

**การศึกษาความเป็นไปได้ในการก่อตั้งธุรกิจขายรถยนต์มือสอง  
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น**  
**FEASIBILITY STUDY OF SECOND HAND CAR BUSINESS IN  
AMPHOE MUANG, KHON KAEN**

ชาคริต พันธุ์นิกุล<sup>1</sup>  
กาญจนา เศรษฐนันท์<sup>2</sup>

**บทคัดย่อ**

การศึกษาความเป็นไปได้ในการก่อตั้งธุรกิจขายรถยนต์มือสองในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นโดยทำการศึกษาความเป็นไปได้ 4 ด้านคือ ด้านการตลาดใช้การสำรวจจากแบบสอบถามข้อมูล ประชากรตัวอย่างจำนวน 500 ตัวอย่าง พบว่าประชากรที่เริ่มมีรายได้มีแนวโน้มที่จะซื้อรถยนต์มือสองใช้งาน และจะเลือกซื้อรถกระบะหรือรถยนต์ที่นั่งขนาดเล็ก เล็กมีแนวโน้มเติบโต ด้านความเป็นไปได้ทางเทคนิค พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความเห็นว่าเว็บไซต์ที่มีรูปและข้อมูลรายละเอียดของสินค้าในร้านมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์มากกว่าตำแหน่งที่ตั้งร้านที่สามารถเดินทางไปได้สะดวก ด้านความเป็นไปได้ในการบริหารจัดการ มีการกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการในแนวตั้ง มีพนักงานทั้งหมดรวม 5 คน ด้านความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่า โครงการมีมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น 10,709,940 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ -3,013,939 บาท มีอัตราผลตอบแทนร้อยละ -3.26 และระยะเวลาคืนทุนคือ 7.8 ปี จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

**คำสำคัญ :** การศึกษาความเป็นไปได้ รถยนต์มือสอง เติร์ทรถ

**Abstract**

The feasibility study of secondhand car business in Amphoe Muang, Khon Kaen was conducted by a study of 4 subjects. In the study of market feasibility, a questionnaire was used to survey of a sample group of 500 people. The results showed the trend of people buying a secondhand car as they started to have an income, and that they were interested in small sedan cars and light trucks. In addition, there was an increasing market trend in the small car segment. Concerning technical feasibility, the study showed that the dealer's website was more important than the dealer's location. For the analysis of management feasibility, the management was top-down and had 5 workers. In the financial feasibility study, the results showed that the total project investment was 10,709,940 baht with IRR of -3.26%, and payback period of 7.8 years. It can be concluded that, with regard to net present value was -3,013,939 baht, this project was not feasible.

**Keywords:** Feasibility Study; Secondhand Car; Car Dealership

<sup>1</sup> หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40002

E-mail: mamba@kku.ac.th

<sup>2</sup> รองศาสตราจารย์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

## บทนำ

ในอดีต รถยนต์ที่นั่งส่วนบุคคลขนาดเล็กที่สุดในตลาดคือรถกลุ่ม B segment แต่ปัจจุบันมีรถยนต์กลุ่มใหม่เกิดขึ้นเนื่องจากนโยบายอีโก้คาร์ของรัฐบาล ซึ่งก็คือรถยนต์ประเภท Sub-B segment รถยนต์ประเภทนี้ราคามือหนึ่งสามารถตั้งราคาต่ำได้เนื่องจากได้รับยกเว้นภาษีจากกรมส่งเสริมการลงทุน หรือ BOI ทำให้รถยนต์มือหนึ่งประเภทนี้มีราคาใกล้เคียงกับรถยนต์มือสองประเภท B segment ส่งผลให้ราคารถกลุ่ม B segment ยังคงไม่มีความแตกต่างอย่างชัดเจนกับรถกลุ่มนี้ที่เป็นรถยนต์มือหนึ่งของกลุ่ม Sub-B segment ส่งผลให้ลูกค้าส่วนมากเปรียบเทียบราคารถยนต์ใหม่กับรถยนต์เก่าเห็นความแตกต่างที่มีไม่มากนัก จึงเลือกที่จะซื้อรถยนต์ใหม่ ทางด้านผู้ค้ารถยนต์มือสองหลายรายที่ไม่สามารถปรับตัวได้ จึงเริ่มทยอยปิดกิจการลงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556

ในปี พ.ศ. 2560 รถยนต์ในโครงการรถยนต์คันแรกของรัฐบาลที่จะครบกำหนด 5 ปี และจะเริ่มมีการขายรถยนต์กลุ่ม Sub-B segment ออกมามากขึ้น ซึ่งจะทำให้ราคารถยนต์มือสองกลุ่มนี้ต่ำลงมาก ดังนั้นจึงเป็นโอกาสในการขยายขนาดของ ร้าน ซี.เอช. คาร์ อีกทั้งในปี พ.ศ. 2559 รัฐบาลจะมีการปรับโครงสร้างการจัดเก็บภาษีของรถยนต์มือหนึ่งใหม่ โดยจะมีอัตราภาษีที่สูงขึ้นตามจำนวนคาร์บอนไดออกไซด์ที่เครื่องยนต์ปล่อยออกมา ซึ่งการปรับโครงสร้างภาษีดังกล่าวจะส่งผลให้รถยนต์ใหม่บางกลุ่มมีราคาที่สูงขึ้นราวร้อยละสิบ จึงถือได้ว่าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 เป็นต้นไป ถือเป็นโอกาสสำหรับวงการซื้อขายรถยนต์มือสอง

## วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการก่อตั้งธุรกิจขายรถยนต์มือสองในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

## วิธีดำเนินการศึกษา

ด้านการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด จะศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อนำผลที่ได้มาวิเคราะห์กลยุทธ์องค์กร โดยประชากรที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้คือ ประชากรในเขตอำเภอเมืองทั้งเพศชายและหญิงที่มีอายุตั้งแต่ 22 ปี ถึง 55 ปี ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 86,329 คน (จากระบบสถิติทางการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย เดือนธันวาคม ปี พ.ศ. 2557) โดยผู้วิจัยได้คำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษด้วยวิธีการแทนค่าของประชากรในสูตรของ ทาโร ยามาเน่ (Yamane, 1973) จะได้

$$n = \frac{N}{1+Ne^2} \quad (1)$$

แทนค่าประชากร

$$n = \frac{86,329}{1+86,329(0.05)^2} \quad (2)$$

ได้จำนวนตัวอย่างเท่ากับ 399 ตัวอย่าง แต่เพื่อป้องกันความผิดพลาด จึงเพิ่มเป็น 500 ตัวอย่าง โดยการศึกษาคั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ โดยศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนขายรถยนต์มือสองในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยผู้ศึกษาได้ใช้การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คำถามเป็นคำถามปลายปิด (Close ended Questionnaire) แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ แบบตรวจสอบรายการ (Check list) แบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) และแบบเรียงลำดับความสำคัญ (Rank priority) โดยเนื้อหาแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมในการเลือกซื้อรถยนต์มือสอง

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อรถยนต์มือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับการเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์มือสองของผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค จะศึกษาเกี่ยวกับลักษณะผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต (ขั้นตอนการปรับปรุงสภาพรถยนต์ขาย) การออกแบบร้าน ตำแหน่งที่ตั้ง รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ในการผลิต ด้านการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ จะศึกษาเกี่ยวกับการจัดผังองค์กร แนวทางการบริหารองค์กร บทบาทหน้าที่ของแต่ละตำแหน่ง รวมถึงคุณสมบัติและค่าตอบแทนของแต่ละตำแหน่ง ด้านการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน จะศึกษาเกี่ยวกับ NPV IRR Payback Periods และความไวต่อการเปลี่ยนแปลงเมื่อปัจจัยด้านรายได้และต้นทุนมีการเปลี่ยนแปลง

### ผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

จากผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดโดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ที่มีรายได้ต่อเดือน 10,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 62.8 และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีแผนที่จะซื้อรถยนต์ภายใน 5 ปี ถึงร้อยละ 80.2 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่อาศัย 2-5 คน คิดเป็นร้อยละ 73.2 มีรถยนต์ส่วนตัวอยู่แล้ว 1-2 คัน คิดเป็นร้อยละ 81 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า แนวโน้มผู้บริโภคเริ่มมีการใช้รถยนต์มากกว่าครอบครัวละ 1 คัน หรือ 1 คนต่อ 1 คันมากขึ้น โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สนใจรถกระบะ คิดเป็นร้อยละ 32.9 รองลงมาคือ รถเก๋งเล็ก คิดเป็นร้อยละ 30.7 และผู้ตอบแบบสอบถามจะมีการหารรถยนต์จากอินเทอร์เน็ตทุกครั้ง ซึ่งให้เห็นว่าเว็บไซต์เป็นช่องทางการจำหน่ายที่สำคัญต่อกิจการขายรถยนต์มือสองอย่างมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับ ราคา และการส่งเสริมการขายในระดับมาก และ ให้ความสำคัญกับราคา และช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับปานกลาง ซึ่งจากการพยากรณ์ขนาดตลาดด้วยวิธี Trend Projection ในอนาคตพบว่า ตลาดรถเก๋งมือสองมีแนวโน้มเติบโตมากที่สุด โดยคิดเป็นขนาดตลาดเท่ากับ 18,701 คันต่อปี ซึ่งสามารถแยกเป็นรถยนต์ส่วนบุคคลขนาดเล็กได้ 11,980 คันต่อปี จากการวิเคราะห์เปรียบเทียบคู่แข่งแล้วเชื่อว่าโครงการจะมีความสามารถในการมีส่วนแบ่งในตลาดได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 หรือคิดเป็นยอดขายรถยนต์มือสองชนิดรถยนต์ส่วนบุคคลขนาดเล็ก 120 คันต่อปี โดยทางร้านจะมีช่องทางการจำหน่ายทั้งหน้าร้าน บนเว็บไซต์ ขายรถยนต์มือสอง บนแฟนเพจเฟซบุ๊ก และบนถนนเส้นหลักที่มีรถสัญจรมาก

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

จากผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค โดยลักษณะรถยนต์ที่ขายจะเป็นรถยนต์ส่วนบุคคลขนาดเล็ก ขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 1,500 ลบ.ซม. และจะมีการขาย 2 แบบ คือการขายแบบปกติคือลูกค้ามาเลือกรถยนต์ที่ถูกใจที่ร้าน และแบบที่ลูกค้าสั่งซื้อรถยนต์ล่วงหน้าโดยทางร้านเป็นผู้จัดหาให้ โดยร้านจะมีที่ตั้งบนถนนเลี่ยงเมือง จังหวัดขอนแก่น บริเวณใกล้สนามบิน ซึ่งสามารถเดินทางไปได้ไม่ลำบากและอยู่ไม่ไกลจากเต็นท์รถยนต์มือสองอื่นๆ ซึ่งเป็นจุดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ โดยโครงการจะตั้งอยู่บนที่ดินขนาด 200 ตรว. มีสำนักงานขายขนาด 12 ตรม. และห้องน้ำขนาด 6 ตรม โดยมีค่าใช้จ่ายในส่วนของที่ดินและการปรับสภาพที่ดินรวม 3,000,000 บาท โครงสร้างที่จอดรถ 1,158,400 บาท หลังคาพร้อมฉนวนกันความร้อน 141,600 บาท และสำนักงานขายรวมห้องน้ำ 380,000 บาท มีอุปกรณ์ที่ใช้ในงานปรับปรุงสภาพรถยนต์ 27,340 บาท และเครื่องมือและอุปกรณ์สนับสนุนงานขาย 34,600 บาท โดยมีวัตถุดิบเป็นรถยนต์ต้นทุนเฉลี่ย 330,000

### การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ

จากผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางด้านการบริหารจัดการโดยมีโครงสร้างการบริหารองค์กรแบบแนวตั้ง มี 4 ฝ่ายคือ ฝ่ายจัดการ ฝ่ายขาย ฝ่ายปรับปรุงสภาพ และฝ่ายจัดซื้อ โดยมี 5 ตำแหน่งคือ ผู้จัดการร้าน 1 ตำแหน่ง เงินเดือน 20,000 บาท พนักงานขาย 1 ตำแหน่ง เงินเดือน 8,000 บาท และค่าคอมมิชชั่นในการขาย 800 บาทต่อคัน พนักงานปรับปรุงสภาพ 2 ตำแหน่ง เงินเดือน 8,000 บาท และพนักงานจัดซื้อ 1 ตำแหน่ง เงินเดือน 8,000 บาท และค่าคอมมิชชั่นในการซื้อรถยนต์ 800 บาทต่อคัน โดยตารางการดำเนินงานเพื่อกำหนดระยะเวลาในการทำกิจกรรมต่างๆตั้งแต่เริ่มต้นก่อตั้งโครงการ จนโครงการเปิดดำเนินงาน

### การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จากผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่าโครงการไม่มีความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยเงินลงทุนของโครงการ 10,709,940 บาท มีสมมติฐานด้านเงินทุนจากการกู้ยืมร้อยละ 30 และส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 70 โดยมีราคาขายรถยนต์เฉลี่ยที่ 365,000 บาทต่อคัน โดยมี WACC เท่ากับร้อยละ 3.015 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ เวลาสิ้นสุดโครงการ -3,013,939 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในร้อยละ -3.26 และมีระยะเวลาคืนทุน 7.8 ปี ซึ่งอยู่นอกเหนือระยะเวลาของโครงการ

### ด้านการวิเคราะห์ความไวพบว่า

1. หากสามารถเพิ่มรายได้ให้มากกว่าร้อยละ 1.22 โดยที่ค่าใช้จ่ายยังคงเดิมโครงการนี้จะมี NPV มากกว่า 0 และ IRR มากกว่าร้อยละ 3.01 ระยะเวลาคืนทุนสั้นกว่า 6.37 ปี และโครงการนี้จะเป็นไปได้ทางการเงิน
2. หากสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการลงให้มากกว่าร้อยละ 19.03 โดยที่รายได้ยังคงเดิมโครงการนี้จะมี NPV มากกว่า 0 และ IRR มากกว่าร้อยละ 3.01 ระยะเวลาคืนทุนสั้นกว่า 6.37 ปี และโครงการนี้จะเป็นไปได้ทางการเงิน
3. หากสามารถลดต้นทุนสินค้าลงให้มากกว่าร้อยละ 1.38 โดยที่รายได้ยังคงเดิมโครงการนี้จะมี NPV มากกว่า 0 และ IRR มากกว่าร้อยละ 3.01 ระยะเวลาคืนทุนสั้นกว่า 6.37 ปี และโครงการนี้จะเป็นไปได้ทางการเงิน

### สรุป

ชื่อกิจการ ซี.เอช.คาร์ เป็นธุรกิจประเภทขายรถยนต์มือสอง โดยที่ร้านจะขายเฉพาะรถยนต์ส่วนบุคคลขนาดเล็กเท่านั้น แต่จะมีบริการรับจัดหารถยนต์อื่นๆด้วย โดยร้านจะตั้งราคาขายรถให้ต่ำเพื่อให้เกิดการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังเร็ว เพื่อป้องกันการขาดทุนจากราคาขายที่อาจลดลง โดยจะเป็นเด็กรถยนต์ขนาดเล็กมีรถยนต์ทั้งหมด 15 คัน

1. จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดพบว่าผู้บริโภคมีความต้องการซื้อรถยนต์ประเภทรถกระบะสูงสุด คิดเป็นร้อยละ 32.9 และรถยนต์ส่วนบุคคลขนาดเล็กรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 30.7 โดยจากข้อมูลกรมขนส่งจังหวัดขอนแก่นสามารถนำมาพยากรณ์แนวโน้มด้วยวิธี Trend Projection พบว่ารถยนต์ส่วนบุคคลทุกขนาดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จากการวิเคราะห์คู่แข่งสามารถสรุปได้ว่า ซี.เอช.คาร์ จะสามารถมีส่วนแบ่งทางการตลาดได้ร้อยละ 1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดจึงมีความเป็นไปได้
2. จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคพบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับช่องทางการจำหน่ายของเว็บไซต์บนเว็บไซต์มากที่สุด และให้ความสำคัญกับความสวยงามของสถานที่ บริเวณที่ตั้งพื้นที่ที่มีพื้นที่อื่นตั้งอยู่รองลงมา และให้ความสำคัญของความสะดวกในการเดินทางและขนาดที่จอดรถน้อย เนื่องจากสถานที่ตั้งของ ซี.เอช.คาร์อยู่บนถนนเลี่ยงเมืองขอนแก่น บริเวณใกล้สนามบิน ซึ่งสามารถเดินทางไปพื้นที่อื่นได้ไม่ยาก และการเดินทาง

ไปได้สะดวกและซี.เอช.คาร์ยังมีช่องทางการจำหน่ายบนเว็บไซต์และเฟสบุ๊ก ทำให้สามารถสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

3. จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ พบว่า ซี.เอช.คาร์ มีพนักงานทั้งหมด 5 คน โดยมีการบริหารงานแบบแนวตั้ง มีการคัดเลือกทรัพยากรบุคคลเข้าทำงาน หาคคนที่เหมาะสมกับตำแหน่งงาน มีการฝึกอบรมก่อนเปิดบริการจริง มีการวางแผนที่รับผิดชอบไว้ชัดเจน ทำให้ง่ายต่อการบริหาร มีค่าจูงใจในการขายและหาซื้อรถยนต์เพื่อกระตุ้นแรงจูงใจในการทำงาน การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการจึงมีความเป็นไปได้

4. จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน พบว่าโครงการเริ่มต้นรถยนต์มือสอง ซี.เอช.คาร์ มีเงินลงทุนโครงการเท่ากับ 10,709,940 บาท ระยะเวลาโครงการ 20 ปี  $WACC = 3.5\%$  มี  $NPV = -3,013,939$  บาท  $IRR = -3.26\%$  และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback period) = 7.8 ปี ซึ่งอยู่นอกเหนือเวลาของโครงการ จึงสามารถสรุปได้ว่า โครงการนี้ไม่มีความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งโครงการจะมีความเป็นไปได้ทางการเงินก็ต่อเมื่อ สามารถเพิ่มรายได้ให้มากกว่าร้อยละ 1.22 โดยที่ค่าใช้จ่ายยังคงเดิมหรือสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการลงให้มากกว่าร้อยละ 19.03 โดยที่รายได้ยังคงเดิมหรือสามารถลดต้นทุนสินค้าลงให้มากกว่าร้อยละ 1.38 โดยที่รายได้ยังคงเดิม

### ข้อเสนอแนะ

ความต้องการของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาควรทำการสำรวจใหม่ก่อนทุกครั้ง ควรมีการแจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจมากขึ้น

### กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา เศรษฐนันท์ อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ให้ความช่วยเหลือ คำแนะนำ ถ่ายทอดเทคนิคในการนำเสนอรายงานการศึกษา ตลอดจนให้คำปรึกษาในการจัดทำรายงานการศึกษาอิสระ

ขอขอบพระคุณสำนักงานขนส่งจังหวัดขอนแก่นที่เอื้อเพื่อข้อมูลการโอนรถยนต์เพื่อนำมาประกอบข้อมูลสำหรับการทำวิจัยในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณ คณาจารย์ในวิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการทุกท่าน ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้ แก่ข้าพเจ้า จนสามารถนำความรู้นั้นมาใช้ในการจัดทำรายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้และบุคคลท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำ ให้ความช่วยเหลือในการจัดทำรายงานการศึกษาอิสระ ข้าพเจ้าใคร่ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จ ข้าพเจ้าขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้

### เอกสารอ้างอิง

- [1] จินดา ชันทอง. (2539). การบัญชีเพื่อการบริหาร = Management accounting. กรุงเทพฯ : ภาควิชาบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- [2] ชัยยศ สันติวงษ์. (2539) การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ = Project feasibility studies. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- [3] นราศรี ไวนิชกุล และชูศักดิ์ อุดมศรี. (2551). ระเบียบวิจัยธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 18. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- [4] พิทยา ดีเวียง. (2551) **ความเป็นไปได้ของธุรกิจซื้อขายรถยนต์มือสองในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- [5] ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2550). **พฤติกรรมผู้บริโภค = Consumer behavior**. กรุงเทพฯ : ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์
- [6] มาลินี ชน.ทอง (2555). **การศึกษาความเป็นไปได้และกลยุทธ์ทางการตลาดในการลงทุนขายรถยนต์มือสองในเขต อำเภอนาแก จังหวัดนครพนม**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- [7] ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2558). **รายงานนโยบายการเงิน ฉบับเดือนมิถุนายน 2558**. ค้นเมื่อ 15 กรกฎาคม 2558, จาก <https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Press/News2558/n3158t.pdf>
- [8] สาโรจน์ จิรสัตยกุล (2544). **การเพิ่มยอดขายจำหน่ายของรถกระบะมือสองของร้าน เค เค มอเตอร์**. รายงานการศึกษา สาระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- [9] Yamane, Taro.(1973). **Statistics: An Introductory Analysis**. Third edition. New York: Harper and Row Publication