

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อและพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ศึกษาระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจของลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจของลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามพฤติกรรม ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งทำการเก็บข้อมูลจากลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำนวน 386 คน แบ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 7 ตอน คือ

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าใน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 5 การวิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตอนที่ 7 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อความเข้าใจในการแปลความหมาย ผู้วิจัยขอกำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

\bar{X}	แทน	ค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจ
S.D.	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
n	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง
t	แทน	ค่าสถิติทดสอบ t-test
F	แทน	ค่าสถิติทดสอบ F-test
χ^2	แทน	ค่าสถิติทดสอบไค-สแควร์
v	แทน	Cramer's V การวัดความเข้มข้นของความสัมพันธ์ทางสถิติ
*	แทน	ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05
LSD	แทน	ค่าความแตกต่างรายคู่

**ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติของลูกค้ายในจังหวัด พระนครศรีอยุธยา**

ปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้าย ประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ สถานภาพสมรส และที่พักอาศัยในปัจจุบัน ผลการวิเคราะห์โดยหาค่าความถี่ และร้อยละแสดง รายละเอียดในตาราง 7

**ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้ายที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในจังหวัด
พระนครศรีอยุธยา**

ตาราง 7 ค่าความถี่ และร้อยละ ของปัจจัยส่วนบุคคล

ปัจจัยส่วนบุคคล	ความถี่ (คน)	ร้อยละ
	386	100.0
เพศ		
ชาย	243	63.0
หญิง	143	37.0
อายุ		
18-25 ปี	51	13.2
26-35 ปี	39	10.1
36-45 ปี	167	43.3
46-60 ปี	129	33.4
ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า	52	13.5
มัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา	206	53.4
ปริญญาตรี	115	29.7
สูงกว่าปริญญาตรี	13	3.3

อาชีพ		
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	22	5.7
พนักงานบริษัทเอกชน	131	33.9
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	48	12.4
ตาราง 7 (ต่อ)		
ปัจจัยส่วนบุคคล	ความถี่ (คน)	ร้อยละ
	386	100.0
รับจ้างทั่วไป		
นักเรียน / นักศึกษา	46	11.7
รายได้		
ไม่เกิน 7,000 บาท	182	47.2
7,000-9,999 บาท	129	33.4
10,001-14,999บาท	52	13.5
15,001-19,999บาท	11	2.8
20,000 บาทขึ้นไป	12	3.1
สถานภาพสมรส		
โสด	258	66.8
สมรส	115	29.8
หม้าย/หย่าร้าง	13	3.4
ที่พักอาศัยปัจจุบัน		
บ้านตนเอง/บิดามารดา	196	50.8
หอพัก/ห้องเช่า	142	36.8
ที่พักสวัสดิการ	12	3.1
บ้านญาติ	36	9.3

จากตาราง 7 ผลการวิจัยพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 243 คน คิดเป็นร้อยละ 63 อายุ 36-45 ปี จำนวน 167 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 ระดับการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษาจำนวน 206 คน คิดเป็นร้อยละ 53.4 อาชีพรับจ้างทั่วไป จำนวน 139 คน คิดเป็นร้อยละ 36.3 และรายได้

ไม่เกิน 7,000 บาท จำนวน 182 คน คิดเป็นร้อยละ 47.2 สถานภาพสมรสโสด จำนวน 258 คิดเป็นร้อยละ 66.8 ที่พักอาศัยเป็นของตนเอง/บิดามารดา 196 คน คิดเป็นร้อยละ 50.8

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ประกอบด้วยเหตุผลที่ซื้อ ยี่ห้อรถจักรยานยนต์ที่ซื้อ เหตุผลที่เลือกยี่ห้อรถ รุ่นรถจักรยานยนต์ที่ซื้อ เหตุผลการเลือกรุ่น สถานที่ซื้อ และเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อ ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ ราคาที่ซื้อและวิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ตาราง 8 จำนวนและร้อยละของปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อของลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
	386	100.0
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ		
รูปลักษณ์และเทคโนโลยีทันสมัย	233	60.4
คุณภาพ	10	2.6
โฆษณาประชาสัมพันธ์	41	10.6
ราคา	38	9.8
สะดวกในการขับขี่	64	16.6
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ		
ฮอนด้า	77	19.9
ยามาฮา	278	72.0
ซูซูกิ	22	5.7
เจอาร์ดี	9	2.4
เหตุผลที่เลือกยี่ห้อ		
เชื่อมั่นคุณภาพ	192	49.7
เลือกตามเพื่อน	39	10.1
มีสินค้าให้เลือก	51	13.2

ราคาถูก	53	13.7
เลือกตามครอบครัว	13	3.4
มีศูนย์บริการ	13	3.3
มีรับประกันคุณภาพ	26	6.6

ตาราง 8 (ต่อ)

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
	386	100.0
รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ท่านซื้อ		
ฮอนด้าแอร์เบลค	35	9.2
ยามาฮ่านูโว	61	15.8
ฮอนด้าคลิก	41	10.6
ยามาฮ่า ฟิโน	158	40.9
ซูซูกิเสตีป	55	14.2
ซูซูกิสกายไคร์ฟ	34	8.8
เจอาร์ดีรุ่นจ๊อบๆ	2	0.5
เหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์		
สวย	148	38.3
ซื้อตามเพื่อน	25	6.5
ประหยัดน้ำมัน	15	3.9
หาอะไหล่ได้ง่าย	100	25.9
ราคาถูก	51	13.2
ขนาดตัวรถ	47	12.2
สถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ		
ตัวแทนจำหน่าย	235	60.9
ร้านทั่วไป	78	20.2
ห้างสรรพสินค้า	18	4.7
บู๊ท	27	7.0
ธนาคาร	28	7.3

เหตุผลการเลือกสถานที่ซื้อ

ใกล้บ้าน	115	29.8
มีสินค้าให้เลือกมาก	91	23.6
บริการดี	12	3.1
มีบริการหลังการขาย	39	10.1

ตาราง 8 (ต่อ)

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
	386	100.0
มีอะไหล่พร้อม	39	10.1
พนักงานต้อนรับดี	39	10.1
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของท่าน		
ครอบครัว	223	57.8
เพื่อน	41	10.6
ผู้นำชุมชน	13	3.4
พนักงานขาย	11	2.8
ราคารถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ		
ไม่เกิน 30,000บาท	55	16.8
30,001-40,000บาท	269	69.7
40,001-50,000บาท	39	10.1
50,001ขึ้นไป	13	3.4
วิธีการชำระค่ารถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ		
ชำระเป็นเงินสด	39	10.1
ผ่อนเป็นงวดๆ	302	78.2
เงินสดระยะสั้น ไม่มีดอกเบี้ย	45	11.7

จากตาราง 8 ผลการวิจัยพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่มีปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติโดยพิจารณาจากรูปลักษณ์ทันสมัยร้อยละ 60.4 รองลงมาพิจารณาจากความสะดวกในการ

จับซื้อร้อยละ 16.6 ส่วนยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อคือ ยี่ห้อยามาฮ่า ร้อยละ 72.0 รองลงมาเป็นยี่ห้อฮอนด้าร้อยละ 19.9 สาเหตุที่ลูกค้าเลือกยี่ห้อเนื่องจากเชื่อมั่นในคุณภาพร้อยละ 49.7 ส่วนรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ลูกค้าซื้อมากที่สุดคือยามาฮ่ารุ่นพีโน ร้อยละ 40.9 รองลงมาเป็นรุ่นยามาฮ่ารุ่นนูโวร้อยละ 15.8 สาเหตุที่ลูกค้าเลือกรุ่นดังกล่าว เพราะรูปลักษณ์ที่สวยงามร้อยละ 38.3 รองลงมาเพราะหาอะไหล่ง่ายร้อยละ 25.9 เหตุผลที่น้อยที่สุดคือ การประหยัดน้ำมันเพียงร้อยละ 3.9 สำหรับการเลือกสถานที่ซื้อพบว่า ซื้อจากตัวแทนจำหน่าย ร้อยละ 60.9 ซื้อจากร้านค้าทั่วไปร้อยละ 20.2 ที่ซื้อจากห้างสรรพสินค้ามีเพียงร้อยละ 4.7 สาเหตุการเลือกสถานที่ซื้อเพราะอยู่ใกล้บ้านร้อยละ 29.8 เพราะมีสินค้าให้เลือกร้อยละ 23.6 ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อมากที่สุดเป็นครอบครัวร้อยละ 57.8 และรองลงมาคือเลือกเองร้อยละ 25.4 ราคาที่ลูกค้าซื้อมากที่สุดคือ 30,000-40,000 บาท ร้อยละ 69.7 และเลือกวิธีการชำระเงินค่ารถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติโดยผ่อนเป็นงวดร้อยละ 78.2 และชำระด้วยเงินสดร้อยละ 10.1

ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติประกอบด้วย เหตุผลที่ตัดสินใจใช้ วัตถุประสงค์ในการใช้ ประเภทรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้ กิจกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ และองค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ในรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ตาราง 9 จำนวนและ ร้อยละของเหตุผลที่ลูกค้าใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน	ร้อยละ
	386	100.0
เหตุผลที่ใช้		
รูปร่างสวยงาม	75	19.4
ประหยัดน้ำมัน	78	20.2
เป็นที่นิยม	115	29.8
ราคาถูก	92	23.8
สะดวกในการจับขี่	26	6.8

จากตาราง 9 ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้ำมีเหตุผลในการใช้ส่วนใหญ่เพราะเป็นที่นิยมร้อยละ 29.8 เหตุผลเพราะราคาถูกร้อยละ 23.8 เหตุผลเพราะประหยัดน้ำมันร้อยละ 20.2 และเหตุผลเพราะสะดวกในการขับขี่ร้อยละ 6.8

ตาราง 10 จำนวนและ ร้อยละของวัตถุประสงค์การใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้ำ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน	ร้อยละ
	386	100.0
วัตถุประสงค์ในการใช้		
ใช้สะสม	13	3.4
เพื่อใช้ส่วนตัว	72	18.7
เพื่อใช้เป็นพาหนะเดินทาง	187	48.4
เพื่อใช้ในครอบครัว	114	29.5

จากตาราง 10 ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติมีวัตถุประสงค์การใช้ส่วนใหญ่เพื่อเป็นพาหนะเดินทางร้อยละ 48.4 เพื่อใช้ในครอบครัวร้อยละ 29.5 ใช้ส่วนตัวร้อยละ 18.7 และสะสมร้อยละ 3.4

ตาราง 11 จำนวนและ ร้อยละของประเภทรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ลูกค้ำใช้

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน	ร้อยละ
	386	100.0
ประเภทจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้		
รถใหม่ป้ายแดง	324	83.9
รถมือสอง อายุไม่เกิน 3 ปี	24	6.3
รถมือสองอายุ 3 ปีไม่เกิน 5 ปี	38	9.8

จากตาราง 11 ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าส่วนใหญ่ใช้รถใหม่ป้ายแดง ร้อยละ 83.9 ใช้รถมือ 2 อายุไม่เกิน 3 ปีร้อยละ 9.8 และใช้รถมือสองอายุ 3 ปีไม่เกิน 5 ปีร้อยละ 6.3

ตาราง 12 จำนวนและ ร้อยละของกิจกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้า

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน	ร้อยละ
	386	100.0
กิจกรรมในการใช้รถจักรยานยนต์		
ไปทำงานทุกวัน	147	38.6
ใช้ซื้อของเล็กๆน้อย	149	38.9
ใช้รับจ้างทุกวัน	71	18.4
ให้เช่า	19	4.1

จากตาราง 12 ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติส่วนใหญ่ใช้ซื้อของเล็ก ๆ น้อยร้อยละ 38.9 ใช้ไปทำงานร้อยละ 38.6 ใช้รับจ้างทุกวันร้อยละ 18.4 และใช้ให้เช่าร้อยละ 4.1

ตาราง 13 จำนวนและ ร้อยละของขนาดของเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ลูกค้าใช้

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน	ร้อยละ
	386	100.0

ขนาดเครื่องจักรยานยนต์ที่ใช้

ไม่เกิน 100 ซีซี	52	13.5
101- 110 ซีซี	129	33.5
111- 125 ซีซี	155	40.1
126- 135 ซีซี	36	9.3
136- 150 ซีซี	14	3.6

จากตาราง 13 ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าส่วนใหญ่ใช้ขนาดเครื่องจักรยานยนต์ 111-125 ซีซี ร้อยละ 40.1 รองลงมาใช้ขนาดเครื่องจักรยานยนต์ 101-110ซีซีร้อยละ 33.5 และใช้ขนาดเครื่องจักรยานยนต์ 136-150 ซีซีร้อยละ3.6 ตาราง 14 ร้อยละและองค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ลูกค้าใช้ในรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	จำนวน	ร้อยละ
	386	100.0

องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้

ระบบความปลอดภัย	142	36.8
กล่องเก็บของใต้เบาะกว้างๆ	166	43.0
ระบบเครื่องเสียง	78	20.2

จากตาราง 14 ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติเรื่ององค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้เป็นกล่องเก็บของใต้เบาะร้อยละ 43.0 ใช้ระบบความปลอดภัยร้อยละ 36.8 และใช้ระบบเครื่องเสียงร้อยละ20.2

ตอนที่ 2 วิเคราะห์ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติ

ตาราง 15 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์ของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ด้านผลิตภัณฑ์	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
การออกแบบภายนอก/รูปทรง	4.00	0.63	มาก
ขนาดเครื่องยนต์	3.93	0.63	มาก
รุ่นของรถจักรยานยนต์	3.83	0.77	มาก
ระบบความปลอดภัย	3.93	0.81	มาก
บำรุงรักษา	3.96	0.87	มาก
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์	4.30	0.86	มาก
โดยรวม	3.99	0.76	มาก

จากตาราง 15 ผลการวิจัยพบว่า ลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.99, S.D. = 0.76$) เมื่อวิเคราะห์เป็นรายข้อพบว่าลูกค้ามี ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติอยู่ในระดับมากทุกข้อ

ตาราง 16 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน(S.D.)การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคา

ด้านราคา	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
ราคารถใหม่	3.90	0.92	มาก
ราคาเงินค่างวด	4.10	0.87	มาก
อัตราดอกเบี้ย	3.90	0.85	มาก
ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	3.80	0.92	มาก
ราคาเมื่อขายเป็นมือสอง	3.00	0.99	ปานกลาง
โดยรวม	3.60	0.91	มาก

จากตาราง 16 ผลการวิจัยพบว่าลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.60, S.D.=0.91$) เมื่อวิเคราะห์เป็นรายข้อพบว่าลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติโดยพิจารณาจาก ราคาใหม่ ราคาเงินค่างวด อัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาในการผ่อนชำระ อยู่ในระดับมาก ส่วนระดับการตัดสินใจที่พิจารณาจากราคาขายเมื่อเป็นมือสองพบว่าอยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 17 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.) ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
ตัวแทนจำหน่ายมีความน่าเชื่อถือมี	4.20	0.67	มาก
รถจักรยานยนต์ ในโชว์รูม ให้เลือกเพียงพอ	4.40	0.71	มาก
สถานที่ของโชว์รูมและศูนย์บริการไปมาสะดวก	4.30	0.60	มาก
มีศูนย์บริการครบวงจรเพื่อให้บริการ	4.10	0.65	มาก
การจัดจำหน่ายและบริการหลังการขาย	3.70	0.93	มาก
รถจักรยานยนต์นอกสถานที่			
มีการจัดกิจกรรมตรวจรถก่อนใช้ร่วมกับ	3.50	0.95	ปานกลาง
ขนส่งทางบกช่วง เทศกาล			
มีการจัดกิจกรรมร่วมกับสถานศึกษาใน	3.50	0.84	ปานกลาง
โครงการจับฉั้ปลอตภ้ย			

โดยรวม	3.90	0.76	มาก
--------	------	------	-----

จากตาราง 17 ผลการวิจัยพบว่าลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.90$ และ $S.D.=0.76$) เมื่อวิเคราะห์รายข้อ พบว่าลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจำหน่าย อยู่ในระดับปานกลางในข้อมีการจัดกิจกรรมตรวจรถก่อนใช้ร่วมกับขนส่งทางบกช่วง เทศกาลและมีการจัดกิจกรรมร่วมกับสถานศึกษาในโครงการขับขี่ปลอดภัยและข้ออื่นมีระดับการตัดสินใจอยู่ในระดับมาก

ตาราง 18 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของลูกค้าด้านส่งเสริมการตลาด

ด้านส่งเสริมการตลาด	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
มีของแถมเป็นที่น่าสนใจ	4.43	0.71	มาก
มีการรับประกันหลังการขาย	4.46	0.76	มาก
มีส่วนลดเงินสด ในการซื้อ	4.20	0.83	มาก
มีรถจักรยานยนต์ให้ทดลองขับขี่	3.76	0.95	มาก
มีการโฆษณาเป็นที่รู้จักทางทีวีและสื่อต่างๆ	4.44	0.66	มาก
มีบัตรสมาชิกVIPให้ลูกค้า	3.79	0.79	มาก
มีการจัดกิจกรรมเพื่อสังคมร่วมกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน	3.36	0.79	ปานกลาง
มีการติดป้ายประชาสัมพันธ์อย่างเด่นชัด	3.97	1.03	มาก

โดยรวม	4.05	0.71	มาก
--------	------	------	-----

จากตาราง 18 ผลการวิจัยพบว่าลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้ออีกรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาด้านส่งเสริมการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.05, S.D.=0.71$) และเมื่อวิเคราะห์รายข้อ พบว่าระดับการตัดสินใจซื้อโดยพิจารณาจากการมีของแถมน่าสนใจ มีการรับประกันหลังการขาย มีส่วนลดในการซื้อ มีรถให้ทดลองขับ มีโปรโมชั่นเป็นที่รู้จัก มีบัตรสมาชิกVIP และมีการคิดป้ายประชาสัมพันธ์อย่างเด่นชัด มีระดับการตัดสินใจมาก การจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมร่วมกับภาครัฐบาลและเอกชนมีระดับการตัดสินใจในระดับปานกลาง

ตาราง 19 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน(S.D.)ของระดับการตัดสินใจซื้ออีกรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการ

ด้านกระบวนการให้บริการ	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
ให้บริการรวดเร็ว	4.33	0.83	มาก
มีบริการที่ครบวงจร ณ.จุดขาย	4.19	0.79	มาก
มีการติดตามดูแลและหลังการบริการ	4.00	0.85	มาก
ให้บริการอย่างถูกต้องชำนาญ	4.03	0.95	มาก
ให้บริการด้วยความจริงใจ	4.29	0.86	มาก
มีการดูแลที่เท่าเทียมกัน	4.03	0.95	มาก
โดยรวม	4.14	0.87	มาก

จากตาราง 19 ผลการวิจัยพบว่า ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาด้านกระบวนการให้บริการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.14, S.D.=0.87$) และเมื่อวิเคราะห์รายข้อพบว่าลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อด้านกระบวนการให้บริการอยู่ในระดับมากทุกข้อ

ตาราง 20 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ

ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
มีการดูแลสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกสะอาดเป็นระเบียบ	3.76	0.96	มาก
มีที่พักลูกค้าเป็นสัดส่วนพอเพียง	3.84	1.03	มาก
มีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ลูกค้า เช่น เครื่องดื่ม ที่วีอาร์สารและหนังสือพิมพ์	3.56	0.76	มาก
มีการแยกแผนกแต่ละแผนกอย่างชัดเจน	3.90	0.74	มาก
สถานที่พักลูกค้ามีความปลอดภัย	4.43	0.66	มาก
มีที่จอดรถลูกค้าแยกเป็นสัดส่วนพอเพียง	4.66	0.45	มากที่สุด
โดยรวม	4.02	0.76	มาก

จากตาราง 20 ผลการวิจัยพบว่า ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.02$, S.D.=0.76) และเมื่อวิเคราะห์รายข้อพบว่า ลูกค้ามีระดับการตัดสินใจซื้อโดยพิจารณาจากมีที่จอดรถแยกเป็นสัดส่วนพอเพียงมีระดับการตัดสินใจอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนข้ออื่นอยู่ในระดับมาก

ตาราง 21 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการ

ด้านพนักงานให้บริการ	\bar{X}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
มีพนักงานที่เพียงพอในการให้บริการ	3.93	1.03	มาก
พนักงานมีความชำนาญ	4.13	0.92	มาก
พนักงานเต็มใจให้บริการ	4.26	0.93	มาก
มีการติดตามดูแลหลังการรับบริการ	4.19	0.70	มาก
พนักงานมีความกระตือรือร้น	4.06	0.96	มาก
มีการแต่งกายที่เป็นระเบียบ	3.96	0.75	มาก
มีการบริการที่รวดเร็วเป็นไปตามลำดับ	3.89	0.91	มาก
โดยรวม	4.06	0.88	มาก

จากตาราง 21 ผลการวิจัยพบว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้ำในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาด้านพนักงานให้บริการโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.06, S.D=0.88$) และเมื่อวิเคราะห์รายข้อพบว่า ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการมีระดับการตัดสินใจอยู่ในระดับมากทุกข้อ

ตาราง 22 ค่าเฉลี่ย (\bar{x}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติโดยรวม

โดยรวม	\bar{x}	S.D.	ระดับการตัดสินใจ
--------	-----------	------	------------------

ด้านผลิตภัณฑ์	3.99	0.63	มาก
ด้านราคา	3.60	0.91	มาก
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย	3.90	0.76	มาก
ด้านส่งเสริมการตลาด	4.05	0.71	มาก
ด้านกระบวนการให้บริการ	4.14	0.87	มาก
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ	4.02	0.76	มาก
ด้านพนักงานบริการ	4.06	0.88	มาก
โดยรวม	4.05	0.79	มาก

จากตาราง 22 ผลการวิจัยพบว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.05, S.D. = 0.79$) และเมื่อวิเคราะห์รายข้อพบว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ มีระดับการตัดสินใจอยู่ในระดับมากทุกข้อ

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

ปัจจัยส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพสมรส และ ที่พักอาศัยในปัจจุบัน

สมมติฐานเพื่อการทดสอบ ดังนี้

H_0 : ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน

ตาราง 23 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามเพศ

ระดับการตัดสินใจ	S.D.		t	Sig.
	เพศ			
ด้านผลิตภัณฑ์	3.99 (n = 243)	หญิง (n = 143)	-4.712	.000*
	\bar{X}	\bar{X}		

ด้านราคา	3.92	0.65	3.77	0.77	2.114	.002*
ด้าน ช่องทางจัดจำหน่าย	3.94	0.47	4.21	0.45	-5.467	.464
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.95	0.49	4.22	0.55	-4.981	.124
ด้านกระบวนการให้บริการ	4.13	0.60	4.18	0.79	-.672	.002*
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อม						
กายภาพ	4.00	0.32	4.09	0.56	-2.004	.000*
ด้านพนักงานให้บริการ	4.14	0.55	3.93	0.85	2.096	.000*
โดยรวม	4.00	.374	4.07	0.54	-1.639	.000*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 23 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Independent sample t-test ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 โดยรวมแล้วเพศต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกัน ซึ่งมีค่า Sig. มากกว่าค่านัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 2 ด้าน แสดงว่าเพศแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและส่งเสริมการตลาดที่ไม่แตกต่างกัน ส่วนค่า Sig. น้อยกว่าค่านัยสำคัญทางสถิติมี 5 ด้านคือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านกระบวนการให้บริการ ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพและด้านพนักงานให้บริการแสดงว่าเพศที่ต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน

ตาราง 24 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามอายุ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	6.788	3	2.266	11.025	.000*	
ภายในกลุ่ม	78.517	382	0.206			

รวม	85.315	385				
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม	30.251	3	10.084	23.920	.000*	
ภายในกลุ่ม	161.033	382	0.422			
รวม	191.283	385				
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม	0.466	3	0.155	0.656	0.579	
ภายในกลุ่ม	90.374	382	0.422			
รวม	90.840	385				
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม	20.754	3	6.918	30.399	.000*	
ภายในกลุ่ม	86.932	382	0.228			
รวม	107.686	385				
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	22.520	3	7.507	18.536	.000*	
ภายในกลุ่ม	154.698	382	0.405			
รวม	177.217	385				

ตาราง 24 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมิติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ						
ระหว่างกลุ่ม	7.678	3	2.559	15.487	.000*	
ภายในกลุ่ม	63.123	382	0.165			
รวม	70.801	385				
ด้านพนักงานให้บริการ						

ระหว่างกลุ่ม	28.490	3	2.559	15.487	.000*
ภายในกลุ่ม	153.142	382	0.401		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	28.490	3	9.497	23.689	.000*
ภายในกลุ่ม	153.142	382	0.401		
รวม	181.632	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 24 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 โดยรวมแล้วแตกต่างกัน ค่าsig มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 1 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีอายุแตกต่างกันมีระดับความคิดเห็น ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่แตกต่างกัน ส่วนด้านที่มีค่า sig น้อยกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติ $\alpha=0.05$ มี 6 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่มีอายุแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านส่งเสริมการตลาดด้านกระบวนการให้บริการและด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่แตกต่างกันดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 25-31 ได้ผลดังนี้

ตาราง 25 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามอายุ

อายุ	18-25 ปี	26-35 ปี	36-45 ปี	46-60 ปี
18-25 ปี			.1615*	
26-35 ปี			.2543*	
36-45 ปี				
46-60 ปี			.2925*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 25 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่มีอายุ ระหว่าง 18-25 ปีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์มากกว่า ลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี(.1615)ส่วนลูกค้าที่มีอายุระหว่าง 26-35 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี(.2543) และลูกค้าที่มีอายุ 46-60 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านผลิตภัณฑ์ มากกว่าลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี(.2925)

ตาราง 26 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านราคาจำแนกตามอายุ

อายุ	18-25 ปี	26-35 ปี	36-45 ปี	46-60 ปี
18-25 ปี				
26-35 ปี				
36-45 ปี				
46-60 ปี	.4699*	.4594*	.6363*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 26 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่มีอายุ ระหว่าง 46-60 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านราคามากกว่าลูกค้าที่มีอายุ 18-25 ปี (.4699) มากกว่าลูกค้าที่มีอายุ 26-35 ปี (.4594) และมากกว่า ลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี (.6363)

ตาราง 27 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอายุ

อายุ	18-25 ปี	26-35 ปี	36-45 ปี	46-60 ปี
------	----------	----------	----------	----------

18-25 ปี		.6883*
26-35 ปี	.5181*	.2104*
36-45 ปี	.3077*	
46-60 ปี		.3806*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 27 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่มีอายุ 18-25 ปีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านส่งเสริมการตลาดมากกว่าส่วนลูกค้ำที่มีอายุ 46-60 ปี (.6883) ลูกค้ำที่มีอายุ 26-35 ปีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดมากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 18-25 ปี (.5181) และมากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 36-45 ปี (.2104) ส่วนลูกค้ำที่มีอายุ 36-45 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านส่งเสริมการตลาดมากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 18-25 ปี (.3077) และลูกค้ำที่มีอายุ 46-60 ปีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านส่งเสริมการตลาด มากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 36-45 ปี (.3806)

ตาราง 28 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการจำแนกตามอายุ

อายุ	18-25 ปี	26-35 ปี	36-45 ปี	46-60 ปี
18-25 ปี			.2961*	
26-35 ปี			.4004*	
36-45 ปี				

46-60 ปี

.5439*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 28 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้า ที่มีอายุ 18-25 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านกระบวนการให้บริการมากกว่า ลูกค้าที่มีอายุ 26-35 ปี (.2961) ส่วนลูกค้าที่มีอายุ 26-35 ปี ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านกระบวนการมากกว่าลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี (.4004) และลูกค้าอายุ 46-60 ปีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านกระบวนการ มากกว่า ลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี (.5439)

ตาราง 29 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพจำแนกตามอายุ

อายุ	18-25 ปี	26-35 ปี	36-45 ปี	46-60 ปี
18-25 ปี			.2179*	
26-35 ปี	.2265*		.4444*	.2433*
36-45 ปี				
46-60 ปี			.2011*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 29 ผลการเปรียบเทียบ พบว่า ลูกค้าที่มีอายุ ระหว่าง 18-25 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพมากกว่าลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี (.2179) ส่วนลูกค้าที่มีอายุ 26-35 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพมากกว่า ลูกค้าที่มีอายุ 18-25 ปี (.2265) มากกว่าลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี (.4444) และมากกว่าลูกค้าที่มี อายุ 46-60 ปี (.2433) ส่วนลูกค้าที่มีอายุ 46-60 ปีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพมากกว่าลูกค้าที่มีอายุ 36-45 ปี (.2011)

ตาราง 30 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านพนักงานให้บริการ จำแนกตามอายุ

อายุ	18-25 ปี	26-35 ปี	36-45 ปี	46-60 ปี
18-25 ปี			.3616*	
26-35 ปี	.4204*		.7802*	.3002*
36-45 ปี				
46-60 ปี			.4818*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 30 ผลการเปรียบเทียบ พบว่า ลูกค้ำที่มีอายุ 18-25 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านพนักงานให้บริการมากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 36-45 ปี (.3616) ส่วนลูกค้ำที่มีอายุ 26-35 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการมากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 18-25 ปี (.4204) มากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 36-45 ปี (.7802) และมากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 46-60 ปี (.3002) ส่วนลูกค้ำที่มีอายุ 43-60 ปี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านพนักงานให้บริการมากกว่าลูกค้ำที่มีอายุ 36-45 ปี (.4818)

ตาราง 31 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	75.02	3	3.941	20.486	.000*	

ภายในกลุ่ม	73.491	382	0.192		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	75.052	3	25.007	82.134	.000*
ภายในกลุ่ม	116.263	382	0.304		
รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	22.992	3	7.664	43.150	.000*
ภายในกลุ่ม	90.374	382	0.422		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	30.117	3	10.039	49.438	.000*
ภายในกลุ่ม	77.569	382	0.203		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	48.501	3	16.167	47.980	.000*
ภายในกลุ่ม	128.717	382	0.337		
รวม	177.217	385			

ตาราง 31 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์					
อัตโนมิติ	SS	df	MS	F	Sig.
สถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	25.221	3	8.407	70.459	.000*
ภายในกลุ่ม	45.580	382	0.119		

รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	38.594	3	12.865	34.356	.000*
ภายในกลุ่ม	143.039	382	0.374		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	28.04	3	9.361	72.654	.000*
ภายในกลุ่ม	49.220	382	.129		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 31 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยค่าสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่า ค่า sig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ ทุกด้านแสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 32-39 ได้ผลดังนี้

ตาราง 32 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์ กับระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประถมศึกษา หรือต่ำกว่า	มัธยมศึกษา/ อาชีวศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
---------------	---------------------------	---------------------------	-----------	------------------

1. ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า		.1893*	
2. มัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา			
3. ปริญญาตรี		.1408*	
4. สูงกว่าปริญญาตรี	.7500*	.9393*	.7986*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 32 ผลการเปรียบเทียบ พบว่าลูกค้าที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่ามีระดับการตัดสินใจซื้ออรรถกรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.1893) ส่วนลูกค้าที่มีการศึกษาปริญญาตรีมีระดับการตัดสินใจตัดสินใจซื้ออรรถกรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.1408) และลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีมีระดับการตัดสินใจตัดสินใจซื้ออรรถกรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษาประถมศึกษา (.7500) มากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.9393) และมากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี (.7986)

ตาราง 33 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้ออรรถกรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา/	ปริญญาตรี	สูงกว่า
---------------	------------	-------------	-----------	---------

1.ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า	9364*	.1304*
2.มัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา		.3670*
3.ปริญญาตรี	1.0748*	1.4419*
4.สูงกว่าปริญญาตรี		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 33 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่า มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคามากกว่า ลูกค้ำที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.9364) และมากกว่าลูกค้ำที่มีการศึกษาปริญญาตรี (.1304) ส่วนลูกค้ำที่มีการศึกษาระดับมัธยม/อาชีวศึกษามีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคามากกว่าลูกค้ำที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี (.3670) และลูกค้ำที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติสูงกว่าลูกค้ำที่มีการศึกษามัธยมศึกษา (1.0748) และมากกว่าลูกค้ำที่มีการศึกษาปริญญาตรี (1.4419)

ตาราง 34 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประถมศึกษา หรือต่ำกว่า	มัธยมศึกษา/ อาชีวศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่า ปริญญาตรี
---------------	---------------------------	---------------------------	-----------	----------------------

1.ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า		.1893*	
2.มัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา			
3.ปริญญาตรี		.1408*	
4.สูงกว่าปริญญาตรี	.7500*	.9393*	.7986*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 34 ผลการเปรียบเทียบ พบว่าลูก้าที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่า มีระดับการตัดสินใจ ซึ่งรถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่าลูก้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.1893) ลูก้าที่มีการศึกษาปริญญาตรีมีระดับการตัดสินใจซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่าลูก้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.1408) ส่วนลูก้าที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีมีระดับการตัดสินใจซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่า ลูก้าที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่า (.7500) มากกว่า ลูก้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.9393) และมากกว่าลูก้าที่มีการศึกษาปริญญาตรี (.7986)

ตาราง 35 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า	มัธยมศึกษา/ อาชีวศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
---------------	-----------------------	---------------------------	-----------	------------------

1.ประถมศึกษาหรือ	.5203*	
2.มัธยมศึกษา/		
3.ปริญญาตรี		.1903*
4.สูงกว่าปริญญาตรี	.4688*	.9891*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 35 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่า มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดมากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.5203) ส่วนลูกค้าที่มีการศึกษาปริญญาตรีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติมากกว่า ลูกค้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.1903) ลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติมากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่า (.4688) และมากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา(.9891)

ตาราง 36 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประถมศึกษา หรือต่ำกว่า	มัธยมศึกษา/ อาชีวศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญา ตรี
---------------	---------------------------	---------------------------	-----------	----------------------

1.ประถมศึกษา	.7860*	
2.มัธยมศึกษา/ 3.ปริญญาตรี		.2484*
4.สูงกว่า		.9110*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 36 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่ามีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการมากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.7860) ส่วนลูกค้าที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษามีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการมากกว่าลูกค้าที่มีการศึกษาปริญญาตรี (.2484) และลูกค้าที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการ มากกว่า ลูกค้าที่มีการศึกษาปริญญาตรี (.9110)

ตาราง 37 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา/ ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญา
---------------	------------	--------------------------	---------------

1.ประถมศึกษา	.5303*	
2.มัธยมศึกษา/		
3.ปริญญาตรี		.5351*
4.สูงกว่า	.5417*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 37 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่ามีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านสถานที่ สภาพแวดล้อมทางกายภาพ มากกว่าลูกค้ำที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.5303) ส่วนลูกค้ำที่มีการศึกษาปริญญาตรีมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่าลูกค้ำที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.5351) และลูกค้ำที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ มากกว่า ลูกค้ำที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่า (.5417)

ตาราง 38 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประถมศึกษา หรือต่ำกว่า	มัธยมศึกษา/ อาชีวศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่า ปริญญาตรี
---------------	---------------------------	---------------------------	-----------	----------------------

1.ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า	.3353*	
2.มัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา		.4607*
3.ปริญญาตรี	.8710*	
4.สูงกว่าปริญญาตรี		.5357*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 38 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่ามีระดับการตัดสินใจซื้อธัญจรรย์ยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการ มากกว่าลูกค้ำที่มีการศึกษา มัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.3353) ส่วนลูกค้ำที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษามีระดับการตัดสินใจซื้อธัญจรรย์ยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการ มากกว่าลูกค้ำที่มีการศึกษาปริญญาตรี (.4607) ส่วนลูกค้ำที่มีการศึกษาปริญญาตรี มีระดับการตัดสินใจซื้อธัญจรรย์ยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการมากกว่า ลูกค้ำที่มีการศึกษามัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา (.8710) และลูกค้ำที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีมีระดับการตัดสินใจซื้อธัญจรรย์ยานยนต์เกียร์อัตโนมัติมากกว่า ลูกค้ำที่มีการศึกษาปริญญาตรี (.5357)

ตาราง 39 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อธัญจรรย์ยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจำแนกตามอาชีพ

ระดับการตัดสินใจซื้อธัญจรรย์ยานยนต์					
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.

ด้านผลิตภัณฑ์					
ระหว่างกลุ่ม	5.15	4	1.289	6.126	.000*
ภายในกลุ่ม	80.160	381	0.210		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	2.328	4	0.582	1.173	0.322
ภายในกลุ่ม	188.955	381	0.496		
รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	3.994	4	0.999	4.381	0.002*
ภายในกลุ่ม	86.846	381	0.228		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	1.624	4	0.406	1.458	0.214
ภายในกลุ่ม	106.062	381	0.278		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	3.325	4	0.831	1.821	0.124
ภายในกลุ่ม	173.893	381	0.456		
รวม	177.217	385			

ตาราง 39 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์					
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.

ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ

ระหว่างกลุ่ม	1.775	4	0.444	2.450	0.046*
ภายในกลุ่ม	69.026	381	0.181		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	2.966	4	0.741	1.581	0.179
ภายในกลุ่ม	178.667	381	0.469		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	1.167	4	.292	1.461	.214
ภายในกลุ่ม	76.137	381	.200		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 39 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยค่าสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่าsig มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 4 ด้านแสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่อาซิฟที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาดด้านการให้บริการ และ ด้านพนักงานให้บริการที่ไม่แตกต่างกัน ส่วนด้านที่มี ค่าsig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติ $\alpha=0.05$ จำนวน 3 ด้านแสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่อาซิฟที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 40-42 ได้ผลดังนี้

ตาราง 40 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์ กับอาซิฟ

อาซิฟ	รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	รับจ้าง ทั่วไป	นักเรียน /
-------	---------------------------	-------------	-------------------	-------------------	---------------

รับราชการ/ บริษัทเอกชน ธุรกิจส่วนตัว รับจ้างทั่วไป นักเรียน/นักศึกษา	.2801* .2066*
	.3030*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 40 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว (.2801) และมากกว่าลูกค้ำที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไป (.2066) ส่วนลูกค้ำที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษามีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว (.3030)

ตาราง 41 การเปรียบเทียบความแตกต่าง เป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กับอาชีพ

อาชีพ	รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	รับจ้างทั่วไป	นักเรียน/ นักศึกษา
รับราชการ/ บริษัทเอกชน			.2926*		
ธุรกิจส่วนตัว			.2884*		
รับจ้างทั่วไป				.3000*	
นักเรียน/นักศึกษา					.3549*

*ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 41 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่มีอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มากกว่าลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว (.2926) ส่วนลูกค้ำที่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว(.2884) ลูกค้ำที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไปมีระดับการตัดสินใจ มากกว่าลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว(.3000) และลูกค้ำที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษามีระดับการตัดสินใจ มากกว่าลูกค้ำที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว (.3549)

ตาราง 42 การเปรียบเทียบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	บริษัทเอกชน	ธุรกิจ ส่วนตัว	รับจ้าง ทั่วไป	นักเรียน/ นักศึกษา
รับราชการ/ บริษัทเอกชน	.1730*				
ธุรกิจส่วนตัว					
รับจ้างทั่วไป			.1987*		
นักเรียน/นักศึกษา				.2285*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 42 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีอาชีพรับราชการมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพมากกว่าลูกค้าที่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน (.1730) ส่วนลูกค้าที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไป มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว (.1987) และลูกค้าที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษามีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไป (.2285)

ตาราง 43 การทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจำแนกตามรายได้

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์					
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
ด้านผลิตภัณฑ์					
ระหว่างกลุ่ม	75.02	3	3.941	20.486	.000*
ภายในกลุ่ม	73.491	382	0.192		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	75.052	3	25.007	82.134	.000*
ภายในกลุ่ม	116.263	382	0.304		
รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	22.992	3	7.664	43.150	.000*
ภายในกลุ่ม	90.374	382	0.422		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	30.117	3	10.039	49.438	.000*
ภายในกลุ่ม	77.569	382	0.203		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	48.501	3	16.167	47.980	.000*
ภายในกลุ่ม	128.717	382	0.337		
รวม	177.217	385			

ตาราง 43 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์						
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ						
ระหว่างกลุ่ม	25.221	3	8.407	70.459	.000*	
ภายในกลุ่ม	45.580	382	0.119			
รวม	70.801	385				
ด้านพนักงานให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	38.594	3	12.865	34.356	.000*	
ภายในกลุ่ม	143.039	382	0.374			
รวม	181.632	385				
โดยรวม						
ระหว่างกลุ่ม	233.16	4	0.591	3.007	0.018*	
ภายในกลุ่ม	74.938	381	0.197			
รวม	77.304	385				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 43 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยค่าสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งค่า sig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha = 0.05$ ทุกด้าน แสดงว่าลูกค้าที่มีรายได้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 44-50 ได้ผลดังนี้

ตาราง 44 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซึ่อร์ถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์เทียบกับรายได้

รายได้ (บาท)	1	2	3	4	5
1.ต่ำกว่า 7,000		.1581*			
2. 7,000-9,999					
3. 10,000-14,999		.2464*			.2917*
4. 15,000-19,999		.2881*			
5.20,000 บาทขึ้นไป					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 44 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท มีระดับการตัดสินใจซึ่อร์ถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านผลิตภัณฑ์ มากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.1581) ส่วนลูกค้าที่มีรายได้ 10,000-14,999บาท มีระดับการตัดสินใจ มากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.2464) และมากกว่าลูกค้าที่มีรายได้20,000ขึ้นไป (.2917) ส่วนลูกค้าที่มีรายได้ 15,000-19,999 บาทมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 7,000-9,999บาท (. 2881)

ตาราง 45 การเปรียบเทียบความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซึ่อร์ถจักรยานยนต์ด้านราคาเทียบกับรายได้

รายได้ (บาท)	1	2	3	4	5
1. ต่ำกว่า 7,000					
2. 7,000-9,999	.2410*				
3. 10,000-14,999					
4. 15,000-19,999					

5. 20,000 บาทขึ้นไป .4549*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 45 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาทมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านราคามากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.2410) และลูกค้ำที่มีรายได้ 20,000 บาทขึ้นไป มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.4549)

ตาราง 46 การเปรียบเทียบความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเทียบกับรายได้

รายได้ (บาท)	1	2	3	4	5
1. ต่ำกว่า 7,000					
2. 7,000-9,999					
3. 10,000-14,999	.3431*	.4058*			
4. 15,000-19,999	.2948*	.3574*			
5. 20,000 บาทขึ้นไป	.3743*	.4370*			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 46 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 10,000-14,999 บาทมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.3431) และมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.4058) ส่วนลูกค้ำที่มีรายได้ 15,000-19,999 บาท มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.2948) และมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.3574) ส่วนลูกค้ำที่มีรายได้ 20,000 บาทขึ้นไปมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.3743) และมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.4370)

ตาราง 47 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซึ่อร์ถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านส่งเสริมการตลาดกับรายได้

รายได้ (บาท)	1	2	3	4	5
1. ต่ำกว่า 7,000					
2. 7,000-9,999					
3. 10,000-14,999	.5302*	.4729*		.3864*	.7500*
4. 15,000-19,999					
5. 20,000 บาทขึ้นไป					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 47 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีรายได้ 10,000-14,999 บาทมีระดับการตัดสินใจซึ่อร์ถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดมากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.5302) มากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.4729) มากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 15,000-19,999 บาท (.3864) และมากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 20,000 บาทขึ้นไป (.7500)

ตาราง 48 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซึ่อร์ถจักรยานยนต์ด้านกระบวนการให้บริการเทียบกับรายได้

รายได้ (บาท)	1	2	3	4	5
1. ต่ำกว่า 7,000		.2477*			
2. 7,000-9,999					
3. 10,000-14,999					
4. 15,000-19,999					

5. 20,000 บาทขึ้นไป	.9789*	.7313*	.8237*	1.1061*
---------------------	--------	--------	--------	---------

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 48 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีรายได้รายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านกระบวนการให้บริการมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.2477) ส่วนลูกค้ำที่มีรายได้ 20,000 บาทขึ้นไปบาท มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000-9,000 บาท (.9789) มากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท(.7313) มากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 10,000-14,999 บาท (.8237) และมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 15,000-19,999 บาท (1.1061)

ตาราง 49 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีFisher's LSD procedureของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับรายได้

รายได้ (บาท)	1	2	3	4	5
1. ต่ำกว่า 7,000					
2. 7,000-9,999					
3. 10,000-14,999	.2184*	.2238*			
4. 15,000-19,999					
5. 20,000 บาทขึ้นไป	.3434*	.3488*			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 49 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีรายได้รายได้ต่ำกว่า 7,000 บาทมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.2184) และมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.2238) ส่วนลูกค้ำที่มีรายได้ 20,000 บาทขึ้นไปมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000บาท(.3434)และมากกว่าลูกค้ำที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.3488)

ตาราง 50 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีFisher's LSD procedureของระดับการตัดสินใจซึ่หรือรถจักรยานยนต์ ด้านพนักงานให้บริการกับรายได้

รายได้ (บาท)	1	2	3	4	5
1. ต่ำกว่า 7,000			.3100*		
2. 7,000-9,999	.2182*		.5282*	.5392*	
3. 10,000-14,999					
4. 15,000-19,999					
5. 20,000 บาทขึ้นไป	.6900*	.4718*	1.000*	1.0649*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 50 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาทมีระดับการตัดสินใจซึ่หรือรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านพนักงานให้บริการมากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.2182) มากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 10,000-14,999 บาท (.5282) มีระดับการตัดสินใจมากกว่า ลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 7,000 บาท (.6900) มากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 7,000-9,999 บาท (.4718) มากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 10,000-14,999 บาท (1.000) และมากกว่าลูกค้าที่มีรายได้ 15,000-19,999 บาท (1.0649)

ตาราง 51 เปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัด
พระนครศรีอยุธยาจำแนกตามสถานภาพการสมรส

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์					
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
ด้านผลิตภัณฑ์					
ระหว่างกลุ่ม	10.383	2	5.191	26.543	.000*
ภายในกลุ่ม	79.932	383	0.196		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	6.270	2	3.135	6.490	.002*
ภายในกลุ่ม	185.013	383	0.483		
รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	5.849	2	2.924	13.178	.000*
ภายในกลุ่ม	90.374	383	0.222		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	6.977	2	3.488	13.266	.000*
ภายในกลุ่ม	100.710	383	0.263		
รวม	107.686	385			

ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	2.499	2	1.250	2.740	.066
ภายในกลุ่ม	174.718	383	0.456		
รวม	177.217	385			

ตาราง 51 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์					
เกียรติโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	5.353	2	2.676	15.661	.000*
ภายในกลุ่ม	65.448	383	0.171		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	.243	2	0.122	0.257	0.773
ภายในกลุ่ม	181.389	383	0.474		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	.257	2	.129	.639	.528
ภายในกลุ่ม	77.047	383	0.21		
รวม	77.304	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	6.977	2	3.488	13.266	.000*
ภายในกลุ่ม	100.710	383	0.263		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	2.499	2	1.250	2.740	.066

ภายในกลุ่ม	174.718	383	0.456
รวม	177.217	385	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 51 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยค่าสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งค่า sig มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 2 ด้านแสดงว่าลูกค้าที่มีสถานภาพสมรสที่แตกต่าง กันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในด้านกระบวนการให้บริการและด้านพนักงานบริการที่ไม่แตกต่างกัน ส่วน ค่า sig น้อยกว่า ค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 5 ด้านแสดงว่าสถานภาพสมรสที่แตกต่างมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาดและด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ ที่แตกต่าง ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 52-56 ได้ผลดังนี้

ตาราง 52 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
โสด		.3354*	.4412*
สมรส			
หย่าร้าง/หม้าย			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางแสดง 52 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีสถานภาพสมรสโสดมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้าที่มีสถานภาพสมรส สมรส (.3354)และมากกว่าลูกค้าที่มีสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย (.4412)

ตาราง 53 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
โสด			
สมรส	.2793*		
หย่าร้าง/หม้าย			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 53 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มีสถานภาพสมรสมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้ำที่มีสถานภาพโสด (.2793)

ตาราง 54 เปรียบเทียบความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
โสด		.2087*	.5000*
สมรส			.2913*
หย่าร้าง/หม้าย			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 54 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่มี สถานภาพโสดมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้ำที่มีสถานภาพสมรส (.2087) และมากกว่าลูกค้ำที่มีสถานภาพหย่าร้าง (.5000) ส่วนลูกค้ำที่มีสถานภาพสมรสมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่มีสถานภาพหย่าร้าง (.2913)

ตาราง 55 การเปรียบเทียบความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านส่งเสริมการจำหน่ายกับสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
-------------	-----	------	----------------

โสด	.6914*
สมรส	
หย่าร้าง/หม้าย	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 55 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีสถานภาพโสดมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์มากกว่าลูกค้าที่มีสถานภาพหย่าร้าง (.6914) ตาราง 56 การเปรียบเทียบความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพเทียบกับสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
โสด		.2459*	.2386*
สมรส			
หย่าร้าง/หม้าย			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 56 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่มีสถานภาพโสดมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพมากกว่าลูกค้าที่มีสถานภาพสมรส (.2459)และมากกว่าลูกค้าที่มีสถานภาพหย่าร้าง (.2386)

ตาราง 57 เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำแนกตามที่พักอาศัยปัจจุบัน

ระดับการตัดสินใจซื้อ					
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.

ด้านผลิตภัณฑ์

ระหว่างกลุ่ม	0.799	3	0.266	1.204	.308
ภายในกลุ่ม	84.516	382	0.221		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	2.463	3	0.821	1.661	.175
ภายในกลุ่ม	188.820	382	0.494		
รวม	191.283	385			

ตาราง 57 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อ					
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	1.155	3	0.385	1.639	.180
ภายในกลุ่ม	89.685	382	0.235		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	1.741	3	0.580	2.093	.101
ภายในกลุ่ม	105.945	382	0.277		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	5.625	3	1.875	4.174	.006*
ภายในกลุ่ม	171.592	382	0.449		
รวม	177.217	385			
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	0.163	3	0.54	0.292	0.831
ภายในกลุ่ม	70.639	381	0.181		

รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	2.966	4	0.741	1.581	0.179
ภายในกลุ่ม	178.667	381	0.469		
รวม	181.632	385			

ตาราง 57 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อ					
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	.955	4	0.741	1.581	0.179
ภายในกลุ่ม	178.667	381	0.469		
รวม	181.632	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 57 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยค่าสถิติ One-Way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่า sig มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 6 ด้านแสดงว่าลูกค้าที่มีที่พักอาศัยที่ต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ไม่แตกต่างกัน ส่วนด้านกระบวนการให้บริการค่า sig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ แสดงว่าลูกค้าที่มีที่พักอาศัยที่ต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านกระบวนการให้บริการที่ แตกต่างกันดังนั้น จึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 58 ได้ผลดังนี้

ตาราง 58 การเปรียบเทียบความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระหว่างด้านกระบวนการให้บริการกับที่พักอาศัยในปัจจุบัน

ที่พักอาศัย	บ้านตนเอง/บิดามารดา	หอพัก/ห้องเช่า	ที่พักสวัสดิการ	อื่นๆ
-------------	---------------------	----------------	-----------------	-------

บ้านตนเอง/บิดามารดา	.2586*
หอพัก/ห้องเช่า	
ที่พักสวัสดิการ	
อื่นๆ	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 58 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่พักอาศัยบ้านตนเอง/บิดามารดามีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านกระบวนการให้บริการมากกว่าลูกค้ำที่พักหอพัก/ห้องเช่า (.2586)

ตอนที่ 4 วิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจของลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมเสริมทางการตลาด ด้านกระบวนการให้บริการ ด้านสถานที่และสภาพแวดล้อมทางกายภาพ และด้านพนักงานให้บริการ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ ประกอบด้วยปัจจัยที่ซื้อ ยี่ห้อที่ซื้อเหตุผลที่เลือกยี่ห้อ รุ่นรถที่ซื้อ เหตุผลการเลือกรุ่น สถานที่ซื้อ เหตุผลการเลือกสถานที่ซื้อ ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ราคาที่ซื้อ และวิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

เพื่อการทดสอบสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติไม่ต่างกัน

H_1 : ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติต่างกัน

ตาราง 59 เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ จำแนกตามปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์					
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
ด้านผลิตภัณฑ์					
ระหว่างกลุ่ม	16.819	4	4.205	2.389	.000*

ภายในกลุ่ม	68.496	381	.180		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	40.915	4	10.229	25.917	.000*
ภายในกลุ่ม	150.369	381	.395		
รวม	191.283	385			

ตาราง 59 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	.F	Sig
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	9.563	4	2.391	11.207	.000*
ภายในกลุ่ม	81.227	381	0.213		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	5.421	4	1.355	5.049	.001*
ภายในกลุ่ม	102.265	381	0.213		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	14.864	4	3.716	8.720	.000*
ภายในกลุ่ม	162.354	381	0.426		
รวม	177.217	385			
สถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	2.220	4	.555	3.083	.016*
ภายในกลุ่ม	68.581	381	.180		
รวม	70.801	385			

ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	21.684	4	5.421	12.913	.000*
ภายในกลุ่ม	159.948	381	0.420		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	5.273	4	1.318	6.972	.000*
ภายในกลุ่ม	72.031	381	0.189		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 59 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่า sig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ ทุกด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่มีปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ แตกต่างกันดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 60-66 ได้ผลดังนี้

ตาราง 60 เปรียบเทียบความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ	รูปลักษณะและ เทคโนโลยี	คุณภาพ	การโฆษณา	ราคา	สะดวกในการ ขับขี่
รูปลักษณะและเทคโนโลยี				.6839*	
คุณภาพ				.7360	
การโฆษณา				.7173*	
ราคา					
สะดวกในการขับขี่					.7297*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 60 ผลการเปรียบเทียบพบ ว่า ลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มี ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันด้านผลิตภัณฑ์มีระดับการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันคือ ลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจากรูปลักษณ์และเทคโนโลยี มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อจากรีกราคา (.6839) ส่วนลูกค้าที่ตัดสินใจจากรีกราคามีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากรีกราคา (.7360) และลูกค้าที่ตัดสินใจ จากเรื่อง การขับขี่ง่ายมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากรีกราคา (.7297)

ตาราง 61 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านราคากับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ	รูปลักษณ์และ เทคโนโลยี	คุณภาพ	การโฆษณา	ราคา	สะดวกในการ ขับขี่
รูปลักษณ์และ เทคโนโลยี					
คุณภาพ					
การโฆษณา	.6199*	.7385*			
ราคา	.3824*	.5011*			
สะดวกในการขับขี่	.7926*	.9113*		.4102*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 61 ผลการเปรียบเทียบพบ ว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อด้านราคาแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันคือ ลูกค้าที่ตัดสินใจจากการโฆษณามีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากรูปลักษณ์และเทคโนโลยี (.6199) และมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากรีกราคา (.7385) ส่วนลูกค้าที่ตัดสินใจจากราคามีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากรูปลักษณ์และเทคโนโลยี (.3824) และมากกว่า

ลูกค้ำที่ตัดสินใจจากคุณภาพ (.5011) ส่วนลูกค้ำที่ตัดสินใจจากสะดวกในการจับจีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากรูปลักษณ์และเทคโนโลยี (.7925) มากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากเรื่องคุณภาพ (.9113) และมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจาก เรื่องราคา (.4102)

ตาราง 62 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางจัดจำหน่ายกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ	รูปลักษณ์และเทคโนโลยี	คุณภาพ	การโฆษณา	ราคา	สะดวกในการจับจี
รูปลักษณ์และเทคโนโลยี					
คุณภาพ	.3099*			.3680*	
การโฆษณา	.2773*			.4093*	.5872*
ราคา					
สะดวกในการจับจี					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 62 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อด้านช่องทางจำหน่ายแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ลูกค้ำที่ตัดสินใจจากคุณภาพมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่

ตัดสินใจจากเรื่องรูปลักษณะและเทคโนโลยี (.3099) และมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากเรื่องคุณภาพ (.3680) ส่วนลูกค้ำที่ตัดสินใจจากเรื่องการโฆษณา มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากรูปลักษณะและเทคโนโลยี (.2773) มากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจ จากเรื่องราคา (.4093) และมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากปัจจัยเรื่องซับซ้อนง่าย (.5872)

ตาราง 63 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ	รูปลักษณะและ เทคโนโลยี	คุณภาพ	การโฆษณา	ราคา	สะดวกใน การขับขี่
รูปลักษณะและเทคโนโลยี					
คุณภาพ					
การโฆษณา					
ราคา					
สะดวกในการขับขี่					
					.3065*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 63 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดที่มีปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ลูกค้ำที่ตัดสินใจจากสะดวกในการขับขี่มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากรูปลักษณะและเทคโนโลยี (.3065)

ตาราง 64 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ	รูปลักษณ์และ เทคโนโลยี	คุณภาพ	การโฆษณา	ราคา	สะดวกใน การขับขี่
รูปลักษณ์และเทคโนโลยี					
คุณภาพ					
การโฆษณา					
ราคา	.3622*	.4605*			
สะดวกในการขับขี่	.4850*	.5833*	.2683*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 64 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการที่มีปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ลูกค้าที่ตัดสินใจจากราคามีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากรูปลักษณ์และเทคโนโลยี (.3622) และมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากคุณภาพ (.4605) ส่วนลูกค้าที่มีปัจจัยจากการขับขี่มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากรูปลักษณ์และเทคโนโลยี (.4850) มากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากเรื่องคุณภาพ (.5833) และมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากเรื่องการโฆษณา (.2683)

ตาราง 65 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ	รูปลักษณ์และ เทคโนโลยี	คุณภาพ	การโฆษณา	ราคา	สะดวกในการ ขับขี่
รูปลักษณ์และเทคโนโลยี					

คุณภาพ		
การโฆษณา	.1957*	.2965*
ราคา		
สะดวกในการจับซื้อ		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 65 ผลการเปรียบเทียบพบ ลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจเรื่องราคา แตกต่างกันคือ ลูกค้าที่มีตัดสินใจ จากการโฆษณามีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากเรื่องรูปลักษณ์และเทคโนโลยี (.1957) และมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจจากการจับซื้อง่าย (.2965)

ตาราง 66 การเปรียบเทียบความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อ	รูปลักษณ์และเทคโนโลยี	คุณภาพ	การโฆษณา	ราคา	สะดวกในการจับซื้อ
รูปลักษณ์และเทคโนโลยี					
คุณภาพ					
การโฆษณา	.4197*	.5774*		.2894*	
ราคา					
สะดวกในการจับซื้อ	.5919*	.7496*		.4616*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 66 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อด้านพนักงานมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากปัจจัยเรื่องรูปลักษณ์และเทคโนโลยี (.4197) และมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากปัจจัยเรื่องคุณภาพ (.5745) และมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากปัจจัยเรื่องราคา (.2894) ส่วนปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อจากสะดวกในการขับ ซึ่งมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากปัจจัยเรื่องรูปลักษณ์และเทคโนโลยี (.5919) มากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากปัจจัยเรื่องคุณภาพ (.7496) และมากกว่าลูกค้ำที่ตัดสินใจจากปัจจัยเรื่องราคา (.4616)

ตาราง 67 เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้ำในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามยี่ห้อ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักร ยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
ด้านผลิตภัณฑ์					
ระหว่างกลุ่ม	5.196	3	1.732	8.258	.000*
ภายในกลุ่ม	80.119	382	0.210		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	9.792	3	3.264	6.870	.000*
ภายในกลุ่ม	181.491	382	0.475		

รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	5.019	3	1.673	7.446	.000*
ภายในกลุ่ม	85.821	382	0.225		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	6.853	3	2.284	8.654	.000*
ภายในกลุ่ม	100.833	382	0.264		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	4.212	3	1.404	3.100	0.025*
ภายในกลุ่ม	173.005	382	0.453		
รวม	177.217	385			

ตาราง 67 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักร					
ยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อม					
ทางกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	1.368	3	0.465	2.509	.0.059
ภายในกลุ่ม	69.433	382	0.182		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	0.716	3	0.239	0.504	.0.680
ภายในกลุ่ม	180.917	382	0.474		
รวม	181.632	385			

โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	2.864	3	0.955	4.899	.002
ภายในกลุ่ม	74.440	382	0.195		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 67 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งค่าซึ่งค่า sig.มากกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 2 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยพิจารณาจากยี่ห้อที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพและด้านพนักงานให้บริการไม่แตกต่างกันส่วนด้านที่ค่า sig. น้อยกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 5 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยพิจารณาจากยี่ห้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด และด้านกระบวนการให้บริการแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 68-72 ได้ผลดังนี้

ตาราง 68 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับยี่ห้อรถจักรยานยนต์

ยี่ห้อรถจักรยานยนต์	ฮอนด้า	ยามาฮา	ซูซูกิ	กาวาซากิ
ฮอนด้า		.1273*	.5390*	
ยามาฮา			.4117*	
ซูซูกิ				
กาวาซากิ				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 68 จากการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ยี่ห้อต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันคือลูกค้าที่ซื้อ ยี่ห้อ

ฮอนด้า มีระดับการการตัดสินใจซื้อสูงกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อยี่ห้อยามาฮ่า (.1273) และมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อยี่ห้อซูซูกิ (.5390) ส่วนลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อยี่ห้อ ยามาฮ่ามีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อยี่ห้อซูซูกิ (.4117)

ตาราง 69 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีการ Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับยี่ห้อรถจักรยานยนต์

ยี่ห้อรถจักรยานยนต์	ฮอนด้า	ยามาฮ่า	ซูซูกิ	คาวาซากิ
ฮอนด้า			.4104*	
ยามาฮ่า			.5840*	
ซูซูกิ				
คาวาซากิ				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 69 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติยี่ห้อต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านราคาที่แตกต่างกันคือลูกค้าที่ซื้อ ยี่ห้อฮอนด้า มีระดับการตัดสินใจซื้อสูงกว่าลูกค้าที่ซื้อยี่ห้อซูซูกิ (.4104) ส่วนลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อยี่ห้อยามาฮ่ามีระดับการตัดสินใจซื้อสูงกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อยี่ห้อซูซูกิ (.5840)

ตาราง 70 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธีการ Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจำหน่ายกับยี่ห้อรถจักรยานยนต์

ยี่ห้อรถจักรยานยนต์	ฮอนด้า	ยามาฮ่า	ซูซูกิ	คาวาซากิ
ฮอนด้า		.2203*	.4188*	
ยามาฮ่า				
ซูซูกิ				
คาวาซากิ				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 70 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสนใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ยี่ห้อต่างกันมีระดับการตัดสนใจซื้อด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกันคือลูกค้าที่ซื้อยี่ห้อ สอนด้า มีระดับการตัดสนใจซื้อมากกว่าลูกค้าที่ตัดสนใจซื้อยี่ห้อยามาฮ่า (.2203) และมากกว่าลูกค้า ที่ตัดสนใจซื้อยี่ห้อซูซูกิ (.4188)

ตาราง 71 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับ การตัดสนใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับยี่ห้อรถจักรยานยนต์

ยี่ห้อรถจักรยานยนต์	สอนด้า	ยามาฮ่า	ซูซูกิ	คาวาซากิ
สอนด้า		.2484*	.5795*	
ยามาฮ่า			.3311*	
ซูซูกิ				
คาวาซากิ				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 71 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสนใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ยี่ห้อต่างกันมีระดับการตัดสนใจซื้อด้านส่งเสริมการตลาดที่แตกต่างกันคือลูกค้าที่ซื้อ ยี่ห้อต่างกันมี ระดับการตัดสนใจซื้อที่แตกต่างกันคือลูกค้าที่ซื้อยี่ห้อสอนด้ามีระดับการตัดสนใจใ้มากกว่าลูกค้าที่ ตัดสนใจซื้อยี่ห้อยามาฮ่า (.2484) และมากกว่าลูกค้าที่ตัดสนใจซื้อยี่ห้อซูซูกิ (.5795) ส่วนลูกค้าที่ ตัดสนใจซื้อยี่ห้อยามาฮ่ามีระดับการตัดสนใจซื้อมากกว่าลูกค้าที่ตัดสนใจซื้อยี่ห้อซูซูกิ (.3311)

ตาราง 72 การเปรียบเทียบความแตกต่างโดยจำแนกเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับ การตัดสนใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการกับยี่ห้อรถจักรยานยนต์

ยี่ห้อรถจักรยานยนต์	สอนด้า	ยามาฮ่า	ซูซูกิ	คาวาซากิ
สอนด้า		.1752*		
ยามาฮ่า				
ซูซูกิ				
คาวาซากิ				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 72 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ยี่ห้อต่างกันมีระดับการตัดสินใจ ซื่อด้านกระบวนการที่แตกต่างกันคือลูกค้าที่ซื้อยี่ห้อ ฮอนด้าระดับ การตัดสินใจ มากกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อยี่ห้อยามาฮา (.1752)

ตาราง 73 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับเหตุผลการเลือก ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์						
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	39.941	6	6.657	55.604	.000*	
ภายในกลุ่ม	45.374	379	0.120			
รวม	85.315	385				

ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	84.881	6	14.147	50.390	.000*
ภายในกลุ่ม	106.402	379	0.281		
รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	28.286	6	4.804	29.361	.000*
ภายในกลุ่ม	62.014	379	0.164		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	33.111	6	5.519	28.046	.000*
ภายในกลุ่ม	74.575	379	0.179		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	80.279	6	13.380	52.311	.000*
ภายในกลุ่ม	96.939	379	0.256		
รวม	177.217	385			

ตาราง 73 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์					
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	26.027	6	14.186	55.708	.000*
ภายในกลุ่ม	44.774	379	0.255		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	85.118	6	14.186	55.708	.000*

ภายในกลุ่ม	96.514	379	0.255		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	37.680	6	6.280	60.069	.000*
ภายในกลุ่ม	39.634	379	0.105		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 73 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่าsigน้อยกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ ทุกด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่มีเหตุผลการเลือกยี่ห้อที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 74-80 ได้ผลดังนี้

ตาราง 74 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจการเลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับเหตุผลการเลือกยี่ห้อ

เหตุผลการเลือกยี่ห้อ	1	2	3	4	5	6
1.เชื่อมั่นในคุณภาพ		.1450*		.5496*		
2.เลือกตามเพื่อน				4046*		
3.มีสินค้าให้เลือก	.3387*	.4837*				
4.ราคาถูก						
5.เลือกตามครอบครัว	.4661*	.6111*		1.0157*		

6.ศูนย์บริการเหอะ	.7995*	.9444*	.4608*	1.3491*	.3333*
-------------------	--------	--------	--------	---------	--------

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 74 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ มีเหตุผลการเลือกยี่ห้อที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันคือ ลูกค้าที่มีเหตุผลการเลือกยี่ห้อ เพราะเชื่อมั่นคุณภาพมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน และ มากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก(.5496) ลูกค้าที่เลือกตามเพื่อนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคา ถูก (.4046) ส่วนลูกค้าที่มีเหตุผลการเลือกจากมีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นในคุณภาพ (.3387) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะเลือกตามเพื่อน (.4837) ส่วนลูกค้าที่เลือกตามครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นในคุณภาพ (.4661) มากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน (.6111) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคา (1.0157) ลูกค้าที่เลือกเพราะมีศูนย์บริการเหอะมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นในคุณภาพ (.7995) มากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน (.9444) มากกว่าลูกค้าเลือกเพราะมีสินค้าให้เลือก (.4608) มากกว่าลูกค้าที่เลือกตามครอบครัว (1.3491) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามครอบครัว (.3333)

ตาราง 75 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับเหตุผลการเลือกยี่ห้อ

เหตุผลการเลือกยี่ห้อ	1	2	3	4	5	6
1.เชื่อมั่นคุณภาพ						
2.เลือกตามเพื่อน						
3.มีสินค้าให้เลือก			.2932*			
4.ราคาถูก	.3828*	.5279*				

5.เลือกตามครอบครัว		.7234*
6.ศูนย์บริการเหอะ	.9196*	.6849*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 75 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ มีเหตุผลการเลือกยี่ห้อที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านราคาที่แตกต่างกันคือ ลูกค้าที่เลือก เพราะมีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน (.2932) ส่วนลูกค้า ที่มีเหตุผลการเลือกจากราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพ (.3228) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน (.5279) ส่วนลูกค้าที่มีเหตุผลการเลือกตามครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก (.7234) ส่วนลูกค้าที่มีเหตุผลการเลือกจากการมีศูนย์บริการเหอะ มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะมีสินค้าให้เลือก (.9196)และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก (.6849)

ตาราง 76 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับเหตุผลการเลือกยี่ห้อ

เหตุผลการเลือกยี่ห้อ	1	2	3	4	5	6
1.เชื่อมั่นคุณภาพ						.2569*
2.เลือกตามเพื่อน						
3.มีสินค้าให้เลือก	.2611*	.7279*				

4.ราคาถูก	.2099*		
5.เลือกตามครอบครัว	.5000*	.2901*	
6.ศูนย์บริการเออะ	.9082*	.6471*	.8750*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 76 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ มีเหตุผลการเลือกยี่ห้อที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกันคือ ลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่มีเหตุผลจากราคาถูก (.2569) ส่วนลูกค้า ที่มีเหตุผลเพราะมีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกจากการเชื่อมั่นในคุณภาพ (.2611) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะเลือกตามเพื่อน (.7279) ส่วนลูกค้าที่มีเหตุผลการเลือกจากราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน (.2099) ส่วนลูกค้าที่เลือกเพราะเลือกตามครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน(.5000) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก (.2901) ส่วนลูกค้าที่เลือกเพราะมีศูนย์บริการเออะมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะเชื่อมั่นในคุณภาพ (.9082) มากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะมีสินค้าให้เลือก (.6471) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะเลือกตามครอบครัว (.8750)

ตาราง 77 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับเหตุผลที่เลือกยี่ห้อ

เหตุผลการเลือกยี่ห้อ	1	2	3	4	5	6
1.เชื่อมั่นคุณภาพ						
2.เลือกตามเพื่อน						
3.มีสินค้าให้เลือก	.4355*	.3137*				

4.ราคาถูก	.2838*			
5.เลือกตามครอบครัว	.3301*			
6.ศูนย์บริการเออะ	.6446*	.6745*	.7500*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 77 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ มีเหตุการณ์เลือกยี่ห้อที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านส่งเสริมการตลาดที่ต่างกันคือ ลูกค้าที่มีเหตุผล จากการ มีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจ มากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นในคุณภาพ (.4355)และมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน (.3137) ส่วนลูกค้าที่มีเหตุผลจากราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน (.2838) ส่วนลูกค้าที่เลือกตามครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่า ลูกค้าที่เชื่อมั่นในคุณภาพ (.3301) และลูกค้าที่มีเหตุผลจากการมีศูนย์บริการมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่มีเหตุผลจากการมีสินค้าให้เลือก (.6446) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกจากราคาถูก (.6745) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามครอบครัว (.7500)

ตาราง 78 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการกับเหตุการณ์เลือกยี่ห้อ

เหตุการณ์เลือกยี่ห้อ	1	2	3	4	5	6
1.เชื่อมั่นคุณภาพ						

2.เลือกตามเพื่อน	.2448*		
3.มีสินค้าให้เลือก	.5749*	.3301*	.4497*
4.ราคาถูก	.5729*	.3281*	
5.เลือกตามครอบครัว			
6.ศูนย์บริการเยอะ		.4477*	.4497*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 78 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ มีเหตุผลการเลือกซื้อที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านกระบวนการที่แตกต่างกันคือ ลูกค้าที่เหตุผลการเลือกซื้อเพราะเลือกตามเพื่อนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพ (.2448) ส่วนลูกค้าที่เลือกเพราะมีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพ(.5749)และมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน(.3301) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก (.4497)ส่วนเหตุผลการเลือกซื้อเพราะราคาถูกมีระดับ การตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะเชื่อมั่นคุณภาพ(.5729)และมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน(.3281) ส่วนเหตุผลการเลือกซื้อเพราะมี ศูนย์บริการเยอะมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะมีสินค้าให้เลือก(.4477) และ มากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก(.4497)

ตาราง 79 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับเหตุผลการเลือกซื้อ

เหตุผลการเลือกซื้อ	1	2	3	4	5	6
1.เชื่อมั่นคุณภาพ				.1221*		
2.เลือกตามเพื่อน	.2248*			.3669*		
3.มีสินค้าให้เลือก	.2807*			.4028*		
4.ราคาถูก						
5.เลือกตามครอบครัว	.3559*			.4780*		
6.ศูนย์บริการเยอะ					.6667*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 79 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ มีเหตุผลการเลือกซื้อที่ต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่ต่างกันคือ ลูกค้าที่มีเหตุผลการเลือกซื้อเพราะเชื่อมั่นคุณภาพมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคา ถูก(.1221) ส่วนเหตุผลที่เลือกตามเพื่อนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพ(.2248)และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก(.3669) และเหตุผลการมีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่มีเหตุผลจากเชื่อมั่นคุณภาพ(.2807) และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก(.4028) ส่วนเหตุผลเลือกตามครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพ (.3559)และมากกว่าลูกค้าเลือกเพราะราคาถูก(.4780) และเหตุผลที่มีศูนย์บริการเยอะมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าเลือกตามครอบครัว(.6667)

ตาราง 80 การทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานบริการกับเหตุผลการเลือกซื้อ

เหตุผลการเลือกยี่ห้อ	1	2	3	4	5	6
1.เชื่อมั่นคุณภาพ						
2.เลือกตามเพื่อน	.8028*			.6828*		
3.มีสินค้าให้เลือก	.6768*					
4.ราคาถูก						
5.เลือกตามครอบครัว		.3333*				
6.ศูนย์บริการเยอะ			.4594*			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 80 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เหตุผลการเลือกยี่ห้อที่ต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านพนักงานให้บริการที่ต่างกันคือ ลูกค้าที่มีเหตุผลที่เลือกยี่ห้อเพราะเลือกตามเพื่อนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพ(.8028)และมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูก (.6828) ส่วนเหตุผลที่เลือกเพราะมีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพ(.6768) ส่วนเหตุผลเลือกตามครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกตามเพื่อน(.3333) และเหตุผลที่เลือกเพราะมีศูนย์บริการเยอะมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะมีสินค้าให้เลือก(.4594)

ตาราง 81 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมิติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	5.572	6	0.929	4.414	.000*	
ภายในกลุ่ม	79.743	379	0.210			
รวม	85.315	385				
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม	14.029	6	2.338	4.999	.000*	
ภายในกลุ่ม	177.255	379	0.468			
รวม	191.283	385				
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม	3.006	6	0.501	2.162	.046*	
ภายในกลุ่ม	87.834	379	0.232			
รวม	90.840	385				
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม	3.083	6	0.514	1.862	0.086	
ภายในกลุ่ม	104.603	379	0.276			
รวม	107.686	385				
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	3.532	6	0.589	1.284	0.263	
ภายในกลุ่ม	173.686	379	0.458			
รวม	177.217	385				

ตาราง 81 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
SS	df	MS	F	Sig.		

อัตรโนมัติ					
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	1.169	6	0.195	1.061	.386
ภายในกลุ่ม	69.632	379	0.184		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงาน					
ระหว่างกลุ่ม	10.398	6	0.195	1.061	.001*
ภายในกลุ่ม	171.234	379	0.452		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	2.940	6	0.490	2.479	.022
ภายในกลุ่ม	39.634	379	0.105		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 81 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งค่า sig. มากกว่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ จำนวน 3 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตรโนมัติในรุ่นรถแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการและด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ ที่ไม่แตกต่างกัน ส่วนด้านที่มี ค่า sig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติ $\alpha=0.05$ จำนวน 4 ด้าน แสดงว่าลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตรโนมัติในรุ่นรถที่ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและด้านพนักงานให้บริการ ในเรื่องการเลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตรโนมัติที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 82-85 ได้ผลดังนี้

ตาราง 82 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้าน ผลกระทบกับรถจักรยานยนต์

รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	1	2	3	4	5	6
1. ฮอนด้าแอร์เบลค						
2. ยามาฮ่านูโว	.4238*		.2154*		.2030*	
3. ฮอนด้าคลิก	.2084*					
4. ยามาฮ่าฟีนो	.2192*					
5. ชูซูกิเสตีป	.2208*					
6. ชูซูกิสกายไคร์ฟ		.1948*				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 82 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ในรุ่นที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจด้าน ผลกระทบที่แตกต่างกันคือรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ในรุ่นยามาฮ่านูโวมีระดับการตัดสินใจมากกว่า รุ่นฮอนด้าแอร์เบลค(.4238) มากกว่ารุ่นฮอนด้าคลิก(.2154)และมากกว่ารุ่นชูซูกิเสตีป(.2030) ส่วนในรุ่นฮอนด้าคลิกมีระดับการตัดสินใจมากกว่ารุ่นฮอนด้าแอร์เบลค(.2084) รุ่นยามาฮ่าฟีนอมีระดับการตัดสินใจมากกว่ารุ่นฮอนด้าแอร์เบลค(.2192) ในรุ่นชูซูกิเสตีปมากกว่ารุ่นฮอนด้าแอร์เบลค(.2208) ส่วนรุ่นชูซูกิสกายไคร์ฟมีระดับการตัดสินใจ มากกว่ารุ่นยามาฮ่านูโว(.1948)และในรุ่นอื่นๆมากกว่ารุ่นฮอนด้าแอร์เบลค(.6738)

ตาราง 83 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านราคากับรุ่นรถจักรยานยนต์

รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	1	2	3	4	5	6
1.ฮอนด้าแอร์เบลค						
2.ยามาฮ่านูโว						
3.ฮอนด้าคคลิก						
4.ยามาฮ่าพีโน่		.2192*				
5.ฮอนด้าแอร์เบลค						
6.ซูซูกิสกายไคร์ฟ		.4140*				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 83 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในรุ่นที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจด้านราคาที่แตกต่างกันคือรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติรุ่นยามาฮ่าพีโน่ มีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่ารุ่นฮอนด้าแอร์เบลค (.2192) และรุ่นซูซูกิสกายไคร์ฟมีระดับการตัดสินใจมากกว่ารุ่นฮอนด้าแอร์เบลค (.4140)

ตาราง 84 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางจัดจำหน่ายกับรุ่นรถจักรยานยนต์

รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	1	2	3	4	5	6
1.ฮอนด้าแอร์เบลค						
2.ยามาฮ่านูโว						
3.ฮอนด้าคคลิก						
4.ยามาฮ่าพีโน่		.2976*	.3171*	.2478*	.2200*	
5.ซูซูกิเสตีป						
6.ซูซูกิสกายไคร์ฟ						

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 84 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในรุ่นที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจ ด้านช่องทางจัดจำหน่ายแตกต่างกันคือ ในรุ่นยามาฮ่าพีโน้มีระดับการตัดสินใจมากกว่ารุ่นฮอนด้าแอร์เบลค (.2976) มากกว่ารุ่น ยามาฮ่านูโว (.3171) มากกว่ารุ่นฮอนด้าคาลิก (.2478)และมากกว่ารุ่นซูซูกิเสตีป (.2200)

ตาราง 85 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานบริการกับรุ่นรถจักรยานยนต์

รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	1	2	3	4	5	6
1.ฮอนด้าแอร์เบลค						
2.ยามาฮ่านูโว	.3736*				.4605*	
3.ฮอนด้าคาลิก						
4.ยามาฮ่าพีโน้						
5.ซูซูกิเสตีป						
6.ซูซูกิสกายไคร์ฟ						

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 85 ผลเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในรุ่นที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจด้านพนักงานให้บริการที่แตกต่างกันคือ รุ่นยามาฮ่านูโวมีระดับการตัดสินใจมากกว่ามากกว่ารุ่นฮอนด้าแอร์เบลค (.3736) และมากกว่ารุ่นซูซูกิเสตีป (.4605)

ตาราง 86 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจำแนกตามเหตุผลในการเลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติ		SS	df	MS	F	Sig.
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม		6.334	5	1.269	6.105	.000*
ภายในกลุ่ม		78.971	380	0.208		
รวม		85.315	385			
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม		31.920	5	6.384	15.223	.000*
ภายในกลุ่ม		159.363	380	0.419		
รวม		191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม		19.218	5	3.856	20.477	.000*
ภายในกลุ่ม		71.559	380	.419		
รวม		90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม		15.976	5	3.195	13.240	.000*
ภายในกลุ่ม		91.710	380	0.188		
รวม		107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม		16.353	5	3.271	7.726	.000*
ภายในกลุ่ม		160.865	380	.0423		

รวม 177.217 385

ตาราง 86 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์						
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
สถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ						
ระหว่างกลุ่ม	6.158	5	2.048	4.542	.000*	
ภายในกลุ่ม	64.643	380	0.170			
รวม	70.801	385				
ด้านพนักงานให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	10.242	5	2.048	4.542	.000*	
ภายในกลุ่ม	171.390	380	0.451			
รวม	181.632	385				
โดยรวม						
ระหว่างกลุ่ม	3.416	5	0.683	3.514	.004*	
ภายในกลุ่ม	73.888	380	.0194			
รวม	77.304	385				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 86 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่า sig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ ทุกด้าน แสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ของลูกค้าที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 87-93 ได้ผลดังนี้

ตาราง 87 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
 ชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับเหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์

เหตุผลที่เลือกรุ่น รถจักรยานยนต์	สวย	ชื่อตาม เพื่อน	ประหยัด น้ำมัน	หาอะไหล่ ง่าย	ราคาถูก	เป็นที่นิยม
สวย			.4659*			
ชื่อตามเพื่อน						
ประหยัดน้ำมัน						
หาอะไหล่ง่าย						
ราคาถูก		.2983*	.4405*			.2020*
เป็นที่นิยม						

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 87 ผลการเปรียบเทียบพบลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่
 เหตุผลการเลือกรุ่นที่ต่างกัันมีระดับการตัดสินใจซื้อชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
 ผลิตภัณฑ์ต่างกัันคือ ลูกค้าที่เลือกเพราะสวยมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะ
 ประหยัดน้ำมัน (.4659) ส่วนลูกค้าที่เลือกเพราะราคาถูกมีระดับ การตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่เลือก
 เพราะชื่อตามเพื่อน (.2983) มากกว่าลูกค้าที่เลือกเพราะประหยัดน้ำมัน (.4405) และมากกว่าลูกค้าที่
 เลือกเพราะเป็นที่นิยม (.2020)

ตาราง 88 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
 ซ็อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับเหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์

เหตุผลที่เลือกรุ่น รถจักรยานยนต์	สวย	ซ็อตาม เพื่อน	ประหยัด น้ำมัน	หาอะไหล่ ง่าย	ราคาถูก	เป็นที่นิยม
สวย			.4573*			
ซ็อตามเพื่อน						
ประหยัดน้ำมัน						
หาอะไหล่ง่าย						
ราคาถูก		.4593*	.9953*			
เป็นที่นิยม						.6150*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 88 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซ็อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
 จาก เหตุผลการเลือกรุ่นแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซ็อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคา
 ที่แตกต่างกันคือเหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เพราะสวยมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผล
 เพราะประหยัดน้ำมัน (.4573) ส่วนเหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เพราะราคาถูกมากกว่าเพราะ
 ซ็อตามเพื่อน (.4593) และมากกว่าเพราะประหยัดน้ำมัน (.9953) และเพราะเป็นที่นิยมมากกว่า
 เพราะหาอะไหล่ง่าย (.6150)

ตาราง 89 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับเหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์

เหตุผลที่เลือกรุ่น รถจักรยานยนต์	สวย	ซื้อตาม เพื่อน	ประหยัด น้ำมัน	หาอะไหล่ ง่าย	ราคาถูก	เป็นที่นิยม
สวย		.7773*		.1286*	.2471*	
ซื้อตามเพื่อน			.2900*			
ประหยัดน้ำมัน				.3584*		
หาอะไหล่ง่าย						
ราคาถูก						
เป็นที่นิยม						

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 89 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
จาก เหตุผลการเลือกรุ่นแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่อง
ทางการจำหน่ายที่แตกต่างกันคือเลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติเพราะสวยมีระดับการ
ตัดสินใจมากกว่าเพราะซื้อตามเพื่อน (.7773) มากกว่าเพราะหาอะไหล่ง่าย(.1286 และมากกว่าเพราะ
ราคาถูก (.2471) ส่วนเลือกเพราะประหยัดน้ำมันมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าซื้อตามเพื่อน
(.2900) และเพราะหาอะไหล่ง่ายระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าเพราะประหยัดน้ำมัน (.3584)

ตาราง 90 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
 ชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมทาง การตลาดกับเหตุผลที่เลือกรุ่น

เหตุผลที่เลือกรุ่น รถจักรยานยนต์	สวย	ชื่อตาม เพื่อน	ประหยัด น้ำมัน	หาอะไหล่ ง่าย	ราคาถูก	เป็นที่ นิยม
สวย			.5652*	.3252*		
ชื่อตามเพื่อน	.3550*					
ประหยัดน้ำมัน						
หาอะไหล่ง่าย						
ราคาถูก			.6971*	.4571*		
เป็นที่นิยม				.4882*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 90 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
 จาก เหตุผลการเลือกรุ่นแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
 ส่งเสริมทางการตลาดที่แตกต่างกันคือรุ่นรถจักรยานยนต์เพราะสวยมีระดับการตัดสินใจมากกว่า
 ประหยัดน้ำมัน (.5652) และมากกว่าเพราะหาอะไหล่ได้ง่าย (.3252) ส่วนเหตุผลจากชื่อตามเพื่อนมี
 ระดับการตัดสินใจมากกว่าสวย (.3550) และเหตุผลจากราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะ
 ประหยัดน้ำมัน (.6971) และมากกว่าหาอะไหล่ได้ง่าย (.4571) และเหตุผลจากเป็นที่นิยมมีระดับการ
 ตัดสินใจมากกว่าเพราะหาอะไหล่ได้ง่าย (.4882)

ตาราง 91 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ ด้านกระบวนการให้บริการกับเหตุผลที่เลือกรุ่น

เหตุผลที่เลือกรุ่น รถจักรยานยนต์	สวย	ซื้อตาม เพื่อน	ประหยัด น้ำมัน	หาอะไหล่ ง่าย	ราคาถูก	เป็นที่นิยม
สวย						
ซื้อตามเพื่อน						
ประหยัดน้ำมัน						
หาอะไหล่ง่าย						
ราคาถูก		.3570*		.2287*		
เป็นที่นิยม		.6783*				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 91 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
จาก เหตุผลการเลือกรุ่นแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
กระบวนการให้บริการที่แตกต่างกันคือ เหตุผล ที่เลือกรุ่นเพราะราคาถูกมีระดับการตัดสินใจ
มากกว่าเพราะซื้อตามเพื่อน (.3570) และมากกว่าเพราะหาอะไหล่ง่าย (.2287) และเพราะเป็นที่นิยม
มีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าเพราะซื้อตามเพื่อน (.6783)

ตาราง 92 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
 ซ็อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับเหตุผลที่เลือกรุ่น
 รถจักรยานยนต์

เหตุผลที่เลือกรุ่น รถจักรยานยนต์	สวย	ซ็อตาม เพื่อน	ประหยัด น้ำมัน	หาอะไหล่ ง่าย	ราคาถูก	เป็นที่นิยม
สวย		.3123*		.1540*	.2638*	
ซ็อตามเพื่อน						
ประหยัดน้ำมัน						
หาอะไหล่ง่าย						
ราคาถูก						
เป็นที่นิยม						

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 92 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซ็อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
 จาก เหตุผลการเลือกรุ่นแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซ็อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
 สถานที่ สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่แตกต่างกันคือเลือกเพราะสวยมีระดับการตัดสินใจซ็อมากกว่า
 เพราะซ็อตามเพื่อน (.3123) และมากกว่าเพราะหาอะไหล่ง่าย (.1540) และมากกว่าเพราะราคาถูก (.
 2638)

ตาราง 93 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
 ชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับเหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์

เหตุผลที่เลือกรุ่น รถจักรยานยนต์	สวย	ชื่อตาม เพื่อน	ประหยัด น้ำมัน	หอะไหล่ ง่าย	ราคาถูก	เป็นที่นิยม
สวย						
ชื่อตามเพื่อน						
ประหยัดน้ำมัน						
หอะไหล่ง่าย	.3831*					
ราคาถูก	.3066*					
เป็นที่นิยม						

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 93 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
 จาก เหตุผลการเลือกรุ่นแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อชื่อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
 พนักงานให้บริการที่แตกต่างกันคือ เหตุผลที่หอะไหล่่ง่ายมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะสวย
 (.3831)และเพราะราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะสวย(.3066)

ตาราง 94 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัด
พระนครศรีอยุธยาจำแนกตามสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	13.743	4	3.436	18.290	.000*	
ภายในกลุ่ม	71.571	381	0.188			
รวม	85.315	385				

ตาราง 94 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม	24.268	4	6.067	13.840	.000*	
ภายในกลุ่ม	167.015	381	0.438			
รวม	191.283	385				
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม	18.118	4	4.530	23.731	.000*	
ภายในกลุ่ม	72.722	381	0.191			
รวม	90.840	385				
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม	17.924	4	4.481	19.020	.000*	
ภายในกลุ่ม	89.762	381	0.236			
รวม	107.686	385				
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	36.271	4	9.068	24.512	.000*	

ภายในกลุ่ม	140.946	381	0.370		
รวม	177.217	385			
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	17.564	4	4.391	31.426	.000*
ภายในกลุ่ม	53.236	381	0.140		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	33.860	4	8.465	21.825	.000*
ภายในกลุ่ม	147.773	381	0.388		
รวม	181.632	385			

ตาราง 94 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์					
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	16.388	4	4.097	25.624	.000*
ภายในกลุ่ม	60.917	381	0.160		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 94 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่าsig น้อยกว่า ค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ ทุกด้าน แสดงว่าสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ต่างกันมี ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 95-101 ได้ผลดังนี้

ตาราง 95 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์สถานที่ซื้อ

สถานที่ซื้อ	ตัวแทน จำหน่าย	ร้านค้าทั่วไป	ห้าง สรรพสินค้า	ตามบู๊ทที่ มาแสดง	ธนาคาร
ตัวแทนจำหน่าย					
ร้านค้าทั่วไป					
ห้างสรรพสินค้า	.4434*	.3981*			
ตามบู๊ทที่มาแสดง	.6471*	.6019*			.7705*
ธนาคาร					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 95 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ
ที่เลือกสถานที่ซื้อที่แตกต่างกันระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์
ที่แตกต่างกันคือ จากห้างสรรพสินค้ามีระดับการตัดสินใจมากกว่าจากตัวแทนจำหน่าย (.4434) และ
มากกว่าจากร้านค้าทั่วไป (.3981) ส่วนซื้อตามบู๊ทที่มาแสดงมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าจาก
ตัวแทนจำหน่าย (.6471) และมากกว่าร้านค้าทั่วไป (.6019) และมากกว่าจากธนาคาร (.7705)

ตาราง 96 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคาจำกับสถานที่ซื้อ

สถานที่ซื้อ	ตัวแทน จำหน่าย	ร้านค้าทั่วไป	ห้าง สรรพสินค้า	ตามบู๊ทที่ มาแสดง	ธนาคาร
ตัวแทนจำหน่าย		.1920*			
ร้านค้าทั่วไป					
ห้างสรรพสินค้า					
ตามบู๊ทที่มาแสดง	.8721*				
ธนาคาร					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 96 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่เลือกสถานที่ซื้อที่แตกต่างกันระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคาที่แตกต่างกันคือ ซื้อจากจากตัวแทนจำหน่ายมีระดับการตัดสินใจมากกว่าจากร้านค้าทั่วไป (.1920) และตามบู๊ทที่มาแสดงมีระดับการตัดสินใจมากกว่าจากตัวแทนจำหน่าย (.8721)

ตาราง 97 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางจัดจำหน่ายกับสถานที่ซื้อ

สถานที่ซื้อ	ตัวแทนจำหน่าย	ร้านค้าทั่วไป	ห้างสรรพสินค้า	ตามบู๊ทที่มาแสดง	ธนาคาร
ตัวแทนจำหน่าย					
ร้านค้าทั่วไป					
ห้างสรรพสินค้า					
ตามบู๊ทที่มาแสดง	.7055*	.8079*	.6204*		
ธนาคาร					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 97 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่เลือกสถานที่ซื้อที่แตกต่างกันระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน คือซื้อตามบู๊ทที่มาแสดงมีระดับการตัดสินใจซื้อสูงกว่าซื้อจากตัวแทนจำหน่าย (.7055)มากกว่าซื้อจากร้านค้าทั่วไป(.8079)และมากกว่าซื้อจากห้างสรรพสินค้า(.6204)

ตาราง 98 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับสถานที่ซื้อ

สถานที่ซื้อ	ตัวแทน จำหน่าย	ร้านค้าทั่วไป	ห้าง สรรพสินค้า	ตามบู๊ทที่ มาแสดง	ธนาคาร
ตัวแทนจำหน่าย		.5197*	.5539*		
ร้านค้าทั่วไป					
ห้างสรรพสินค้า					
บู๊ทที่มาแสดง	.5819*				
ธนาคาร		.8111*			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 98 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่เลือกสถานที่ซื้อที่แตกต่างกันระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการที่แตกต่างกันคือ เลือกสถานที่ซื้อจากตัวแทนจำหน่ายมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่า(.5197)เลือกจากร้านค้าทั่วไปและมากกว่าเลือกจากห้างสรรพสินค้า(.5539) ส่วนเลือกจากบู๊ทที่มาแสดงมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าเลือกจากตัวแทนจำหน่าย(.5819)และมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเลือกจากธนาคาร(.8111)

ตาราง 99 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedureระดับการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่และสภาพแวดล้อมกับสถานที่ซื้อ

สถานที่ซื้อ	ตัวแทน จำหน่าย	ร้านค้าทั่วไป	ห้าง สรรพสินค้า	ตามบู๊ทที่ มาแสดง	ธนาคาร
ตัวแทนจำหน่าย					
ร้านค้าทั่วไป					
ห้างสรรพสินค้า					
ตามบู๊ทที่มาแสดง	.7507*	.8241*	.9907*	.5086*	

 ธนาคาร

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 99 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่เลือกสถานที่ซื้อที่แตกต่างกันระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่และสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกันคือเลือกสถานที่ซื้อตามบู๊ทที่มาแสดงมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าจากตัวแทนจำหน่าย(.7507)และมากกว่าร้านค้าทั่วไป(.8241)และมากกว่าจากห้างสรรพสินค้า(.9907)และมากกว่าตามบู๊ทที่มาแสดง(.5086)

ตาราง 100 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับสถานที่ซื้อ

สถานที่ซื้อ	ตัวแทนจำหน่าย	ร้านค้าทั่วไป	ห้างสรรพสินค้า	ตามบู๊ทที่มาแสดง	ธนาคาร
ตัวแทนจำหน่าย		.4312*			
ร้านค้าทั่วไป					
ห้างสรรพสินค้า					
ตามบู๊ทที่มาแสดง	.5741*				
ธนาคาร		.9354*			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 100 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่เลือกสถานที่ซื้อที่แตกต่างกันระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน

พนักงานให้บริการที่แตกต่างกันคือเลือกสถานที่ซื้อรถจากตัวแทนจำหน่ายมีระดับการตัดสินใจซื้อ
มากกว่าจากร้านค้าทั่วไป(.4321) เลือกจากตามบู๊ทที่มาแสดงระดับการตัดสินใจมากกว่าเลือกจาก
ตัวแทนจำหน่าย(.5741) และเลือกจากธนาคารมีระดับการตัดสินใจมากกว่าจากร้านค้าทั่วไป(.9354)

ตาราง 101 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับสถานที่ซื้อ

สถานที่ซื้อ	ตัวแทน จำหน่าย	ร้านค้าทั่วไป	ห้าง สรรพสินค้า	ตามบู๊ทที่ มาแสดง	ธนาคาร
ตัวแทนจำหน่าย			.2401*		
ร้านค้าทั่วไป					
ห้างสรรพสินค้า					
ตามบู๊ทที่มาแสดง	.7507*	.8241*	.9907*		.5086*
ธนาคาร	.2421*	.3155*	.4821*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 101 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติที่เลือกสถานที่ซื้อที่แตกต่างกันระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
สถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพโดยเลือกสถานที่ซื้อจากตัวแทนจำหน่ายมีระดับการตัดสินใจ
ซื้อมากกว่าจากห้างสรรพสินค้า(.2401)ส่วนเลือกตามบู๊ทที่มาแสดงมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่า
จากตัวแทนจำหน่าย(.7507)มากกว่าจากร้านค้าทั่วไป(.8241)มากกว่าห้างสรรพสินค้า(.9907)และ
มากกว่าธนาคาร และเลือกจากธนาคารมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าจากตัวแทนจำหน่าย(.2421)
และมากกว่าจากร้านค้าทั่วไป(.3155)และมากกว่าจากห้างสรรพสินค้า(.4821)

ตาราง 102 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจำแนกตามเหตุผล
การเลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.
--	----	----	----	---	------

ด้านผลิตภัณฑ์

ระหว่างกลุ่ม	28.109	7	4.106	26.534	.000*
ภายในกลุ่ม	57.206	378	0.151		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	51.453	7	7.350	19.870	.000*
ภายในกลุ่ม	139.830	378	0.370		
รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	21.915	7	3.131	17.169	.000*
ภายในกลุ่ม	68.925	378	0.182		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	16.821	7	2.403	9.996	.000*
ภายในกลุ่ม	90.865	378	0.240		
รวม	107.686	385			

ตาราง 102 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมิติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	63.970	7	9.139	30.503	.000*	
ภายในกลุ่ม	113.247	378	0.300			
รวม	177.217	385				
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ						
ระหว่างกลุ่ม	11.316	7	1.617	10.273	.056	
ภายในกลุ่ม	59.485	378	0.157			
รวม	70.801	385				
ด้านพนักงานให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	48.984	7	6.998	19.941	.072	

ภายในกลุ่ม	132.648	378	0.157		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	19.621	7	2.803	18.369	.004*
ภายในกลุ่ม	57.683	378	0.153		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 102 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งค่า sig .มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติ $\alpha=0.05$ มี 2 ด้านแสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่เหตุผล เลือกสถานที่ซื้อที่แตกต่างกันในด้านสถานที่สภาพแวดล้อมและด้านพนักงานบริการมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ไม่แตกต่างกันส่วนด้านที่มีค่า sig .น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติ $\alpha=0.05$ มี 5 ด้าน แสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติจากเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 103-107 ได้ผลดังนี้

ตาราง 103 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อ

เหตุผลที่เลือกสถานที่	1	2	3	4	5	6	7	8
1.ใกล้บ้าน								
2.มีสินค้าให้เลือก	.2563*					.2143*		
3.บริการดี								
4.มีบริการหลังการขาย	.4865*	.2302*				.4444*		
5.มีอะไหล่พร้อม	.6531*	.3968*	.6111*					.2295*

6.พนักงานต้อนรับดี

7.จัดร้านสวยงาม

8.ราคาถูก .4236* .1673* .3816* .3816*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 103 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์ที่มีเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือการเลือกสถานที่ซื้อเพราะมีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจมากกว่า เพราะใกล้บ้าน(.2563) และมากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี(.2143) ส่วน เลือกสถานที่ซื้อเพราะมีบริการหลังการขายมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะใกล้บ้าน(.4865) มากกว่าเพราะมีสินค้าให้เลือก(.2302)และมากกว่า เพราะบริการดีส่วนเลือก(.4444)เพราะมีอะไหล่พร้อมมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะใกล้บ้าน(.6531) มากกว่าเพราะ มีสินค้าให้เลือก(.3968)มากกว่าเพราะ บริการดี(.6111)และมากกว่าเพราะราคาถูก(.2295) และเหตุผลที่เลือกในเรื่องราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะใกล้บ้าน(.4236) มากกว่าเพราะมีสินค้าให้เลือก(.1673) มากกว่าเพราะ บริการดี(.3816) และมากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี(.3816)

ตาราง 104 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อ

เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อ	1	2	3	4	8	6	7	8
1.ใกล้บ้าน						.3890*		
2.มีสินค้าให้เลือก	.4901*			.2484*		.8791*	.5326*	
3.บริการดี	.4417*					.8308*	.4842*	
4.มีบริการหลังการขาย	.2417*					.6308*	.2842*	
5.มีอะไหล่พร้อม	.4058*					.7949*	.4483*	
6.พนักงานต้อนรับดี								
7.จัดร้านสวยงาม						.3466*		

8.ราคาถูก

ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 105 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อเพราะบริการดีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะใกล้บ้าน(.3880) มากกว่าเพราะมีสินค้าให้เลือก(.4643) มากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี(.5000)และมากกว่าเพราะราคา ถูก(.4572) ส่วนเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อเพราะมีบริการหลังการขายมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะใกล้บ้าน (.5964) มากกว่าเพราะมีสินค้าให้เลือก(.6726) มากกว่าเพราะมีอะไหล่พร้อม (.2500) มากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี(.7083)และมากกว่าเพราะราคาถูก(.6656) ส่วนการมีอะไหล่พร้อมมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะใกล้บ้าน (.3646) มากกว่าเพราะมีสินค้าให้เลือก(.4226) มากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี(.4583)และมากกว่าเพราะราคาถูก(.4156) และเพราะจัดร้านสวยงามมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะราคาถูก(.2928)

ตาราง 106 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อ

เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อ	1	2	3	4	5	6	7	8
1.ใกล้บ้าน			.3685*			.4935*		
2.มีสินค้าให้เลือก			.3571*			.4821*		
3.บริการดี								
4.มีบริการหลังการขาย	.2982*	.3095*	.6667*		.2917*	.7917*	.4101*	
5.มีอะไหล่พร้อม			.3750*			.5000*		
6.พนักงานต้อนรับดี								
7.จัดร้านสวยงาม						.3816*		.3816*

8.ราคาถูก

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 106 ผล การเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดที่มีเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ แตกต่างกันคือ เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อใกล้บ้านมีระดับการตัดสินใจมากกว่า เพราะบริการดี(.3685) และมากกว่าเพราะ มีสินค้าให้เลือก(.4935) ส่วนเพราะมีสินค้าให้เลือกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะบริการดี(.3574) มากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี ส่วนบริการหลังการขายมีระดับ การตัดสินใจมากกว่าเพราะใกล้บ้าน(.2892) มากกว่าเพราะมีสินค้าให้เลือก (.3095) มากกว่าเพราะบริการดี (.6667) มากกว่าเพราะมีอะไหล่พร้อม(.2917)มากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี(.7917) และมากกว่าเพราะราคาถูก(.4101) ส่วนมีอะไหล่พร้อมมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะบริการดี (.3750) และมากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี (.5000)ส่วนเหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อเพราะจัดร้านสวยงามมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี(.3816) และมากกว่าเพราะราคาถูก(.3816)

ตาราง 107 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับเหตุผลที่เลือกสถานที่

เหตุผลที่เลือก สถานที่ซื้อ	1	2	3	4	5	6	7	8
1.ใกล้บ้าน						1.0870*		.7536*
2.มีสินค้าให้เลือก								.7143*
3.บริการดี								
4.มีบริการหลังการขาย	.7467*	.7858*	.8889*				.8289*	
5.มีอะไหล่พร้อม	.4130*	.4524*					.4956*	
6.พนักงานต้อนรับดี								
7.จัดร้านสวยงาม				.4712*				
8.ราคาถูก				.3810*		.5238*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 107 ผล การเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการที่มีเหตุผลเลือกสถานที่ซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อเพราะใกล้บ้านมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะพนักงานต้อนรับดี(1.0870) และมากกว่าเพราะราคาถูก(.7143) ส่วนเพราะการมีบริการหลังการขายมี ระดับ การตัดสินใจซื้อมากกว่าเพราะใกล้บ้าน(.7467) มากกว่าเพราะมีสินค้าให้เลือก(.7857)มากกว่าเพราะมีบริการหลังการขาย(.8889)และมากกว่าเพราะราคาถูก(.8289) ส่วนเพราะมีอะไหล่พร้อม มีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะใกล้บ้าน(.4130)มากกว่าเพราะมีสินค้าให้เลือก (.4524) และมากกว่าเพราะราคาถูก (.4956) ส่วนเหตุผลเพราะจัดร้านสวยงามมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะการมีบริการหลังการขาย(.4712) และเพราะราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะมีบริการหลังการขาย(.3810)และมากกว่า เพราะพนักงานต้อนรับดี(.5238)

ตาราง 108 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าจำแนกตามผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์						
เกียร์อัตโนมัติ		SS	df	MS	F	Sig.
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม		2.658	4	0.664	3.063	.017*
ภายในกลุ่ม		82.657	381	0.217		
รวม		85.315	385			
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม		11.083	4	2.771	5.858	.000*
ภายในกลุ่ม		180.200	381	0.473		
รวม		191.283	385			

ด้านช่องทางจัดจำหน่าย

ระหว่างกลุ่ม	15.631	4	3.908	19.796	.000*
ภายในกลุ่ม	75.209	381	0.197		
รวม	90.840	385			

ด้านการส่งเสริมการตลาด

ระหว่างกลุ่ม	12.407	4	3.102	12.403	.000*
ภายในกลุ่ม	95.280	381	0.250		
รวม	107.686	385			

ด้านกระบวนการให้บริการ

ระหว่างกลุ่ม	16.122	4	4.031	9.533	.000*
ภายในกลุ่ม	161.095	381	0.250		
รวม	177.217	385			

ตาราง 108 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อ					
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.

ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทาง

กายภาพ

ระหว่างกลุ่ม	10.105	4	2.526	15.858	.000*
ภายในกลุ่ม	60.696	381	0.423		
รวม	70.801	385			

ด้านพนักงานให้บริการ

ระหว่างกลุ่ม	9.584	4	2.396	5.306	.000*
ภายในกลุ่ม	172.048	381	0.452		
รวม	181.632	385			

โดยรวม

ระหว่างกลุ่ม	5.778	4	1.445	7.695	.000*
ภายในกลุ่ม	71.526	381	0.188		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 108 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่าsig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ ทุกด้าน แสดงว่าผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 109-115 ได้ผลดังนี้

ตาราง 109 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ	ตัวเอง	ครอบครัว	เพื่อน	ผู้นำชุมชน	พนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์
ตัวเอง			.2685*		
ครอบครัว			.2321*		
เพื่อน					
ผู้นำชุมชน				.3943*	
พนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 109 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
ด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเป็นตัวเองมีระดับการตัดสินใจมากกว่า
ผู้มีส่วนร่วมเป็นเพื่อน(.2685) ส่วนผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัวมีระดับ การตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วน
ร่วมเป็นเพื่อนและผู้นำชุมชน(.2321)มีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นเพื่อน(.3943)

ตาราง 110 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedureระดับการ ตัดสินใจ
ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

ผู้มีส่วนร่วมในการ ตัดสินใจ	ตัวเอง	ครอบครัว	เพื่อน	ผู้นำชุมชน	พนักงานขาย/ พรีเซ็นเตอร์
ตัวเอง					
ครอบครัว					
เพื่อน					
ผู้นำชุมชน	.9567*	.8126*	.9370*		.8895*
พนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 110 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
ราคาที่มีผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ผู้มีส่วนร่วมเป็นผู้นำชุมชนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าตัวเอง (.9567)
มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัว(.8126) มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นเพื่อน(.9370) และมากกว่าผู้มี
ส่วนร่วมเป็นพนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์(.8895)

ตาราง 111 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

ผู้มีส่วนร่วมในการ ตัดสินใจ	ตัวเอง	ครอบครัว	เพื่อน	ผู้นำชุมชน	พนักงานขาย/ พรีเซ็นเตอร์
ตัวเอง			.2549*		

ครอบครัว		.3030*	
เพื่อน			
ผู้นำชุมชน	.9923*	.9439*	.8523*
พนักงานขาย/ฟรีเซ็นเตอร์			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 111 ผล การเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
ช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ผู้มีส่วนร่วมเป็นตัวเองมีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้
มีส่วนร่วมเป็นเพื่อน (.2549) ส่วนผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วน
ร่วมเป็นเพื่อน (.3030) ผู้มีส่วนร่วมเป็นผู้นำชุมชนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วน
ร่วมเป็นตัวเอง (.9923) มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัว(.9437)และมากกว่าพนักงานขาย/ฟรีเซ็นเตอร์
(.8523)

ตาราง 112 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

ผู้มีส่วนร่วมในการ ตัดสินใจ	ตัวเอง	ครอบครัว	เพื่อน	ผู้นำชุมชน	พนักงานขาย/ ฟรีเซ็นเตอร์
ตัวเอง					
ครอบครัว					
เพื่อน					
ผู้นำชุมชน	.9592*	.9916*	.8963*		1.0795*
พนักงานขาย/ฟรีเซ็นเตอร์					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 112 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดที่มีผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเป็นผู้นำชุมชนมีระดับการตัดสินใจ มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นตัวเอง(.9592) มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัว(.9916) มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นเพื่อน(.8963)และมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นพนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์ (1.0795)

ตาราง 113 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ	ตัวเอง	ครอบครัว	เพื่อน	ผู้นำชุมชน	พนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์
ตัวเอง					
ครอบครัว	.2688*				
เพื่อน	.3587*				
ผู้นำชุมชน		.8094*	.7195*		1.0758*
พนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 113 ผล การเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการที่มีผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันคือ ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเป็นครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่า ผู้มีส่วนร่วมเป็นตัวเอง(.2688) ผู้มีส่วนร่วมเป็นเพื่อนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นตัวเอง(.3587) ส่วนผู้มีส่วนร่วม เป็นผู้นำชุมชนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัว(.8094) มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็น เพื่อน(.7195)และมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นพนักงานขาย /พรีเซ็นเตอร์ (1.0758)

ตาราง 114 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ	ตัวเอง	ครอบครัว	เพื่อน	ผู้นำชุมชน	พนักงานขาย/ พรีเซ็นเตอร์
ตัวเอง					
ครอบครัว					
เพื่อน	.2139*	.1740*			.2809*
ผู้นำชุมชน	.8424*	.8326*	.6585*		

 พนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 114 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันคือ ผู้มีส่วนร่วมเป็นเพื่อนมีระดับการตัดสินใจ มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นตัวเอง(.2139) มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัว(.1740) และมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นพนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์(.2809) ผู้มีส่วนร่วมเป็นผู้นำชุมชนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นตัวเอง(.8424) มากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัว (.8326) และมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นเพื่อน (.6585)

ตาราง 115 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ	ตัวเอง	ครอบครัว	เพื่อน	ผู้นำชุมชน	พนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์
ตัวเอง		.1643*	.5544*		
ครอบครัว					
เพื่อน		.3900*			.4929*

ผู้นำชุมชน

พนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 115 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการที่มีผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันคือ ผู้มีส่วนร่วม เป็นตัวเองมีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัว (.1643)และมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นเพื่อน(.5544) ส่วนผู้มีส่วนร่วมที่เป็นเพื่อนมีระดับการตัดสินใจมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นครอบครัว(.3900)และมากกว่าผู้มีส่วนร่วมเป็นพนักงานขาย/พรีเซ็นเตอร์ (.4929)

ตาราง 116 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยากับราคาที่ตัดสินใจซื้อ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	

ด้านผลิตภัณฑ์

ระหว่างกลุ่ม	0.597	3	0.199	0.897	.443
ภายในกลุ่ม	84.718	382	0.22		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	12.826	3	4.275	9.152	.000*
ภายในกลุ่ม	178.457	382	0.467		
รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	13.924	3	4.641	23.051	.000*
ภายในกลุ่ม	76.916	382	0.201		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	13.193	3	4.398	17.778	.000*
ภายในกลุ่ม	94.493	382	0.247		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	18.123	3	6.041	14.505	.000*
ภายในกลุ่ม	159.095	382	0.416		
รวม	177.217	385			

ตาราง 116 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมิติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ						
ระหว่างกลุ่ม	10.355	3	3.452	21.813	.000*	
ภายในกลุ่ม	60.446	382	0.158			

รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	9.975	3	3.325	7.399	.000*
ภายในกลุ่ม	171.658	382	0.449		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	6.776	3	2.259	12.7399	.000*
ภายในกลุ่ม	70.528	382	0.185		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 116 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่า sig มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 1 ด้านแสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ราคาที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อด้านผลิตภัณฑ์ที่ไม่แตกต่างกัน ส่วนด้านที่มี ค่า sig ยกกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 6 ด้านแสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านกระบวนการ ด้านส่งเสริมการจำหน่าย ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพและด้านพนักงานให้บริการที่ ราคาที่แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 117-122 ได้ผลดังนี้

ตาราง 117 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับราคาที่ซื้อ

ราคาที่ตัดสินใจซื้อ (บาท)	ไม่เกิน 30,000 บาท	30,000-40,000 บาท	40,001-50,000 บาท	50,000บาท ขึ้นไป
ไม่เกิน 30,000 บาท			.3344*	

30,000-40,000 บาท			.3036*
40,001-50,000 บาท			
50,000บาทขึ้นไป	.8092*	.8400*	1.1436*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 117 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคาที่มีราคาในการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันคือ ลูกค้าซื้อที่ราคาไม่เกิน 30,000 บาทมีระดับการตัดสินใจมากกว่า(.3344)ลูกค้าซื้อที่ราคา 40,001-50,000บาท ส่วนลูกค้าซื้อที่ราคา 30,000-40,000บาท มีระดับการตัดสินใจมากกว่า(.3036)ลูกค้าซื้อที่ราคา 40,001-50,000 บาท ส่วนลูกค้าซื้อที่ราคา50,000บาทขึ้นไปมีระดับการตัดสินใจมากกว่า(.8092) ลูกค้าซื้อที่ราคาไม่เกิน30,000บาท มากกว่า(.8400)ลูกค้าซื้อที่ราคา 30,000-40,000บาท และมากกว่า (1.1436)ลูกค้าซื้อที่ราคา 40,001-50,000บาท

ตาราง 118 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedureระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางจัดจำหน่ายกับราคาที่ตัดสินใจซื้อ

ราคาที่ตัดสินใจซื้อ(บาท)	1	2	3	4
1. ไม่เกิน 30,000 บาท				
2.30,000-40,000บาท			.2145*	
3.40,001-50,000บาท				
4.50,000บาทขึ้นไป		.9521*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 118 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในราคาที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ลูกค้าซื้อที่ราคา30,000-40,000บาทมีระดับการตัดสินใจ มากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคา40,001-50,000บาท(.2145) และลูกค้าซื้อที่ราคา50,000บาทขึ้นไปมีระดับการตัดสินใจซื้อ มากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคา30,000-40,000บาท

ตาราง 119 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านการส่งเสริมการตลาดกับราคาที่ตัดสินใจซื้อ

ราคาที่ตัดสินใจซื้อ(บาท)	1	2	3	4
1. ไม่เกิน 30,000 บาท		.2250*		
2. 30,000-40,000บาท				
3. 40,001-50,000บาท				
4. 50,000บาทขึ้นไป	.9000*	.7127*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 119 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
ส่งเสริมการตลาดในราคาที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ลูกค้ำซื้อที่ราคาไม่เกิน 30,000 บาทมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำซื้อ
ที่ราคา30,000-40,000บาท(.2250) ส่วนลูกค้ำที่ซื้อที่ราคา50,000บาทขึ้นไปมีระดับการตัดสินใจ
มากกว่าลูกค้ำที่ซื้อราคาไม่เกิน 30,000 บาท(.9000) และมากกว่าลูกค้ำที่ซื้อที่ราคา30,000-40,000
บาท(.7127)

ตาราง120 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับราคาที่ตัดสินใจซื้อ

ราคาที่ตัดสินใจซื้อ(บาท)	1	2	3	4
--------------------------	---	---	---	---

1. ไม่เกิน 30,000 บาท	.4014*	
2. 30,000-40,000 บาท		
3. 40,001-50,000 บาท		
4. 50,000 บาทขึ้นไป	.7986*	.8889*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 120 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับราคาที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ลูกค้าซื้อที่ราคาไม่เกิน 30,000 บาทมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่า (ลูกค้าซื้อที่ราคา 30,000-40,000 บาท(.4010) ส่วนลูกค้าซื้อที่ราคา 50,000 บาทขึ้นไปมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคา 30,000-40,000 บาท(.7986) และมากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคา 40,001-50,000 บาท(.8889)

ตาราง 121 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับราคาที่ตัดสินใจซื้อ

ราคาที่ตัดสินใจซื้อ(บาท)	1	2	3	4
1. ไม่เกิน 30,000 บาท				
2. 30,000-40,000 บาท	.1489*	.1501*		
3. 40,001-50,000 บาท				
4. 50,000 บาทขึ้นไป	.9333*	.7844*	.9444*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 121 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมในราคาที่ตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในราคาที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันคือ ลูกค้าซื้อที่ราคา30,000-40,000บาทมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าลูกค้าซื้อที่ ราคาที่ไม่เกิน 30,000 บาท(.1489) มากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคา30,000-40,000บาท(.1501) ส่วนลูกค้าซื้อที่ราคา 50,000 บาทขึ้นไปมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าลูกค้าซื้อ

ที่ราคาไม่เกิน 30,000บาท(.9333) มากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคา30,000-40,000บาท(.7844) และมากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคา40,001-50,000บาท(.9444)

ตาราง 122 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedureระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับ ราคาที่ตัดสินใจซื้อ

ราคาที่ตัดสินใจซื้อ(บาท)	1	2	3	4
1.ไม่เกิน 30,000 บาท				
2.30,000-40,000บาท	.3139*		.4019*	
3.40,001-50,000บาท				
4.50,000บาทขึ้นไป				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 122 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานบริการในราคาที่ตัดสินใจซื้อแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในราคาที่แตกต่างกันคือ ลูกค้าซื้อที่ราคา30,000-40,000บาท มีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคาไม่เกิน 30,000 บาท(.3139)และมากกว่าลูกค้าซื้อที่ราคา40,001-50,000บาท(.4019)

ตาราง 123 การทดสอบเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดจำแนกตามวิธีการชำระเงิน

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์	SS	df	MS	F	Sig.
---	----	----	----	---	------

อัต โนมัติ						
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	1.133	3	0.378	1.714	.164	
ภายในกลุ่ม	84.182	382	0.20			
รวม	85.315	385				
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม	1.266	3	0.422	0.848	.468	
ภายในกลุ่ม	190.018	382	0.497			
รวม	191.283	385				
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม	1.736	3	0.579	2.481	.061	
ภายในกลุ่ม	89.104	382	0.233			
รวม	90.840	385				
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม	3.352	3	1.117	4.090	.007*	
ภายในกลุ่ม	104.335	382	0.273			
รวม	107.686	385				
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	14.954	3	4.985	11.735	.000*	
ภายในกลุ่ม	162.264	382	0.273			
รวม	177.217	385				

ตาราง 123 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัต โนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	

ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	1.122	3	0.374	2.020	.106
ภายในกลุ่ม	69.679	382	0.182		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	7.939	3	2.646	5.820	.001*
ภายในกลุ่ม	173.693	382	0.455		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	1.137	3	0.379	1.901	.129
ภายในกลุ่ม	76.167	382	0.199		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 123 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งค่า sig มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 4 ด้านแสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกับวิธีการชำระเงินที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ไม่แตกต่าง ส่วนค่า sig น้อยกว่า ค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 3 ด้านแสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการให้บริการและด้านพนักงานให้บริการกับวิธีการชำระเงินที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 124-126 ได้ผลดังนี้

ตาราง 124 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับวิธีการชำระเงิน

วิธีการชำระเงิน	ชำระด้วยเงินสด	ผ่อนชำระเป็นงวด	เงินสดระยะสั้น	เงื่อนไขอื่นๆ
ชำระด้วยเงินสด				
ผ่อนชำระเป็นงวด				
เงินสดระยะสั้น	.2875*	.3309*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 124 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดที่มีวิธีการชำระเงินแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ แตกต่างกันคือ ลูกค้าที่มีวิธีการชำระเงินด้วยสดระยะสั้นมีระดับการตัดสินใจมากกว่า ลูกค้าที่มีวิธีการชำระด้วยเงินสด(.2875) และมากกว่าลูกค้าที่มีวิธีการชำระเงิน โดยผ่อนชำระเป็นงวด(.3309)

ตาราง 125 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับวิธีการชำระเงิน

วิธีการชำระเงิน	ชำระด้วยเงินสด	ผ่อนชำระเป็นงวด	เงินสดระยะสั้น	เงื่อนไขอื่นๆ
ชำระด้วยเงินสด		.5187*		
ผ่อนชำระเป็นงวด				
เงินสดระยะสั้น		.4816*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 125 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการที่มีวิธีการชำระเงินแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ลูกค้าที่มีวิธี การชำระเงินด้วยเงินสด มีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าลูกค้าที่มีวิธีการผ่อนชำระเป็นงวด(.5187) และลูกค้าที่มีวิธีการชำระเงินเป็นเงินสดระยะสั้นมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้าที่มีวิธีการผ่อนชำระเป็นงวด(.4816)

ตาราง 126 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจ
 ที่ร้อยละ 5 สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยด้านพนักงานให้บริการกับวิธีการชำระเงิน

วิธีการชำระเงิน	ชำระด้วยเงินสด	ผ่อนชำระเป็นงวด	เงินสดระยะสั้น	เงื่อนไขอื่นๆ
ชำระด้วยเงินสด		.4747*	.3772*	
ผ่อนชำระเป็นงวด				
เงินสดระยะสั้น				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 126 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน
 กระบวนการให้บริการที่มีวิธีการชำระเงินแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
 อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ลูกค้ำที่มีวิธีการชำระด้วยเงินสดมีระดับการตัดสินใจมากกว่าลูกค้ำที่มีวิธี
 ผ่อนชำระเป็นงวด(.4747) และมากกว่าลูกค้ำที่มีวิธีการชำระเป็นเงินสดระยะสั้น(.3772)

ตอนที่ 5 การวิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติของลูกค้ำ
 จำแนกตามพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

โดยมีสมมติฐานเพื่อการทดสอบ ดังนี้

H_0 : พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อ
 รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ไม่แตกต่างกัน

H_1 : พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อ
 รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกัน

ตาราง 127 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับพฤติกรรมการใช้
 รถจักรยานยนต์จำแนกตามเหตุผลที่ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์						
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	6.993	4	1.48	8.505	.000*	
ภายในกลุ่ม	78.321	381	.206			
รวม	85.315	385				
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม	12.162	4	3.040	6.467	.000*	
ภายในกลุ่ม	179.121	381	.470			
รวม	191.283	385				
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม	3.536	4	.884	3.585	.004*	
ภายในกลุ่ม	87.304	381	.229			
รวม	90.840	385				
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม	8.520	4	2.130	8.183	.000*	
ภายในกลุ่ม	99.167	381	.260			
รวม	107.686	385				
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	24.505	4	6.126	15.284	.000*	
ภายในกลุ่ม	152.712	381	.401			
รวม	177.217	385				

ตาราง 127 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์						
เกียร์อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	

ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	2.674	4	.668	3.735	.005*
ภายในกลุ่ม	68.129	381	.179		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	13.460	4	3.365	7.623	.000*
ภายในกลุ่ม	168.173	381	.441		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	5.390	4	1.347	7.139	.000*
ภายในกลุ่ม	71.914	381	.189		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 127 การทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่ง ค่าsigน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ ทุกด้านแสดงลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีเหตุการณ์ใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 128-134 ได้ผลดังนี้

ตาราง 128 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับตามเหตุผลที่ใช้

เหตุผลที่ใช้	1	2	3	4	5
1.รูปร่างสวย					
2.ประหยัดน้ำมัน	.3389*				
3.เป็นที่นิยม				.3585*	
4.ราคาถูก	.2121*				
5.สะดวกในการขับขี่	.3389*				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 128 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์ที่มีเหตุผลการใช้รถแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ เหตุผลเพราะประหยัดน้ำมันมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพราะรูปร่างสวย(.3389) เหตุผลเพราะเป็นที่นิยมมีระดับการตัดสินใจมากกว่า เหตุผลเพราะราคาถูก(.3585) และเหตุผลเพราะราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่า เพราะรูปร่างสวย(.2121) เหตุผลเพราะสะดวกในการขับขี่มีระดับการตัดสินใจมากกว่า เหตุผลเพราะรูปร่างสวย(.3389)

ตาราง 129 การเปรียบเทียบความแตกต่าง รายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับเหตุผลที่ใช้

เหตุผลที่ใช้	1	2	3	4	5
1.รูปร่างสวย					
2.ประหยัดน้ำมัน	.4776*		.3848*		.4135*
3.เป็นที่นิยม					
4.ราคาถูก	.2955		.2026*		.3207*
5.สะดวกในการขับขี่					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 129 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้ำที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคาที่มีเหตุผลการใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ แตกต่าง

กันมีคือ เหตุผลเพราะประหยัดน้ำมันมีระดับการตัดสินใจมากกว่า(.4776)เหตุผลเพราะรูปร่างสวยมากกว่า(.3848)เหตุผลเพราะเป็นที่นิยมและมากกว่า(.4135)เหตุผลเพราะจับง่าย ส่วนเหตุผลเพราะราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่า(.2955)เหตุผลเพราะรูปร่างสวย มากกว่า(.2025)เหตุผลเพราะเป็นที่นิยมและมากกว่า(.3207)เหตุผลเพราะจับง่าย

ตาราง 130 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับเหตุผลที่ใช้

เหตุผลที่ใช้	1	2	3	4	5
1.รูปร่างสวย					
2.ประหยัดน้ำมัน	.2267*		.2236*	.2111*	
3.เป็นที่นิยม					
4.ราคาถูก					
5.สะดวกในการขับขี่					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 130 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีเหตุผลการใช้รถแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ แตกต่างกันคือ เหตุผลจากการประหยัดน้ำมันมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลจากรูปร่างสวย(.2267)มากกว่าเหตุผลจากเป็นที่นิยม(.2236) และมากกว่าเหตุผลจากราคาถูก(.2111)

ตาราง 131 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับเหตุผลที่ใช้

เหตุผลที่ใช้	1	2	3	4	5
1.รูปร่างสวย					
2.ประหยัดน้ำมัน	.3650*		.4018*	.2980*	
3.เป็นที่นิยม					
4.ราคาถูก					
5.สะดวกในการจับซื้อ					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 131 ผลการเปรียบเทียบพบว่า ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดที่มีเหตุผลการใช้รถแตกต่างกันมีระดับ การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์แตกต่างกันคือเหตุผลที่ใช้เพราะประหยัดน้ำมันมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะรูปร่างสวย(.3650) มากกว่าเหตุผลเพราะเป็นที่นิยม(.4018)และมากกว่าเหตุผลเพราะราคาถูก(.2980)

ตาราง 132 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedureของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับเหตุผลที่ใช้

เหตุผลที่ใช้	1	2	3	4	5
1.รูปร่างสวย					
2.ประหยัดน้ำมัน	.4231*				
3.เป็นที่นิยม	.2819*				
4.ราคาถูก	.7476*	.3245*			.3889*
5.สะดวกในการจับซื้อ					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 132 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการที่มีเหตุผลการใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกัน คือเหตุผลจากการประหยัดน้ำมันมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะ

รูปร่างสวย(.4231) ส่วนเหตุผลเพราะเป็นที่นิยมมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะรูปร่างสวย (.2819) และเหตุผลที่ราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะรูปร่างสวย(.7476) มากกว่าเหตุผลเพราะประหยัดน้ำมัน(.3245) และมากกว่าเหตุผลเพราะสะดวกในการขับขี่(.3889)

ตาราง 133 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีFisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับเหตุผลที่ใช้

เหตุผลที่ใช้	1	2	3	4	5
1.รูปร่างสวย					
2.ประหยัดน้ำมัน					
3.เป็นที่นิยม					
4.ราคาถูก					
5.สะดวกในการขับขี่	.3556*	.3333*	.3101*	.2953*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 133 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีเหตุผลการใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ เหตุผลเพราะสะดวกในการขับขี่มีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะรูปร่างสวย (.556) มากกว่าเหตุผลเพราะประหยัดน้ำมัน(.3333) และมากกว่าเหตุผลเพราะเป็นที่นิยม(.3101) และมากกว่าเหตุผลเพราะราคาถูก(.2953)

ตาราง 134 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานบริการกับเหตุผลที่ใช้

เหตุผลที่ใช้	1	2	3	4	5
1.รูปร่างสวย					
2.ประหยัดน้ำมัน	.4162*				
3.เป็นที่นิยม	.3953*				
4.ราคาถูก	.5332*				
5.สะดวกในการขับขี่	.5114*				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 134 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานบริการที่มีเหตุผลการใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ เหตุผลเพราะการประหยัดน้ำมันมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะรูปร่างสวย (.4162) เหตุผลเพราะเป็นที่นิยมมีระดับ การตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะรูปร่างสวย (.3953) ส่วนเหตุผลเพราะราคาถูกมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะรูปร่างสวย(.5332)และสะดวกในการขับขี่มีระดับการตัดสินใจมากกว่าเหตุผลเพราะรูปร่างสวย(.5114)

ตาราง 135 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์จำแนกตามวัตถุประสงค์ที่ใช้

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ		SS	df	MS	F	Sig.
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม		3.860	4	.996	4.514	.001*
ภายในกลุ่ม		81.455	381	.214		
รวม		85.315	385			

ตาราง 135 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์	SS	F	Sig.
---	----	---	------

อัตโนมิติ	df	MS			
ด้านผลิตภัณฑ์					
ระหว่างกลุ่ม	3.860	4	.996	4.514	.001*
ภายในกลุ่ม	81.455	381	.214		
รวม	85.315	385			
ด้านราคา					
ระหว่างกลุ่ม	24.251	4	6.063	13.829	.000*
ภายในกลุ่ม	167.032	381	.438		
รวม	191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
ระหว่างกลุ่ม	22.832	4	5.708	31.978	.000*
ภายในกลุ่ม	68.008	381	.178		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	2.698	4	.674	2.448	.046*
ภายในกลุ่ม	104.988	381	.276		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	15.487	4	3.872	9.121	.000*
ภายในกลุ่ม	161.730	381	.424		
รวม	177.217	385			
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	8.398	4	2.099	12.818	.000*
ภายในกลุ่ม	62.403	381	.164		
รวม	70.801	385			
ตาราง 135 (ต่อ)					
ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์	SS		MS	F	Sig.

อัตรโนมัตติ	df				
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	32.672	4	8.168	20.891	.000*
ภายในกลุ่ม	148.961	381	.391		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	10.558	4	2.640	15.067	.000*
ภายในกลุ่ม	66.746	381	.175		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 135 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งค่า sig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญที่ $\alpha = 0.05$ ทุกด้านแสดงลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตรโนมัตติที่มีวัตถุประสงค์การใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตรโนมัตติแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 136-141 ได้ผลดังนี้

ตาราง 136 การเปรียบเทียบความแตกต่าง รายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตรโนมัตติด้านผลิตภัณฑ์กับวัตถุประสงค์ที่ใช้

วัตถุประสงค์ในการใช้	สะสม	ใช้ส่วนตัว	เป็นพาหนะเดินทาง	ใช้ในครอบครัว
สะสม				
ใช้ส่วนตัว				
เป็นพาหนะเดินทาง	.3497*	.1777*		
ใช้ในครอบครัว	.4159*	.2439*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 136 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตรโนมัตติด้านผลิตภัณฑ์ที่มีวัตถุประสงค์การใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์

อัตราผลตอบแทนต่างกันคือ วัตถุประสงค์ใช้เพื่อเป็นพาหนะเดินทางมีระดับการตัดสินใจมากกว่า วัตถุประสงค์ใช้สะสม(.3497)และมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.1777) ส่วนวัตถุประสงค์ใช้ในครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้สะสม(.4159)และมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.2439)

ตาราง 137 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับวัตถุประสงค์ที่ใช้

วัตถุประสงค์ในการใช้	สะสม	ใช้ส่วนตัว	เป็นพาหนะเดินทาง	ใช้ในครอบครัว
สะสม		.9293*		
ใช้ส่วนตัว				
เป็นพาหนะเดินทาง		.5716*		
ใช้ในครอบครัว		.7290*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 137 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคาที่มีวัตถุประสงค์การใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ วัตถุประสงค์ใช้เพื่อสะสมมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.9293) ส่วนวัตถุประสงค์ใช้เป็นพาหนะเดินทางมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.5716) และวัตถุประสงค์ใช้ในครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.7290)

ตาราง 138 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับวัตถุประสงค์ที่ใช้

วัตถุประสงค์ในการใช้	สะสม	ใช้ส่วนตัว	เป็นพาหนะเดินทาง	ใช้ในครอบครัว
สะสม				
ใช้ส่วนตัว	.5726*			
เป็นพาหนะเดินทาง	.4288*			
ใช้ในครอบครัว	.5153*			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 138 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีวัตถุประสงค์การใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ วัตถุประสงค์เพื่อใช้ส่วนตัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่า วัตถุประสงค์ใช้สะสม (.5726) ส่วนวัตถุประสงค์ใช้เป็นพาหนะเดินทางมีระดับการตัดสินใจมากกว่า วัตถุประสงค์ใช้สะสม(.4288) และวัตถุประสงค์ใช้ในครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่า วัตถุประสงค์ใช้สะสม(.5153)

ตาราง 139 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับวัตถุประสงค์ที่ใช้

วัตถุประสงค์ในการใช้	สะสม	ใช้ส่วนตัว	เป็นพาหนะเดินทาง	ใช้ในครอบครัว
สะสม				
ใช้ส่วนตัว				
เป็นพาหนะเดินทาง		.2062*		
ใช้ในครอบครัว		.2461*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 139 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดที่มีวัตถุประสงค์การใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ วัตถุประสงค์ใช้เป็นพาหนะเดินทางมีระดับการตัดสินใจมากกว่า

วัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.2026) และวัตถุประสงค์ใช้ในครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.2461)

ตาราง 140 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedureของระดับการตัดสินใจซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนให้บริการกับวัตถุประสงค์ที่ใช้

วัตถุประสงค์ในการใช้	สะสม	ใช้ส่วนตัว	เป็นพาหนะเดินทาง	ใช้ในครอบครัว
สะสม		.6022*		
ใช้ส่วนตัว				
เป็นพาหนะเดินทาง		.4473*		
ใช้ในครอบครัว		.6052*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 140 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนให้บริการที่มีวัตถุประสงค์การใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์แตกต่างกันคือ วัตถุประสงค์เพื่อสะสมมีระดับการตัดสินใจซื้อสูงกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว (.6022) วัตถุประสงค์ใช้เป็นพาหนะเดินทางมีระดับการตัดสินใจซื้อสูงกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.4473) และวัตถุประสงค์ใช้ในครอบครัวมีระดับการตัดสินใจซื้อสูงกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว (.6052)

ตาราง 141 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedureของระดับการตัดสินใจซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับวัตถุประสงค์ที่ใช้

วัตถุประสงค์ในการใช้	สะสม	ใช้ส่วนตัว	เป็นพาหนะเดินทาง	ใช้ในครอบครัว
----------------------	------	------------	------------------	---------------

สะสม	.2742*	
ใช้ส่วนตัว		
เป็นพาหนะเดินทาง	.4226*	.1349*
ใช้ในครอบครัว	.2877*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 141 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่ สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีวัตถุประสงค์การใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ วัตถุประสงค์เพื่อใช้สะสมมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.2742) ส่วนวัตถุประสงค์ใช้เป็นพาหนะเดินทางมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.4226) และมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ในครอบครัว(.1349) และวัตถุประสงค์ใช้ในครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.2877)

ตาราง 142 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedureของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับวัตถุประสงค์ที่ใช้

วัตถุประสงค์ในการใช้	สะสม	ใช้ส่วนตัว	เป็นพาหนะเดินทาง	ใช้ในครอบครัว
สะสม			.4902*	
ใช้ส่วนตัว				
เป็นพาหนะเดินทาง		.6111*		
ใช้ในครอบครัว		.8571*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 142 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการที่มีวัตถุประสงค์การใช้รถแตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ วัตถุประสงค์เพื่อใช้สะสมมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้เป็นพาหนะเดินทาง(.4902) ส่วนวัตถุประสงค์ใช้เป็นพาหนะเดินทางมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.6111)และวัตถุประสงค์ใช้ในครอบครัวมีระดับการตัดสินใจมากกว่าวัตถุประสงค์ใช้ส่วนตัว(.8571)

ตาราง 143 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์จำแนกตามประเภทที่ใช้

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	10.998	2	5.499	28.340	.000*	
ภายในกลุ่ม	74.317	383	.194			
รวม	85.315	385				
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม	5.899	2	2.950	6.094	.002*	
ภายในกลุ่ม	185.384	383	.484			
รวม	191.283	385				
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม	2.547	2	1.273	5.524	.004*	
ภายในกลุ่ม	88.293	383	.231			
รวม	90.840	385				
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม	.871	2	.436	1.562	.211	
ภายในกลุ่ม	106.815	383	.279			
รวม	107.686	385				

ตาราง 143 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	8.442	2	4.335	26.725	.000*	

ภายในกลุ่ม	168.776	383	.441		
รวม	177.217	385			
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	8.671	2	4.335	26.725	.000*
ภายในกลุ่ม	62.130	383	.162		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	26.683	2	13.342	32.977	.000*
ภายในกลุ่ม	154.949	383	.441		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	4.923	2	2.461	10.025	.000*
ภายในกลุ่ม	72.381	383	.189		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 143 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งที่มีค่าsigมากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 1 ด้าน แสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในด้านส่งเสริมการตลาดกับพฤติกรรมการใช้รถจำแนกตามประเภทรถจักรยานยนต์ที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ไม่แตกต่างกันส่วนค่าsigน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 6 ด้านแสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในด้านส่งเสริมการตลาดกับพฤติกรรมการใช้รถจำแนกตามประเภทที่ใช้ในด้าน ผลិតภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจำหน่าย ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ ด้านกระบวนการให้บริการและด้านพนักงานที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันดังนั้น จึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 144-159 ได้ผลดังนี้

ตาราง 144 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับประเภทรถที่ใช้

ประเภทรถจักรยานยนต์	รถใหม่ป้ายแดง	รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	รถมือสอง อายุ3-5 ปี
รถใหม่ป้ายแดง			
รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	.6553*		.4079*
รถมือสอง อายุ3-5 ปี			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 144 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับประเภทรถที่ใช้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ประเภทรถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าประเภทรถใหม่ป้ายแดง(.6553) และมากกว่าประเภทใช้รถมือสอง อายุ3-5 ปี(.4079)

ตาราง 145 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับประเภทรถที่ใช้

ประเภทรถจักรยานยนต์	รถใหม่ป้ายแดง	รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	รถมือสองอายุ3-5ปี
รถใหม่ป้ายแดง			
รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	4080*		.4671*
รถมือสองอายุ3-5ปี			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 145 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับประเภทรถที่ใช้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ประเภทรถที่ใช้เป็นรถมือสองไม่เกิน 3 ปีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าประเภทรถใหม่ป้ายแดง(4080)และมากกว่าประเภทรถมือสอง อายุ3-5 ปี(.4671)

ตาราง 146 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจ ซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางจัดจำหน่ายกับประเภทรถที่ใช้

ประเภทรถจักรยานยนต์	รถใหม่ป้ายแดง	รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	รถมือสองอายุ 3-5 ปี
รถใหม่ป้ายแดง			
รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี			
รถมือ สอง อายุ 3-5 ปี		.2733*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 146 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจำหน่ายกับประเภทรถที่ใช้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ประเภทรถที่ใช้เป็นรถมือสอง อายุ 3-5 ปีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าประเภทรถใหม่ป้ายแดง(.2733)

ตาราง 147 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับประเภทรถที่ใช้

ประเภทรถจักรยานยนต์	รถใหม่ป้ายแดง	รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	รถมือสองอายุ 3-5 ปี
รถใหม่ป้ายแดง		.2958*	
รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี			
รถมือ สอง อายุ 3-5 ปี	.4147*		.7105*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 147 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับประเภทรถที่ใช้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ประเภทรถใหม่ป้ายแดงมีระดับการตัดสินใจมากกว่าประเภทรถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี (.2958) ส่วนประเภทรถมือสองอายุ 3-5 ปี มีระดับการตัดสินใจมากกว่าประเภทรถใหม่ป้ายแดง(.4147) และมากกว่าประเภทรถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี(.7105)

ตาราง 148 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับประเภทรถที่ใช้

ประเภทรถจักรยานยนต์	รถใหม่ป้ายแดง	รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	รถมือสองอายุ 3-5 ปี
รถใหม่ป้ายแดง			.2567
รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี			
รถมือสอง อายุ 3-5 ปี	.4407		.6974*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 148 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้าน สถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับประเภทรถที่ใช้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ประเภทการรถใหม่ป้ายแดงมีระดับการตัดสินใจมากกว่าประเภทรถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี(.2567) ส่วนประเภทรถมือสองอายุ 3-5 ปีมีระดับการตัดสินใจมากกว่า ประเภทรถใหม่ป้ายแดง(.4407) และมากกว่าประเภทรถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี (.6974)

ตาราง 149 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับประเภทรถที่ใช้

ประเภทรถจักรยานยนต์	รถใหม่ป้ายแดง	รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	รถมือสองอายุ 3-5 ปี
---------------------	---------------	--------------------------	---------------------

รถใหม่ป้ายแดง	
รถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปี	.8777*
รถมือ สอง อายุ3-5 ปี	.9323*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 149 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับประเภทรถที่ใช้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์การใช้รถที่เกียร์อัตโนมัติที่ต่างกันคือ ประเภทรถมือสองอายุไม่เกิน 3 ปีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าประเภทรถใหม่ป้ายแดง (.8777) และประเภทรถมือสอง อายุ3-5 ปีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าประเภทรถมือสอง อายุ3-5 ปี(.9323)

ตาราง 150 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์จำแนกตามกิจกรรมที่ใช้

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	1.763	4	.441	2.010	.092	
ภายในกลุ่ม	83.552	381	.219			
รวม	85.315	385				
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม	44.591	4	11.148	28.954	.000*	
ภายในกลุ่ม	146.692	381	.228			
รวม	191.283	385				

ตาราง 150 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	

ด้านช่องทางจัดจำหน่าย

ระหว่างกลุ่ม	3.878	4	.969	4.247	.002*
ภายในกลุ่ม	86.962	381	.228		
รวม	90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
ระหว่างกลุ่ม	17.976	4	4.494	19.068	.000*
ภายในกลุ่ม	12.232	381	.235		
รวม	107.686	385			
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	41.796	4	10.494	29.398	.000*
ภายในกลุ่ม	135.421	381	.355		
รวม	177.217	385			
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมฯ					
ระหว่างกลุ่ม	6.551	4	1.638	9.711	.000*
ภายในกลุ่ม	64.250	381	.169		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	3.788	4	.974	2.029	.090
ภายในกลุ่ม	177.874	381	.467		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	9.662	4	2.416	13.606	.000*
ภายในกลุ่ม	67.642	381	.178		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 150 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 โดยรวมแตกต่างกัน ด้านที่มีค่า sig มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 2 ด้านแสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับพฤติกรรมจำแนกตามกิจกรรมการใช้ที่แตกต่างกันในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านพนักงานให้บริการ มีระดับการตัดสินใจซื้อ

รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ไม่แตกต่างกัน ซึ่งค่า sig น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 5 ด้านแสดงว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับพฤติกรรมจำแนกตามกิจกรรมการใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ ในด้านราคา ด้านช่องทางการจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ และด้านกระบวนการให้บริการแตกต่าง ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 151-155 ได้ผลดังนี้

ตาราง 151 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับกิจกรรมการใช้รถ

กิจกรรมการใช้รถ	ไปทำงาน	ใช้ชื่อของ	รับจ้าง	ให้เช่า
ไปทำงาน				
ใช้ชื่อของ	.6988*		.1956*	
รับจ้าง	.5033*			
ให้เช่า	.8731*		.3699*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 151 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับกิจกรรมการใช้รถที่ใช้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ใช้ในกิจกรรมเพื่อไปชื่อของมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อใช้ไปทำงาน(.6988) และมากกว่าเพื่อใช้รับจ้าง(.1956) ส่วนเพื่อใช้รับจ้างมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อใช้ไปทำงาน(.5033)และให้เช่ามีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อไปทำงาน(.8731)และมากกว่าเพื่อใช้รับจ้าง(.3699)

ตาราง 152 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจำหน่ายกับกิจกรรมการใช้รถ

กิจกรรมการใช้รถ	ไปทำงาน	ใช้ชื่อของ	รับจ้าง	ให้เช่า
-----------------	---------	------------	---------	---------

ไปทำงาน			
ใช้ชื่อของ			
รับจ้าง			
ให้เช่า	.3436*	.2548*	.4118*

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 152 การเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายกับกิจกรรมการใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ เพื่อใช้ให้เช่ามีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อใช้ไปทำงาน(.3436) และมากกว่าเพื่อใช้ชื่อของ (.2548) และมากกว่าเพื่อใช้รับจ้าง(.4118)

ตาราง 153 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับกิจกรรมการใช้รถ

กิจกรรมการใช้รถ	ไปทำงาน	ใช้ชื่อของ	รับจ้าง	ให้เช่า
ไปทำงาน				
ใช้ชื่อของ	.3617*		.3766*	
รับจ้าง				
ให้เช่า	.5100*			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 153 ผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านส่งเสริมการตลาดกับกิจกรรมการใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ การใช้รถเพื่อไปชื่อของมีระดับ การตัดสินใจมากกว่า(.3617)เพื่อใช้ไปทำงานและมากกว่าเพื่อใช้ไปรับจ้าง (.3766) และเพื่อให้เช่ามีระดับการตัดสินใจ มากกว่าเพื่อใช้ไปทำงาน(.5100)

ตาราง 154 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับกิจกรรมการใช้รถ

กิจกรรมการใช้รถ	ไปทำงาน	ใช้ชื่อของ	รับจ้าง	ให้เช่า
ไปทำงาน				
ใช้ชื่อของ	.7446*		.3619*	
รับจ้าง	.3827*			
ให้เช่า	.8196*			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 154 การเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับกิจกรรมการใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ต่างกันคือ ใช้เพื่อไปชื่อของมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อใช้ไปทำงาน(.7446) และมากกว่าเพื่อใช้รับจ้าง(.3619) ส่วนการใช้เพื่อรับจ้างมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อใช้ไปทำงาน (.3827)และให้เช่ามีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อใช้ไปทำงาน(.8196)

ตาราง 155 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับกิจกรรมการใช้รถ

กิจกรรมการใช้รถ	ไปทำงาน	ใช้ชื่อของ	รับจ้าง	ให้เช่า
ไปทำงาน				
ใช้ชื่อของ	.2066*			
รับจ้าง	.1453*			
ให้เช่า		.2562*	.3175*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 155 การเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับกิจกรรมการใช้รถที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อ

รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ใช้เพื่อใช้ซื้อของมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อใช้ไปทำงาน(.2006) ส่วนใช้เพื่อรับจ้างมีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อไปทำงาน(.1453) และใช้เพื่อให้เช่ามีระดับการตัดสินใจมากกว่าเพื่อใช้ซื้อของ(.2562)และมากกว่าเพื่อใช้รับจ้าง(.3175)

ตาราง 156 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์จำแนกตามขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ที่ใช้

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์						
เกียร์อัตโนมัติ		SS	df	MS	F	Sig.
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม		3.329	5	.666	3.086	.010*
ภายในกลุ่ม		81.986	380	.219		
รวม		85.315	385			
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม		5.008	5	1.002	2.043	.072
ภายในกลุ่ม		186.275	380	.490		
รวม		191.283	385			
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม		2.645	5	.529	2.279	.046*
ภายในกลุ่ม		88.195	380	.232		
รวม		90.840	385			
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม		.996	4	.193	.688	.633
ภายในกลุ่ม		106.720	3801	.447		
รวม		107.686	385			

ตาราง 156 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์		SS	df	MS	F	Sig.
-----------------------------------	--	----	----	----	---	------

เกียรติ์อัตโนมัติ					
ด้านกระบวนการให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	7.312	5	1.462	3.271	.007*
ภายในกลุ่ม	169.905	380	.447		
รวม	177.217	385			
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ					
ระหว่างกลุ่ม	3.379	5	.676	3.809	..002*
ภายในกลุ่ม	170.155	380	..177		
รวม	70.801	385			
ด้านพนักงานให้บริการ					
ระหว่างกลุ่ม	11.478	5	2.296	5.127	.000*
ภายในกลุ่ม	170.155	380	.448		
รวม	181.632	385			
โดยรวม					
ระหว่างกลุ่ม	2.703	5	.541	2.754	.019*
ภายในกลุ่ม	74.601	380	.196		
รวม	77.304	385			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 156 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 โดยรวมแตกต่างกัน ซึ่งค่าsigมากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 2 ด้าน แสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียรติ์อัตโนมัติกับพฤติกรรมจำแนกตามขนาดเครื่องยนต์ที่ใช้ด้านราคา และด้านส่งเสริมการตลาดที่แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียรติ์อัตโนมัติที่ไม่แตกต่างกันส่วนด้านที่มีค่าsigน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 5 ด้าน แสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียรติ์อัตโนมัติกับพฤติกรรมจำแนกตามขนาดเครื่องยนต์ที่ใช้ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจำหน่าย และด้านกระบวนการให้บริการ ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพ และด้านพนักงานบริการที่แตกต่างกัน มีระดับ

การตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันตั้งนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 157-162 ได้ผลดังนี้

ตาราง 157 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์กับขนาดเครื่องจักรจักรยานยนต์ที่ใช้

ขนาดเครื่องจักรจักรยานยนต์	ไม่เกิน100ซีซี	101-110ซีซี	111-125ซีซี	126-135ซีซี	มากกว่า 135 ซีซี
ไม่เกิน 100ซีซี					
101-110ซีซี					
111-125ซีซี	.1725*	.2059*			
126-135ซีซี	.2009*	.2342*			
มากกว่า135ซีซี					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 157 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านผลิตภัณฑ์ที่มีพฤติกรรมการใช้รถ โดยใช้ขนาดเครื่องจักรจักรยานยนต์ที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ใช้เครื่องยนต์ขนาด 111- 125ซีซีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าใช้เครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 100ซีซี(.1725) และมากกว่าใช้เครื่องยนต์ขนาด 101- 110ซีซี (.2059)ส่วนใช้ เครื่องยนต์ขนาด126-135ซีซีมีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าใช้เครื่องยนต์ขนาดไม่เกิน 100ซีซี(.2009) และมากกว่าขนาดเครื่องยนต์101-110ซีซี(.2342)

ตาราง 158 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจำหน่ายกับขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ที่ใช้

ขนาดเครื่อง รถจักรยานยนต์	ไม่เกิน 100ซีซี	101-110ซีซี	111-125ซีซี	126-135ซีซี	136- 150ซีซี
ไม่เกิน 100ซีซี					
101-110ซีซี					
111-125ซีซี			.1808*		
126-135ซีซี				.2447*	
136-150ซีซี					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 158 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีพฤติกรรมการใช้รถโดยใช้ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่แตกต่างกันคือ ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ 111-125 ซีซี มีระดับการตัดสินใจมากกว่าขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ไม่เกิน 100ซีซี(.1808) ส่วนขนาดเครื่องยนต์ 126-135 ซีซีมีระดับการตัดสินใจมากกว่าขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ไม่เกิน 100 ซีซี(.2447)

ตาราง 159 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ที่ใช้

ขนาดเครื่อง รถจักรยานยนต์	ไม่เกิน 100 ซีซี	101-110ซีซี	111-125ซีซี	126-135ซีซี	136-150ซีซี
ไม่เกิน 100ซีซี					
101-110ซีซี					
111-125ซีซี					
126-135ซีซี					
136-150ซีซี		.2380*	.3433*		

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 159 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการที่มีพฤติกรรมการใช้รถโดยใช้ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่แตกต่างกันคือ ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ขนาด 136-150 ซีซี มีระดับการตัดสินใจมากกว่า ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ไม่เกิน 101-110 ซีซี (.2380) และมากกว่าขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ 111-125 ซีซี (.3433)

ตาราง 160 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซึ่งรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับขนาดเครื่องจักรยานยนต์ที่ใช้

ขนาดเครื่อง รถจักรยานยนต์	ไม่เกิน 100 ซี ซี	101-110 ซีซี	111-125 ซีซี	126-135 ซีซี	136-150 ซีซี
ไม่เกิน 100 ซีซี					
101-110 ซีซี					
111-125 ซีซี			.2543*		
126-135 ซีซี				.2607*	
136-150 ซีซี					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 160 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีพฤติกรรมการใช้รถโดยใช้ขนาดเครื่องจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ขนาดเครื่องจักรยานยนต์ 111-125 ซีซี มีระดับการตัดสินใจมากกว่าขนาดเครื่องจักรยานยนต์ไม่เกิน 100 ซีซี (.2543) ส่วนขนาดเครื่องยนต์ 126-135 ซีซี มีระดับการตัดสินใจมากกว่าขนาดเครื่องจักรยานยนต์ไม่เกิน 100 ซีซี (.2607)

ตาราง 161 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการกับขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ที่ใช้

ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์	ไม่เกิน 100 ซีซี	101-110 ซีซี	111-125 ซีซี	126-135 ซีซี	136-150 ซีซี
ไม่เกิน 100 ซีซี					
101-110 ซีซี		.3289*		.6609*	
111-125 ซีซี				.6443*	
126-135 ซีซี		.3834*			
136-150 ซีซี					

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตาราง 161 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านพนักงานให้บริการที่มีพฤติกรรมการใช้รถโดยใช้ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์ที่อัตโนมัติที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ 110 ซีซี มีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 100 ซีซี (.3289) และมากกว่าขนาดเครื่องยนต์ 150 ซีซี (.6609) ขนาดเครื่องยนต์ 125 ซีซี มีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าขนาดเครื่องยนต์ 150 ซีซี (.6443) และขนาดเครื่องยนต์ 126-135 ซีซี มีระดับการตัดสินใจซื้อมากกว่าขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 100 ซีซี (.3834)

ตาราง 162 การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์จำแนกตามองค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมัติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านผลิตภัณฑ์						
ระหว่างกลุ่ม	1.582	2	.791	3.618	.028	
ภายในกลุ่ม	83.733	382	.219			
รวม	85.315	385				
ด้านราคา						
ระหว่างกลุ่ม	15.225	2	7.613	16.565	.000*	
ภายในกลุ่ม	176.058	383	.228			
รวม	191.283	385				
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย						
ระหว่างกลุ่ม	3.452	2	1.726	7.565	.001*	
ภายในกลุ่ม	87.388	383	.228			
รวม	90.840	385				
ด้านการส่งเสริมการตลาด						
ระหว่างกลุ่ม	.855	2	.428	1.533	.217	
ภายในกลุ่ม	172.748	383	.279			
รวม	107.686	385				
ด้านกระบวนการให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	4.470	2	2.235	4.955	.008*	
ภายในกลุ่ม	172.748	383	.451			
รวม	177.217	385				

ตาราง 162 (ต่อ)

ระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์						
อัตโนมิติ	SS	df	MS	F	Sig.	
ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมกายภาพ						
ระหว่างกลุ่ม	1.765	2	.883	4.897	.008*	
ภายในกลุ่ม	69.036	383	.180			
รวม	70.801	385				
ด้านพนักงานให้บริการ						
ระหว่างกลุ่ม	2.012	2	1.006	2.145	.118	
ภายในกลุ่ม	179.621	383	.469			
รวม	181.632	385				
โดยรวม						
ระหว่างกลุ่ม	1.648	2	.824	4.173	.016*	
ภายในกลุ่ม	75.656	383	.198			
รวม	77.304	385				

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 162 ผลการทดสอบข้อมูลด้วยสถิติ One-way ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 โดยรวมแตกต่างกัน ซึ่งค่า σ มากกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติ $\alpha=0.05$ มี 3 ด้าน แสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมิติกับพฤติกรรมจำแนกตามองค์ประกอบส่วนเพิ่มด้านผลิตภัณฑ์ ด้านส่งเสริมการตลาดและด้านพนักงานให้บริการที่แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมิติที่ไม่แตกต่างกันส่วนด้าน ที่มีค่า σ น้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ $\alpha=0.05$ มี 4 ด้านแสดงว่าระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมิติกับพฤติกรรมจำแนกตามองค์ประกอบส่วนเพิ่ม ด้านราคา ด้านช่องทางการจำหน่าย ด้านกระบวนการให้บริการและ ด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมิติที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงทดสอบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธีของ Fisher's LSD procedure ดังแสดงไว้ในตาราง 163-166 ได้ผลดังนี้

ตาราง 163 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคากับองค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้

องค์ประกอบส่วนเพิ่ม	ระบบความปลอดภัย	กล่องเก็บของใต้เบาะ	ระบบเครื่องเสียง
ระบบความปลอดภัย		.4460*	
กล่องเก็บของใต้เบาะ			
ระบบเครื่องเสียง	.1768*	.2105*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 163 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านราคาที่มีพฤติกรรมการใช้รถโดยใช้องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่แตกต่างกันคือ ระบบความปลอดภัยมีระดับการตัดสินใจมากกว่ากล่องเก็บของใต้เบาะ(.4460) ส่วนระบบเครื่องเสียงมีระบบการตัดสินใจมากกว่าระบบความปลอดภัย(.1768)และมากกว่ากล่องเก็บของใต้เบาะ(.2105)

ตาราง 164 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจำหน่ายกับองค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้

องค์ประกอบส่วนเพิ่ม	ระบบความปลอดภัย	กล่องเก็บของใต้เบาะ	ระบบเครื่องเสียง
ระบบความปลอดภัย		1985*	.1907*-
กล่องเก็บของใต้เบาะ			
ระบบเครื่องเสียง			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 164 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านช่องทางการจำหน่ายที่มีพฤติกรรมการใช้รถโดยใช้องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ ที่แตกต่างกันคือ ระบบความปลอดภัยมีระดับการตัดสินใจมากกว่ากล่องเก็บของใต้เบาะ(1985)และมากกว่าระบบเครื่องเสียง(.1907)

ตาราง 165 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการตัดสินใจซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการกับองค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้

องค์ประกอบส่วนเพิ่ม	ระบบความปลอดภัย	กล่องเก็บของใต้เบาะ	ระบบเครื่องเสียง
ระบบความปลอดภัย		.2159*	.2367*
กล่องเก็บของใต้เบาะ			
ระบบเครื่องเสียง			

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 165 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติด้านกระบวนการให้บริการที่มีพฤติกรรมการใช้รถโดยใช้อุปกรณ์ประกอบส่วนเพิ่มที่แตกต่าง
กันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกัน คือ ระบบความปลอดภัยมี
ระดับการตัดสินใจมากกว่ากล่องเก็บของใต้เบาะ(.2159)และมากกว่าระบบเครื่องเสียง(.2367)

ตาราง 166 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD procedure ของระดับการ
ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพกับ
องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้

องค์ประกอบส่วนเพิ่ม	ระบบความปลอดภัย	กล่องเก็บของใต้เบาะ	ระบบเครื่องเสียง
ระบบความปลอดภัย			
กล่องเก็บของใต้เบาะ			
ระบบเครื่องเสียง	.1796*	.1546*	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 166 จากผลการเปรียบเทียบพบว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติด้านสถานที่สภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีพฤติกรรมการใช้รถโดยใช้อุปกรณ์ประกอบส่วนเพิ่ม
ที่แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติแตกต่างกันคือ ระบบเครื่องเสียงมี
ระดับการตัดสินใจมากกว่าระบบความปลอดภัย(.1796)และมากกว่ากล่องเก็บของใต้เบาะ(.1546)

**ตอนที่ 6 ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกี่ยว
อัตโนมัติของลูก้า ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา**

โดยมีสมมติฐานเพื่อการทดสอบดังนี้

H_0 : ปัจจัยส่วนบุคคลไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ

H_1 : ปัจจัยส่วนบุคคลมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ

สถิติที่ใช้ คือ ค่าไคสแควร์ (chi-square หรือ X^2) และค่า Cramer's V ซึ่งเป็นการวัดความเข้มของความสัมพันธ์ทางสถิติ

ตาราง 167 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ ระดับ	ไม่ สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ	24.56	.000*	.25	ปานกลาง	
วัตถุประสงค์การใช้รถจักรยานยนต์เกี่ยว อัตโนมัติ	26.73	.000*	.26	ปานกลาง	
ประเภทรถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติที่ใช้	15.57	.000*	.20	ต่ำ	
กิจกรรมที่ใช้รถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ	36.07	.000*	.30	ปานกลาง	
ขนาดเครื่องยนตร์รถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ	3.42	.635	.09	ต่ำ	
องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ในรถจักรยานยนต์ เกี่ยวอัตโนมัติ	34.0	.000*	.29	ปานกลาง	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 167 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และค่า Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ได้ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าเพศมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ เมื่อวิเคราะห์รายข้อพบว่าเพศมีความสัมพันธ์ประเภทรถจักรยานยนต์ที่ใช้ และขนาดเครื่องยนตร์รถจักรยานยนต์ที่ใช้ในระดับต่ำ ส่วนเหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติ วัตถุประสงค์การใช้ กิจกรรมที่ใช้ และองค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ในรถจักรยานยนต์เกี่ยวอัตโนมัติมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 168 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ระดับ	ไม่สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	196.61	.000*	.41	ปานกลาง	
วัตถุประสงค์การใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	57.38	.000*	.22	ต่ำ	
ประเภทรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	53.53	.000*	.26	ปานกลาง	
กิจกรรมที่ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	191.05	.000*	.40	ปานกลาง	
ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	25.74	.041*	.14	ต่ำ	
องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่มีในรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	87.47	.000*	.33	ปานกลาง	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 168 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ ค่า Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าอายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์ เมื่อวิเคราะห์รายข้อพบว่าอายุมีความสัมพันธ์กับวัตถุประสงค์การใช้และขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ที่ใช้อยู่ในระดับต่ำ ส่วนในข้ออื่นอายุมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 169 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				ระดับสัมพันธ์	ไม่สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	138.32	.000*	.34	ปานกลาง	
วัตถุประสงค์การใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	43.44	.000*	.19	ต่ำ	
ประเภทรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	25.03	.000*	.18	ต่ำ	
กิจกรรมที่ทำนั้ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	181.40	.000*	.39	ปานกลาง	
ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	33.74	.004	.17	ต่ำ	
องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ในรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	91.34	.000*	.34	ปานกลาง	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 169 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ ค่า Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าระดับการศึกษา มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อศึกษารายข้อพบว่าระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับวัตถุประสงค์การใช้ ประเภทรถจักรยานยนต์ที่ใช้ และขนาดเครื่องจักรจักรยานยนต์ที่ใช้อยู่ในระดับต่ำ ส่วนเหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ กิจกรรมที่ใช้ องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ในรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติอยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 170 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ ระดับ	ไม่ สัมพันธ์
เหตุผลที่ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	101.34	.000*	.25	ต่ำ	
วัตถุประสงค์การใช้รถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	42.77	.000*	.16	ต่ำ	
ประเภทรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้ กิจกรรมที่ท่านใช้รถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	62.40	.000*	.28	ปานกลาง	
ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	46.89	.000*	.17	ต่ำ	
องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้รถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติ	51.56	.000*	.18	ต่ำ	
	30.43	.000*	.19	ต่ำ	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 170 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ ค่า Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าอาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อศึกษารายข้อพบว่าอาชีพมีความสัมพันธ์กับ ประเภทรถจักรยานยนต์ที่ใช้อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนเหตุผลที่ใช้รถจักรยานยนต์ วัตถุประสงค์การใช้กิจกรรมที่ใช้กิจกรรมที่ใช้ ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์ที่ใช้ องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ในรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับระดับต่ำ

ตาราง 171 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ระดับ	ไม่สัมพันธ์
เหตุผลที่ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	175.71	.000*	.33	ปานกลาง	
วัตถุประสงค์การใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	132.77	.000*	.29	ปานกลาง	
ประเภทรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	141.51	.000*	.42	ปานกลาง	
กิจกรรมที่ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	122.64	.000*	.28	ปานกลาง	
ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	40.74	.004*	.16	ปานกลาง	
องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ในรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	68.22	.000*	.29	ปานกลาง	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 171 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ ค่า Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่ารายได้มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อศึกษารายข้อพบว่ารายได้มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติในระดับปานกลางทุกข้อ

ตาราง 172 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพสมรสกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ ระดับ	ไม่ สัมพันธ์
เหตุผลที่ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	78.40	.000*	.31	ปานกลาง	
วัตถุประสงค์การใช้รถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	113.00	.000*	.38	ปานกลาง	
ประเภทรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	25.14	.000*	.18	ต่ำ	
กิจกรรมที่ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	89.97	.000*	.34	ปานกลาง	
ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	26.80	.003*	.18	ต่ำ	
องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ในรถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติ	134.59	.000*	.41	ปานกลาง	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 172 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าสถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติเมื่อศึกษารายข้อพบว่าสถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์กับประเภทและขนาดรถจักรยานยนต์ที่ใช้อยู่ในระดับต่ำ ส่วนเหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ วัตถุประสงค์การใช้ กิจกรรมที่ท่านใช้ องค์ประกอบส่วนเพิ่มที่ใช้ สถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์ อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 173 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างที่พักอาศัยปัจจุบันกับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ

พฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ ระดับ	ไม่ สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	24.40	.018	.14	ต่ำ	
วัตถุประสงค์การใช้รถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	18.03	.115	.12	ต่ำ	
ประเภทรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	5.84	.440	.08	ต่ำ	
กิจกรรมที่ใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	26.34	.009*	.15	ต่ำ	
ขนาดเครื่องรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	16.85	.328	.12	ต่ำ	
องค์ประกอบส่วนเพิ่มมีในรถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติ	9.37	.154	.11	ต่ำ	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 173 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.5$ พบว่าที่พักอาศัยในปัจจุบันมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อศึกษารายข้อพบว่าที่พักอาศัยในปัจจุบันมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการใช้รถอยู่ในระดับต่ำทุกข้อ

ตอนที่ 7 ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติของลูกค้า ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

H_0 : ปัจจัยส่วนบุคคลไม่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

H_1 : ปัจจัยส่วนบุคคลมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตาราง 174 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	χ^2	Sig	v	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ระดับ	ไม่สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	62.22	.000*	.40	ปานกลาง	
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	10.69	.013*	.16	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	91.57	.000*	.48	ปานกลาง	
รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	25.71	.000*	.25	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติรุ่น	109.61	.000*	.53	ปานกลาง	
สถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	26.22	.012*	.26	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	47.70	.000*	.35	ปานกลาง	
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	22.10	.000*	.23	ต่ำ	
ราคารถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	23.75	.000*	.24	ต่ำ	
วิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	42.98	.000*	.334	ปานกลาง	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 174 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi - Square และ Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่า เพศมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติเมื่อศึกษารายข้อพบเพศมีความสัมพันธ์ว่าปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อในเรื่องยี่ห้อรถ รุ่นรถ สถานที่ซื้อ ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ และราคา

รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติอยู่ในระดับต่ำ ส่วนข้ออื่นมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อในระดับปานกลาง

ตาราง 175 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	χ^2	Sig	v	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ระดับ	ไม่สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	117.82	.000*	.31	ปานกลาง	
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	69.01	.000*	.24	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	235.09	.000*	.45	ปานกลาง	
รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	71.01	.000*	.24	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	193.93	.000*	.40	ปานกลาง	
สถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	174.82	.000*	.38	ปานกลาง	
เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	258.80	.000*	.47	ปานกลาง	
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	171.02	.000*	.38	ปานกลาง	
ราคาจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	54.60	.000*	.21	ต่ำ	
วิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	59.98	.000*	.22	ต่ำ	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 175 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าอายุมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อศึกษารายชื่อพบว่าอายุมีความสัมพันธ์ ปัจจัยที่

ตัดสินใจซื้อรถในเรื่อง ยี่ห้อรถ รุ่นรถ ราคาและวิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์
อัตโนมัติอยู่ในระดับต่ำ ส่วนเรื่องอื่นอายุมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 176 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์
เกียร์อัตโนมัติ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	χ^2	Sig	v	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ กันระดับ	ไม่ สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	89.95	.000*	.27	ปานกลาง	
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	71.31	.000*	.24	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	578.72	.000*	.70	สูง	
รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	50.39	.000*	.20	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	172.23	.000*	.38	ปานกลาง	
สถานที่ที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	238.64	.000*	.45	ปานกลาง	
เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	305.26	.000*	.51	ปานกลาง	
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติ	192.19	.000*	.40	ปานกลาง	
ราคารถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	134.66	.000*	.34	ปานกลาง	
วิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	53.95	.000*	.21	ต่ำ	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 176 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญ
ทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่
ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อวิเคราะห์รายชื่อพบว่าระดับการศึกษามี

ความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถ ในเรื่องยี่ห้อรถ รุ่นรถ และวิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติอยู่ในระดับต่ำ ส่วนระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับเหตุการณ์เลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติอยู่ในระดับสูง

ตาราง 177 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ระดับ	ไม่สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	68.18	.000*	.21	ต่ำ	
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	58.76	.000*	.22	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	115.96	.000*	.27	ปานกลาง	
รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	56.86	.000*	.19	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	95.72	.000*	.24	ต่ำ	
สถานที่ที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	39.43	.001*	.16	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	129.24	.000*	.28	ปานกลาง	
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	82.99	.000*	.23	ต่ำ	
ราคารถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	111.29	.000*	.31	ปานกลาง	
วิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	108.69	.000*	.30	ปานกลาง	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 177 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าอาชีพมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อศึกษารายข้อพบว่าอาชีพมีความสัมพันธ์ ปัจจัยที่

ตัดสินใจซื้อรถ ยี่ห้อรถ รุ่นรถ เหตุผลการเลือกรุ่น สถานที่ซื้อรถ และผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติอยู่ในระดับต่ำ

ตาราง 178 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ ระดับ	ไม่ สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	195.81	.000*	.35	ปานกลาง	
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	41.65	.000*	.19	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	226.40	.000*	.38	ปานกลาง	
รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	54.06	.000*	.18	ต่ำ	
เหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	123.63	.000*	.28	ปานกลาง	
สถานที่ที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	221.85	.000*	.37	ปานกลาง	
เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์ เกียร์อัตโนมัติ	739.95	.000*	.69	สูง	
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	238.04	.000*	.39	ปานกลาง	
ราคาารถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	180.43	.000*	.39	ปานกลาง	
วิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์ อัตโนมัติ	172.96	.000*	.38	ปานกลาง	

*ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.0

จากตาราง 178 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ Cramer's V ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่ารายได้มีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อศึกษารายข้อพบว่ารายได้มีความสัมพันธ์ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถในเรื่องยี่ห้อและรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติอยู่ในระดับต่ำ และพบว่ารายได้มีความสัมพันธ์กับเหตุการณ์เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ กับในระดับสูง

ตาราง 179 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพสมรสกับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	χ^2	Sig	V	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ระดับ	ไม่สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	166.65	.000*	.46	ปานกลาง	
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	81.96	.000*	.32	ปานกลาง	
เหตุผลที่เลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	132.63	.000*	.41	ปานกลาง	
รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	56.68	.000*	.27	ปานกลาง	
เหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	198.71	.000*	.50	ปานกลาง	
สถานที่ที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	113.79	.000*	.38	ปานกลาง	
เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	187.31	.000*	.49	ปานกลาง	
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	98.43	.000*	.35	ปานกลาง	
ราคาจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	17.49	.008*	.15	ต่ำ	
วิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	8.03	.236	.10	ต่ำ	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 179 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ Cramer's v ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าสถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ เมื่อวิเคราะห์รายข้อพบว่าสถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์ ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อในเรื่อง ราคา และวิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ อยู่ในระดับต่ำ ส่วนข้ออื่นมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 180 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างที่พักอาศัย กับปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ

ปัจจัยที่ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	χ^2	Sig	v	ระดับความสัมพันธ์	
				สัมพันธ์ระดับ	ไม่สัมพันธ์
เหตุผลที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	18.56	.100	.12		✓
ยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	5.95	.745	.07		✓
เหตุผลที่เลือกยี่ห้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	42.96	.001*	.19	ต่ำ	
รุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ใช้	10.63	.909	.09		✓
เหตุผลที่เลือกรุ่นรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	30.11	.021*	.16	ต่ำ	
สถานที่ที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	11.59	.479	.10		✓
เหตุผลที่เลือกสถานที่ซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	54.44	.000*	.21	ต่ำ	
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	11.13	.517	.09		✓
ราคารถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ซื้อ	7.11	.625	.07		✓
วิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติ	14.47	.106	.11	ต่ำ	

* ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากตาราง 180 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ Chi-Square และ Cramer's v ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ซึ่งมีค่า Sig. น้อยกว่าค่า $\alpha=0.05$ พบว่าที่พักอาศัยปัจจุบันกับปัจจัยที่

ตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อวิเคราะห์รายข้อพบว่าที่פקอาศัย
ปัจจุบันมีความสัมพันธ์กับ เหตุผลการเลือกรุ่น เหตุผลการเลือกยี่ห้อ และเหตุผลการเลือกสถานที่ซื้อ
รถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติอยู่ในระดับต่ำ ส่วนในเรื่องปัจจัยที่ซื้อ ยี่ห้อรถ รุ่นรถ สถานที่ซื้อ ผู้มี
ส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ ราคาและวิธีการชำระเงินเมื่อซื้อรถจักรยานยนต์เกียร์อัตโนมัติพบว่าไม่
มีความสัมพันธ์กับที่פקอาศัยในปัจจุบัน