

บทคัดย่อ

- ชื่อเรื่องการศึกษาอิสระ : การศึกษากลยุทธ์การใช้สื่อออนไลน์เพื่อส่งเสริมการขายรถยนต์มือสอง ของบริษัท บีบีสมาร์ตคาร์ จำกัด
- โดย : นาย โชติวัฒน์ สฤกษ์วีเชวารกุล
- ชื่อปริญญา : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
- สาขาวิชาเอก : การตลาด
- อาจารย์ที่ปรึกษา :
(รองศาสตราจารย์ ดร. ภกพล อนุฤทธิ์)
..... / /

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาองค์ประกอบที่เหมาะสมของเว็บไซต์ที่มีประสิทธิภาพทางการตลาด โดยใช้ 7c รูปลักษณ์ (Context) ส่วนประกอบที่เป็นเนื้อหา (Content) ความเป็นชุมชน (Community) ทำให้ตรงตามความต้องการเฉพาะของลูกค้า (Customization) การติดต่อสื่อสาร (Communication) เชื่อมโยง (Coinnection) การติดต่อค้าขาย (Commerce) ซึ่งเป็นปัจจัยที่อาจมีผลต่อการเลือกซื้อรถยนต์ผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อนำมาเป็นแนวทางการใช้กลยุทธ์การใช้สื่อออนไลน์ของ บริษัท บีบีสมาร์ตคาร์ จำกัด ด้วยการเก็บแบบสอบถามลูกค้า จำนวน 140 คน

จากกลยุทธ์สื่อด้านการทำธุรกิจขายรถยนต์มือสอง ในอดีตที่มีการโฆษณาผ่านนิตยสาร ปัจจุบัน ต้องปรับตัวให้ทันกับพฤติกรรมของผู้บริโภค และผลการวิจัยทำให้เห็นว่า นอกจากความน่าเชื่อถือของ บริษัท และรถยนต์แล้วนั้น สื่อที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากคือ สื่อเว็บไซต์ประกาศขายรถยนต์มือสองโดยเจ้าของลงขายเอง (C2C) ดังนั้น ทางบริษัทต้องให้ความสำคัญกับช่องทางนี้ อีกทั้งการลงรายละเอียดที่ครบถ้วน และใช้งานง่าย ของเครื่องมือสื่อออนไลน์เพื่อตอบสนองพฤติกรรมของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดและนำไปสู่การตัดสินใจซื้อในที่สุด

Abstract

Research Title : Using Online Strategy for Sales Promotion of Used cars of BB Smartcar Company Limited

Researcher : Chotiwat Saritvoetvorakul

Degree : Master of Business Administration

Major : Marketing

Advisor :
 (Professor Dr. Pacapol Anurit)
 / /

The purpose of this research aims to investigate the appropriate content of effective marketing website. This research employs the 7C analytics tools which are Context, Content, Community, Customization, Communication, Connection and Commerce. These seven elements are the factors influencing decision in online purchasing cars. The researcher aims to adapt these elements as online media strategies of BB Smart Car Co., ltd. Data were collected through a questionnaire administered to a sample of 140 customers.

From the past, magazine advertising was used car business strategies. The business owners must develop a new business plan to meet the customer habits. The research results indicate that customer give the important to customer to customer used cars advertising website besides the reliability of company. Therefore, the business owners must pay attention in this element as well as the full description and easy function of online media tools in order to achieve

customer satisfaction and purchasing decision.