษณะธุรกิจ ทุนจดทะเบียน ระยะเวลา และรูปแบบธุรกิจ ในการประกอบธุรกิจ ต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับองค์ประกอบทางการตลาดที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจเช่าซื้อรถชุดดิน ในภาพรวมทั้ง 4 ด้าน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 ตามลำดับ

ลายมือชื่อนักศึกษา

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา 1..... 2.....

Independent study title: Marketing Elements Causing Customers to Decide in Hire-purchasing of Earth scraper-car, Ital Thai Industry Co, Ltd.

Researcher : Mr. Somsak Klangarun. Degree: Master of Business Administration (General Management). Dhonburi Rajabhat University. Independent study advisors: 1) Dr.Patra Sukasukont
2) Assoc. Prof. Somchai Hirankitti Academic year: 2010. 101 pp. Keywords: marketing elements, hire- purchasing of earth scraper-car.

Abstract

The purposes of this research were to study marketing elements causing customers to decide in hire-purchasing of earth scraper-car, and to compare marketing elements of entrepreneurs, classified by business conditions, causing customers to decide in hire-purchasing of earth scraper-car. The sample in this study was 132 entrepreneurs who hire-purchased earth scraper-car of Ital Thai Industry co, ltd. in the Eastern Region. The questionnaire was used as a research tool. Data were analyzed by using frequency, percentage, mean, standard deviation.

The findings revealed that marketing elements causing customers' overall decisions to hire-purchase earth scraper-car were high. Considered item by item, the aspects of distribution and products were considered high. The aspects of price and promotion when ranked from high to low were at average level. Comparison results by means of marketing elements causing customers classified by business conditions to decide in hire-purchasing of earth scraper-car revealed that entrepreneurs with different business characteristics, authorized capital, period of doing business, and business types had significantly different overall opinions about four aspects of marketing elements causing customers to decide in hire- purchasing of earth scraper-car at 0.01 and 0.05 respectively.

Student's signature

Independent study advisors' signature 1.2.