

บทคัดย่อ

- ชื่อเรื่องการศึกษาอิสระ : ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกใช้บริการอู่ให้เช่ารถแท็กซี่ของผู้ขับรถโดยสารสาธารณะ (แท็กซี่) ในพื้นที่เขตบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร
- โดย : คมศิษฐ์ ทองงาม
- ชื่อปริญญา : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
- สาขาวิชาเอก : การจัดการการเงินและธนาคาร
- อาจารย์ที่ปรึกษา :
(ดร. วิจิตร สุพินิจ)
...../...../.....

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกใช้บริการอู่ให้เช่ารถแท็กซี่ของผู้ขับรถโดยสารสาธารณะ (แท็กซี่) ในพื้นที่เขตบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้เช่ารถแท็กซี่ในเขตบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร จำนวน 385 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุ 31-40 ปี สถานภาพโสด มีภูมิลำเนาอยู่ที่กรุงเทพมหานคร/ปริมณฑล มีรายได้ต่อเดือน 5,001-7,000 บาท และมีภาระเลี้ยงดูคนในครอบครัว 1-2 คน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีระดับปัจจัยด้านสังคมโดยรวมอยู่ในระดับปานกลางและมีระดับพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกใช้บริการอู่ให้เช่ารถแท็กซี่โดยรวมอยู่ในระดับมาก ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ผู้ขับรถโดยสารสาธารณะ (แท็กซี่) ในพื้นที่เขตบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร ที่มีสถานภาพภาระเลี้ยง และภูมิลำเนา แตกต่างกัน มีพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกใช้บริการอู่ให้เช่ารถแท็กซี่

แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยด้านสังคมส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกใช้บริการอู่ให้เช่ารถแท็กซี่ ด้านการรับรู้ปัญหา ด้านการแสวงหาข้อมูล ด้านการประเมินผลทางเลือก ด้านการตัดสินใจเช่า ด้านความรู้สึกหลังการเช่า และในภาพรวม

ข้อเสนอแนะ จากการวิจัยพบว่า ผู้ขับรถโดยสารสาธารณะ (แท็กซี่) ในเขตบางแค
จังหวัดกรุงเทพมหานคร ให้ความสำคัญในปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด
ด้านราคาต่ำเข้าเหมาะสมกับสภาพรถแท็กซี่มากที่สุด และปัจจัยด้านสังคม
ให้ความสำคัญในด้านเพื่อนใช้บริการอยู่ให้เช่ารถแท็กซี่แล้ว พบว่าคำแนะนำให้ฟัง จึงใช้ตามเพื่อน
มากที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการให้บริการอยู่เช่ารถแท็กซี่จึงควรหมั่นศึกษา
และสำรวจอัตราราคาการเช่ารถให้เหมาะสม
รวมทั้งควรสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้เช่ารถแท็กซี่
เป็นการกระตุ้นให้เกิดการชักจูง และแนะนำเพื่อน รวมทั้งการจัดการส่งเสริมการตลาด
เพื่อสร้างความได้เปรียบ อันจะนำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจต่อไป

Abstract

Research Title : FACTORS THAT AFFECT DECISION BEHAVIOR IN CHOOSING TAXI GARAGES OF TAXI DRIVER IN BANG KAE, BANGKOK

Researcher : Komsit Thongngam

Degree : Master of Business Administration

Major : Finance and Banking Management

Advisor :
 (Dr. Vijit Supinit)
/...../.....

The purposes of this research were to study the factors that affect behavior decision in choosing taxi garage service of public taxi drivers in the area of Bang Kae District , Bangkok. The sample groups of the research were 385 taxi renters in Bang Kae District, Bangkok. The research was conducted by using a questionnaire as an instrument for gathering information.

The results of the research showed that most of the sample group is males, age between 31 - 40 years old, single and the live in Bangkok and surrounding provinces. Their monthly income is between 5,001 - 7,000 baht. They have to take care of 1 person or 2 persons for each family. Most of the sample group has the level of marketing mix factors, which overall is in the very good level. Also, their behavior decision level of choosing taxi garage services is overall in the very good level. The hypothesis test shows that the public taxi drivers in Bang Kae District, who have different status, XXXX, and take care, have different decision behavior in choosing taxi garage services as 0.05 of the statistical significance. The marketing mix and social factors also affect the decision behavior in choosing taxi garage services in terms of problem recognition,

information seeking, alternative evaluation, rental decision, after rental feelings, and overall image.

The research suggestion showed that the public taxi drivers in Bang Kae District, Bangkok, focus on the pricing factor of marketing mix taxi rental must be related to taxi's condition. For social factor, their friend will be influencer because they focus on other's experience and follow their recommendation. Therefore, the owners of the taxi garage services

should study and survey pricing rates of renting garage taxis in their districts and outside their districts in order to make practical use of the administration and price fixing for taxi conditions. As well, the owner must try to satisfy the drivers need and develop good relationship with the taxi drivers. This will help to motivate drivers persuading their friends to choose the taxi garage services. Moreover, setting up promotional in order to create advantage which will lead to business success.