



นเรศร์ บุญรอด. (2549). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ ในจังหวัด

พระนครศรีอยุธยา. วิทยานิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการทั่วไป). พระนครศรีอยุธยา :

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา. อาจารย์ที่ปรึกษา :

รองศาสตราจารย์ ดร. อภินันท์ จันตะณี, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ดวงตา สราญรมย์

### บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ของผู้ใช้บริการ 2) ศึกษาระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้ใช้บริการ 3) เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจใช้บริการ โดยจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการ 4) หาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการ 5) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ การรวบรวมข้อมูลจากลูกค้า จำนวน 400 คน เครื่องมือที่ใช้ คือ แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ ใช้สถิติ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ t-test F-test LSD และไค-สแควร์ ผลการวิจัยพบว่า

1. พฤติกรรมในการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ พบว่า ส่วนใหญ่ในรอบ 1 เดือนมีผู้ใช้บริการ “คาร์แคร์” น้อยกว่า 1 ครั้ง/เดือน มีแนวโน้มจำนวนการใช้บริการเพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการเฉลี่ยต่อครั้งประมาณ 150-200 บาท ประเภทการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ ส่วนใหญ่ล้างสีรถ (คูคฝุ่น) บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุดในการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ส่วนใหญ่เป็นตนเอง

2. ระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากทุกด้าน

3. ผู้ใช้บริการที่มีการศึกษา และรายได้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ ด้านราคาแตกต่างกัน ส่วนอาชีพแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ด้านราคา และด้านทำเลที่ตั้งแตกต่างกัน ส่วนแนวโน้มจำนวนการใช้บริการคาร์แคร์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ด้านการส่งเสริมการขายแตกต่างกัน ส่วนค่าใช้จ่ายในการใช้บริการเฉลี่ยต่อครั้งแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ด้านผลิตภัณฑ์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4. ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการ

5. ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ พบว่า ต้นทุนเบื้องต้นในการลงทุนประมาณ 3,697,800 บาท ผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 9.97 ผลการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนมีค่าเท่ากับ 4 ปี 3 เดือน 23 วัน ระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณถึงมูลค่าปัจจุบันมีค่าเท่ากับ 4 ปี 3 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราส่วนลดค่าเท่ากับร้อยละ 7 มีค่าเท่ากับ 4,062,716.35 บาท อัตราผลตอบแทนจากโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 9.97 ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ที่ร้อยละ 7 และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่าเท่ากับ 1.1558



Naret Boonrod. (2006). **A Study on Feasibility of Car-Care Business Investment in**

**Phranakhon Si Ayutthaya Province.** A Thesis for M.B.A. (General Management).

Phranakhon Si Ayutthaya : Phranakhon Si Ayutthaya Rajabhat University.

Advisors : Associate Professor Dr. Aphinan Chantanee,

Assistant Professor Dr. Duangta Saranrom.

### **ABSTRACT**

This study aimed to 1) examine customers' behavior in selecting car-care services; 2) study the customers' decision levels in using car-care services; 3) compare the customers' decision levels in selecting the services in relation to personal factors and behavior; 4) determine the relationship between such personal factors and behavior when using the services; and 5) determine the feasibility of car-care business investment. Data was gathered from 400 customers, using questionnaires and interviews. Statistical analysis was performed in terms of frequency, percentage, t-test, F-test, LSD, and the Chi-square. The findings were as follows:

1. Most of the customers used car-care services less than once a month, although a tendency towards an increase in use was noted. They spent approximately 150-200 baht per visit. The types of services mostly chosen were car wash and interior vacuuming. Primarily, the customers had made the decision with regard to choice of car-care service by themselves.

2. The customers' levels of decision on using car-care services were high in terms of products, pricing, place, and sales promotion.

3. Different decision-making levels with regard to pricing, while a similar correlation was found between the customers' occupation and decision-making level in terms of price and location of the shop. The tendency towards different use of car-care services was related to the effect of different decision making in terms of sales promotion activity. Variation in approximate customer expenditure per visit reflected different decision-making levels in terms of product with significance level of 0.05.

4. Personal factors did not relate to customer behavior when they used the services.

5. The feasibility study of car-care business investment indicated that the cost of capital amounted to approximately 3,697,800 baht. The return on this investment came to 9.97 percent. The payback period equaled 4 years 3 months and 23 days, and the discounted payback period 4 years and 3 months. Assuming a discount rate of 7 percent, the net present value equaled 4,062,716.35 baht. The internal rate of return equaled 9.97 percent which was 7 percent higher than interest rates of commercial banks. The benefit-cost ratio was 1.1558.



## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ด้วยความกรุณาและความช่วยเหลืออย่างดียิ่งจาก รองศาสตราจารย์ ดร.อภิรักษ์ จันตะนี ประธานที่ปรึกษา และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ดวงตา สราญรัมย์ กรรมการ ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นในเนื้อหาสาระ ตลอดจนการตรวจ แก้ไขวิทยานิพนธ์ ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ถูกต้องสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณ เป็นอย่างสูง

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ ดร.ปฐมพงศ์ สุภเลิศ กรรมการบริหารหลักสูตร และ ผู้ช่วย ศาสตราจารย์ ดร.วันชัย ประเสริฐศรี กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ที่กรุณาให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะ ในวิทยานิพนธ์นี้

ขอขอบคุณผู้ใช้บริการทุกท่านที่ได้กรุณาเสียสละเวลา ให้ความร่วมมือในการตอบ แบบสอบถามเพื่อเป็นข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้

ขอขอบคุณ บิดา มารดา ญาติ พี่น้อง และเพื่อน ๆ ที่ให้ความช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจ ในการทำวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอรำลึกถึงภรรยา และบุตรสาวของผู้วิจัยที่คอยเป็นกำลังใจ และห่วงใยมา โดยตลอด

นเรตร์ บุญรอด