บทที่ 4
ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาทในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร สามารถแบ่งผลการศึกษาออกเป็นส่วน 4 ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้อบ้านจัดสรร (ตารางที่ 2-11)

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาทในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร (ตารางที่ 12-19)

ส่วนที่ 3 ปัญหาปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาทในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร (ตารางที่ 20-26)

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาทในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3 กลุ่ม คือ กลุ่มราคาบ้าน 3 – 5 ล้านบาท กลุ่มราคาบ้านมากกว่า 5 -7 ล้านบาท และกลุ่มราคาบ้านมากกว่า 7-10 ล้านบาท (ตารางที่ 27-34)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้อบ้านจัดสรร

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	85	40.5
หญิง	125	59.5
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็น เพศหญิง ร้อยละ 59.5 เป็นเพศชาย ร้อยละ 40.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 30 ปี	46	21.9
31-35 ปี	45	21.4
36-40 ปี	12	5.7
41-45 ปี	58	27.6
46-50 ปี	20	9.5
51 ปีขึ้นไป	29	13.8
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุ 41-45 ปี ร้อยละ 27.6 รองลงมาอายุไม่เกิน 30 ปี ร้อยละ 21.9 อายุ 31-35 ปี ร้อยละ 21.4 อายุ 51 ปีขึ้นไป ร้อยละ 13.8 อายุ46-50 ปี ร้อยละ 9.5 และอายุ 36-40 ปี ร้อยละ 5.7

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า	9	4.3
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า	2	1.0
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	39	18.6
ปริญญาตรี	98	46.7
สูงกว่าปริญญาตรี	62	29.5
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 46.7 รองลงมา สูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 29.5 อนุปริญญาหรือเทียบเท่า ร้อยละ 18.6 มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า ร้อยละ 4.3 และมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า ร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	54	25.7
สมรส	156	74.3
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สถานภาพ สมรส ร้อยละ 74.3 และเป็นโสด ร้อยละ 25.7 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จำนวนสมาชิกในครอบครัว	จำนวน	ร้อยละ
1-2 คน	74	35.2
3-4 คน	58	27.6
5-6 คน	77	36.7
มากกว่า 6 คน	1	0.5
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จำนวนสมาชิกในครอบครัวคือ 5-6 คน ร้อยละ 36.7 รองลงมา 1-2 คน ร้อยละ 35.2 3-4 คน ร้อยละ 27.6 และมากกว่า 6 คน ร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	77	36.7
ลูกจ้าง/พนักงานงานบริษัทเอกชน	43	20.4
เจ้าของกิจการส่วนตัว	90	42.9
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นเจ้าของกิจการส่วนตัว ร้อยละ 42.9 รองลงมาข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 36.7 และลูกจ้าง/พนักงานงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 20.4 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	**จำนวน**	**ร้อยละ**
ไม่เกิน 20,000 บาท	30	14.3
20,001 - 25,000 บาท	40	19.0
25,001 – 30,000 บาท	11	5.2
30,001 - 35,000 บาท	18	8.6
35,001 - 40,000 บาท	9	4.3
มากกว่า 40,000 บาท	102	48.6
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท ร้อยละ 48.6 รองลงมา 20,001 - 25,000 บาท ร้อยละ 19.0 ไม่เกิน 20,000 บาท ร้อยละ 14.3 30,001 - 35,000 บาท ร้อยละ 8.6 25,001 – 30,000 บาท ร้อยละ 5.2 และ 35,001 - 40,000 บาท ร้อยละ 4.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทบ้านพักอาศัย

ประเภทบ้านพักอาศัย	**จำนวน**	**ร้อยละ**
บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	30	14.3
บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	70	33.3
ทาวน์เฮาส์	38	18.2
บ้านแฝด	11	5.2
อาคารพาณิชย์	61	29.0
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประเภทบ้านพักอาศัยคือ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ร้อยละ 33.3 รองลงมาอาคารพาณิชย์ ร้อยละ 29.0 ทาวน์เฮาส์ ร้อยละ 18.2 บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ร้อยละ 14.3 และบ้านแฝด ร้อยละ 5.2

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามพื้นที่ที่ดินที่อาศัยปัจจุบัน

พื้นที่ที่ดินที่อาศัยปัจจุบัน	**จำนวน**	**ร้อยละ**
ไม่เกิน 50 ตารางวา	35	16.7
51-100 ตารางวา	63	30.0
101-150 ตารางวา	38	18.0
151-200 ตารางวา	30	14.3
มากกว่า 200 ตารางวา	44	21.0
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุดพื้นที่ที่ดินที่อาศัยปัจจุบันคือ 51-100 ตารางวา ร้อยละ 30.0 รองลงมามากกว่า 200 ตารางวา ร้อยละ 21.0 101-150 ตารางวา ร้อยละ 18.0 ไม่เกิน 50 ตารางวา ร้อยละ 16.7 151-200 ตารางวา ร้อยละ 14.3 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ	จำนวน	ร้อยละ
3,000,000 – 4,000,000 บาท	29	13.8
4,000,001 - 5,000,000 บาท	41	19.5
5,000,001 - 6,000,000 บาท	27	12.9
6,000,001 - 7,000,000 บาท	43	20.5
7,000,001-8,000,000 บาท	47	22.4
8,000,001-9,000,000 บาท	7	3.3
9,000,001-10,000,000 บาท	16	7.6
รวม	**210**	**100.0**

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการราคา 7,000,001-8,000,000 บาท ร้อยละ 22.4 รองลงมาราคา 6,000,001 - 7,000,000 บาท ร้อยละ 20.5 ราคา 4,000,001 - 5,000,000 บาท ร้อยละ 19.5 ราคา 3,000,000 – 4,000,000 บาท ร้อยละ 13.8 ราคา 5,000,001 - 6,000,000 บาท ร้อยละ 12.9 ราคา 9,000,001-10,000,000 บาท ร้อยละ 7.6 และ ราคา 8,000,001-9,000,000 บาท ร้อยละ 3.3 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาทในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร

ตารางที่ 12 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
โครงการมีชื่อเสียงดีเป็นที่รู้จัก	174 (82.9)	36 (17.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.83 (มากที่สุด)	1
มีรูปแบบบ้านให้เลือกหลายรูปแบบ	50 (23.8)	160 (76.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.24 (มาก)	6
รูปแบบ รูปทรง การออกแบบบ้านที่ทันสมัยสวยงาม	19 (9.0)	69 (32.9)	122 (58.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.51 (มาก)	26
การออกแบบพื้นที่ใช้สอยได้ลงตัว	6 (2.9)	172 (81.9)	26 (12.4)	6 (2.9)	0 (0.0)	3.85 (มาก)	19
การใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน	130 (61.9)	53 (25.2)	24 (11.4)	3 (1.4)	0 (0.0)	4.48 (มาก)	3
คุณภาพงานก่อสร้างได้มาตรฐาน	36 (17.1)	151 (71.9)	23 (11.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.06 (มาก)	10
โครงการก่อสร้างภายใต้ Concept Greenery : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้นานาพันธุ์ ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ	46 (21.9)	117 (55.7)	47 (22.4)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.00 (มาก)	12
Privacy Concept ออกแบบผังโครงการให้มีความเป็นส่วนตัว	32 (15.2)	134 (63.8)	44 (21.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.94 (มาก)	15

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 12 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
Safety Concept : ระบบรักษาความปรอดภัยที่บริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลังมีความน่าเชื่อถือสูง	38 (18.1)	109 (51.9)	63 (30.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.88 (มาก)	16
Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณ์ประโภคต่างๆ เช่นอินเตอร์เน็ตความเร็วสูง	9 (4.3)	121 (57.6)	80 (38.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.66 (มาก)	24
ใช้อุปกรณ์พิเศษต่างๆ เช่น แผ่นกันร้อนใต้หลังคา กระจกตัดแสง ระบบสำรองน้ำ เป็นต้น	24 (11.4)	124 (59.0)	62 (29.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.82 (มาก)	20
สามารถปรับเปลี่ยนแบบภายในบ้านได้ตามความต้องการ	48 (22.9)	121 (57.6)	41 (19.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.03 (มาก)	11
โครงสร้างเอื้อประโยชน์สำหรับการต่อเติมได้ในภายหลัง	39 (18.6)	149 (71.0)	22 (10.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.08 (มาก)	9
โครงการถมดินสูง ป้องกันน้ำท่วม	13 (6.2)	144 (68.6)	53 (25.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.81 (มาก)	21
ถนนภายในโครงการมีขนาดกว้างขวาง	0 (0.0)	125 (59.5)	85 (40.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.60 (มาก)	25
ถนนในโครงการมีไฟสว่างตอนกลางคืน เพื่อความปลอดภัย	63 (30.0)	112 (53.3)	35 (16.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.13 (มาก)	8

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 12 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
การตกแต่งภายในด้วยเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่	152 (72.4)	52 (24.8)	6 (2.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.70 (มากที่สุด)	2
ใช้วัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งที่มีคุณภาพ	29 (13.8)	181 (86.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.14 (มาก)	7
บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย (เข้าอยู่ได้ทันที)	9 (4.3)	125 (59.5)	76 (36.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.68 (มาก)	23
มีบริการหลังการขายที่ดี	25 (11.9)	133 (63.3)	52 (24.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.87 (มาก)	17
การรับประกันคุณภาพบ้านภายหลังการส่งมอบ	99 (47.1)	68 (32.4)	43 (20.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.27 (มาก)	5
ระยะเวลาการรับประกันเหมาะสม	4 (1.9)	83 (39.5)	123 (58.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.43 (ปานกลาง)	27
โครงการมีสนามเด็กเล่นสำหรับพักผ่อน	24 (11.4)	161 (76.7)	25 (11.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.00 (มาก)	12
โครงการมีสโมสรสถานที่ออกกำลังกายเครื่องออกกำลังกาย	98 (46.7)	78 (37.1)	34 (16.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.30 (มาก)	4
โครงการมีสระว่ายน้ำ	23 (11.0)	109 (51.9)	78 (37.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.74 (มาก)	22
มีระบบสาธารณูปโภคครบครัน	28 (13.3)	127 (60.5)	55 (26.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.87 (มาก)	17
มีระบบรักษาความปลอดภัยครบครันเช่น หน่วยรักษาความปลอดภัย	40 (19.0)	122 (58.1)	48 (22.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.96 (มาก)	14
ค่าเฉลี่ย (แปลผล)						**4.00 (มาก)**	

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 12 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ โครงการมีชื่อเสียงดีเป็นที่รู้จัก (ค่าเฉลี่ย 4.83) การตกแต่งภายในด้วยเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.70) และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากได้แก่การใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 4.48)โครงการมีสโมสร สถานที่ออกกำลังกาย เครื่องออกกำลังกาย (ค่าเฉลี่ย 4.30) การรับประกันคุณภาพบ้านภายหลังการส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 4.27) มีรูปแบบบ้านให้เลือกหลายรูปแบบ (ค่าเฉลี่ย 4.24) ใช้วัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งที่มีคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.14) ถนนในโครงการมีไฟสว่างตอนกลางคืน เพื่อความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.13) โครงสร้างเอื้อประโยชน์สำหรับการต่อเติมได้ในภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.08) คุณภาพงานก่อสร้างได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 4.06) สามารถปรับเปลี่ยนแบบภายในบ้านได้ตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.03)โครงการก่อสร้างภายใต้ Concept Greenery : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้นานาพันธุ์ ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ และโครงการมีสนามเด็กเล่นสำหรับพักผ่อน มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีระบบรักษาความปลอดภัยครบครันเช่นหน่วยรักษาความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 3.96) Privacy Concept ออกแบบ ผังโครงการให้มีความเป็นส่วนตัว (ค่าเฉลี่ย 3.94) Safety Concept : ระบบรักษาความปรอดภัยที่บริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง มีความน่าเชื่อถือสูง (ค่าเฉลี่ย 3.88) มีบริการหลังการขายที่ดี และมีระบบสาธารณูปโภคครบครัน มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.87) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยได้ลงตัว (ค่าเฉลี่ย 3.85) ใช้อุปกรณ์พิเศษต่างๆ เช่น แผ่นกันร้อนใต้หลังคา กระจกตัดแสง ระบบสำรองน้ำเป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.82) โครงการถมดินสูง ป้องกันน้ำท่วม (ค่าเฉลี่ย 3.81)โครงการมีสระว่ายน้ำ (ค่าเฉลี่ย 3.74) บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย (เข้าอยู่ได้ทันที) (ค่าเฉลี่ย 3.68) Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณ์ประโภคต่างๆ เช่นอินเตอร์เน็ตความเร็วสูง (ค่าเฉลี่ย 3.66) ถนนภายในโครงการมีขนาดกว้างขวาง(ค่าเฉลี่ย 3.60) รูปแบบ รูปทรง การออกแบบบ้านที่ทันสมัย สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 3.51) ตามลำดับ

สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ ระยะเวลาการรับประกันเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.43)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 13 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ราคาบ้านพร้อมที่ดินเหมาะสม	116 (55.2)	85 (40.5)	9 (4.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.51 (มากที่สุด)	1
ราคาบ้านเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับบ้านลักษณะเดียวกันของโครงการอื่น	11 (5.2)	181 (86.2)	18 (8.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.97 (มาก)	7
ราคาที่ดินต่อตารางวาถูกกว่าโครงการอื่น	15 (7.1)	70 (33.3)	125 (59.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.48 (ปานกลาง)	10
สามารถต่อรองราคาได้	25 (11.9)	169 (80.5)	13 (6.2)	3 (1.4)	0 (0.0)	4.03 (มาก)	5
สามารถแบ่งจ่ายเงินดาวน์เป็นงวดๆได้	74 (35.2)	87 (41.4)	45 (21.4)	4 (1.9)	0 (0.0)	4.10 (มาก)	2
สามารถแบ่งจ่ายค่าผ่อนบ้านกับสถาบันการเงินได้	3 (1.4)	90 (42.9)	117 (55.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.46 (ปานกลาง)	11
ค่าบำรุงรักษาส่วนกลางมีอัตราที่เหมาะสม	9 (4.2)	170 (81.0)	31 (14.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.90 (มาก)	8
อัตราค่าบริการสาธารณูปโภคเหมาะสม	68 (32.4)	85 (40.5)	57 (27.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.05 (มาก)	4
จำนวนเงินดาวน์เหมาะสม	22 (10.5)	144 (68.6)	44 (21.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.90 (มาก)	8
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เหมาะสม	45 (21.4)	140 (66.7)	25 (11.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.10 (มาก)	2
ระยะเวลาการผ่อนเงินกู้นาน	48 (22.9)	116 (55.2)	46 (21.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.01 (มาก)	6
ค่าเฉลี่ย (แปลผล)						**3.95 (มาก)**	

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 13 พบว่าปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.95) ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ ราคาบ้านพร้อมที่ดินเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.51) และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากเรียงลำดับคือ สามารถแบ่งจ่ายเงินดาวน์เป็นงวดๆ ได้ (ค่าเฉลี่ย 4.10) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.10) อัตราค่าบริการสาธารณูปโภคเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.05) สามารถต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.03) ระยะเวลาการผ่อนเงินกู้นาน (ค่าเฉลี่ย 4.01) ราคาบ้านเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับบ้านลักษณะเดียวกันของโครงการอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.97) ค่าบำรุงรักษาส่วนกลางมีอัตราที่เหมาะสม(ค่าเฉลี่ย 3.90) จำนวนเงินดาวน์เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.90) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ ราคาที่ดินต่อตารางวาถูกกว่าโครงการอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.48) สามารถแบ่งจ่ายค่าผ่อนบ้านกับสถาบันการเงินได้ (ค่าเฉลี่ย 3.46) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 14 แสดงแสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้กับถนนใหญ่ เดินทางสะดวก	86 (41.0)	50 (23.8)	74 (35.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.06 (มาก)	4
ทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านชุมชน	23 (11.0)	138 (65.7)	49 (23.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.88 (มาก)	6
มีสถานที่ติดต่อ และให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า	31 (14.8)	61 (29.0)	118 (56.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.59 (มาก)	7
สามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้สะดวก	131 (62.4)	79 (37.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.62 (มากที่สุด)	2
สามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ได้	15 (7.1)	135 (64.3)	60 (28.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.79 (มากที่สุด)	1
สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง	21 (10.0)	65 (31.0)	124 (59.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.51 (ปานกลาง)	8
มีการจัดจำหน่ายทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เช่นการจอง หรือการทำสัญญาบน Website	32 (15.2)	148 (70.5)	30 (14.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.01 (มาก)	5
ทำเลอยู่ใกล้ชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล	95 (45.2)	54 (25.7)	61 (29.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.16 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						**3.95 (มาก)**	

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 14 พบว่าปัจจัยด้านช่องการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.95) ในปัจจัยย่อย พบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ สามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ได้ (ค่าเฉลี่ย 4.79) สามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.62) และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเรียงลำดับคือ ทำเลอยู่ใกล้ชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล (ค่าเฉลี่ย 4.16) ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้กับถนนใหญ่ เดินทางสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.06) มีการจัดจำหน่ายทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เช่นการจอง หรือการทำสัญญาบน Website (ค่าเฉลี่ย 4.01) ทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.88) มีสถานที่ติดต่อ และให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.59) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.51) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 15 แสดงแสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
การโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ	84 (40.0)	91 (43.3)	35 (16.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.23 (มาก)	1
การโฆษณาตามสื่อวิทยุโทรทัศน์	28 (13.4)	121 (57.6)	61 (29.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.84 (มาก)	4
การโฆษณาตามสื่อแผ่นพับใบปลิว	11 (5.2)	65 (31.0)	134 (63.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.41 (ปานกลาง)	9
การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่	12 (5.7)	136 (64.8)	62 (29.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.76 (มาก)	6
มีส่วนลดราคา	83 (39.5)	32 (15.2)	95 (45.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.94 (มาก)	3
มีการแจกแถม เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า จัดแต่งสวน	0 (0.0)	124 (59.0)	86 (41.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.59 (มาก)	8
ข่าวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการ	24 (11.4)	106 (50.5)	80 (38.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.73 (มาก)	7
งานเปิดตัวโครงการ	76 (36.2)	85 (40.5)	37 (17.6)	12 (5.7)	0 (0.0)	4.01 (มาก)	2
มี Website ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้าน แบบแปลน โครงการ	50 (23.8)	65 (31.0)	95 (45.0.)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.79 (มาก)	5
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						**3.81 (มาก)**	

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 15 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.81) ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเรียงลำดับคือ การโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 4.23) งานเปิดตัวโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.01) มีส่วนลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.94) การโฆษณาตามสื่อวิทยุโทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 3.84) มี Website ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้าน แบบแปลนโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.79) การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่ (ค่าเฉลี่ย 3.76) ข่าวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.73) มีการแจกแถม เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า จัดแต่งสวน (ค่าเฉลี่ย 3.59) และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางคือ การโฆษณาตามสื่อแผ่นพับใบปลิว (ค่าเฉลี่ย 3.41) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 16 แสดงแสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านบุคคล	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย	109 (51.9)	64 (30.5)	37 (17.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.34 (มาก)	1
ความรู้เกี่ยวกับบ้านและโครงการของพนักงานขาย	48 (22.9)	143 (68.1)	19 (9.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.14 (มาก)	2
ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย	9 (4.3)	76 (36.2)	125 (59.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.45 (ปานกลาง)	7
บุคลิกภาพ และอัธยาศัยของพนักงานขาย	19 (9.0)	118 (56.2)	73 (34.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.74 (มาก)	4
ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย	73 (34.8)	89 (42.3)	48 (22.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.12 (มาก)	3
เจ้าหน้าที่มีความเป็นกันเองกับลูกค้า	21 (10.0)	43 (20.5)	146 (69.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.40 (ปานกลาง)	8
เจ้าหน้าที่แนะนำให้ลูกค้าเลือกแบบบ้านที่ต้องการได้	0 (0.0)	159 (75.7)	42 (20.0)	9 (4.3)	0 (0.0)	3.71 (มาก)	5
เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยคอยมีอัธยาศัยดี	97 (46.2)	46 (21.9)	67 (31.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.14 (มาก)	2
พนักงานของโครงการแต่งกายสุภาพ	32 (15.2)	83 (39.5)	95 (45.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.70 (มาก)	6
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						**3.86 (มาก)**	

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 16 พบว่าปัจจัยด้านบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.86) ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเรียงลำดับคือความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.34) ความรู้เกี่ยวกับบ้านและโครงการของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.14) เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยคอยมีอัธยาศัยดี (ค่าเฉลี่ย 4.14) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.12) บุคลิกภาพ และอัธยาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.74) เจ้าหน้าที่แนะนำให้ลูกค้าเลือกแบบบ้านที่ต้องการได้(ค่าเฉลี่ย 3.71) พนักงานของโครงการแต่งกายสุภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.70) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางได้แก่ ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.45) และเจ้าหน้าที่มีความเป็นกันเองกับลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.40) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 17 แสดงแสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
กระบวนการสร้างบ้านมีขั้นตอนชัดเจน น่าเชื่อถือ	148 (70.5)	62 (29.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.70 (มากที่สุด)	1
ความรวดเร็วในการให้บริการหลังการขาย	11 (5.2)	189 (90.0)	10 (4.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.00 (มาก)	6
การแนะนำ และพาชมบ้านตัวอย่างน่าสนใจ	8 (3.8)	75 (35.7)	127 (60.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.43 (ปานกลาง)	10
การอธิบาย คุณสมบัติลักษณะเฉพาะของตัวบ้านถูกต้อง เข้าใจง่าย	21 (10.0)	143 (68.1)	46 (21.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.88 (มาก)	7
การติดต่อประสานงานกับสถาบันการเงินในเรื่องการกู้เงิน	96 (45.7)	44 (21.0)	70 (23.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.12 (มาก)	5
กระบวนการทำสัญญาซื้อขาย สะดวก รวดเร็ว	8 (3.8)	136 (64.8)	54 (25.7)	12 (5.7)	0 (0.0)	3.67 (มาก)	9
กระบวนการให้บริการระหว่างการก่อสร้างเป็นไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว	20 (9.5)	56 (26.7)	125 (59.5)	9 (4.3)	0 (0.0)	3.41 (ปานกลาง)	11
กระบวนการส่งมอบบ้านถูกต้อง รวดเร็ว	12 (5.7)	144 (68.6)	45 (21.4)	9 (4.3)	0 (0.0)	3.76 (มาก)	8
มีระบบการกำจัดขยะ และระบบบำบัดน้ำเสียที่ดี	65 (31.0)	114 (54.3)	31 (14.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.16 (มาก)	2
มีระบบแสงสว่างในเวลากลางคืน	64 (30.5)	106 (50.5)	40 (19.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.11 (มาก)	4

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 17 (ต่อ) แสดงแสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับ ความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
กระบวนการประสานงานและติดต่อในเรื่องต่างๆ เกี่ยวกับตัวบ้านทั้งก่อนและหลังซื้อเป็นไปด้วยความสะดวกและรวดเร็ว	67 (31.9)	103 (49.0)	40 (19.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.13 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						**3.94 (มาก)**	

จากตารางที่ 17 พบว่าปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.94) ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ กระบวนการสร้างบ้านมีขั้นตอนชัดเจนน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.70) และให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากเรียงลำดับคือ มีระบบการกำจัดขยะ และระบบบำบัดน้ำเสียที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.16) กระบวนการประสานงานและติดต่อในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับตัวบ้านทั้งก่อนและหลังซื้อเป็นไปด้วยความสะดวกและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.13) การติดต่อประสานงานกับสถาบันการเงินในเรื่องการกู้เงิน (ค่าเฉลี่ย 4.12) มีระบบแสงสว่างในเวลากลางคืน (ค่าเฉลี่ย 4.11) ความรวดเร็วในการให้บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00) การอธิบาย คุณสมบัติ ลักษณะเฉพาะของตัวบ้านถูกต้อง เข้าใจง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.88) กระบวนการส่งมอบบ้านถูกต้อง รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.76) กระบวนการทำสัญญาซื้อขาย สะดวก รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.67) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางได้แก่การแนะนำ และพาชมบ้านตัวอย่างน่าสนใจ(ค่าเฉลี่ย 3.43) และกระบวนการให้บริการระหว่างการก่อสร้าง เป็นไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.41) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 18 แสดงแสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ป้ายแสดงชื่อโครงการที่ทางเข้าโครงการ	85 (40.5)	55 (26.2)	70 (33.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.07 (มาก)	3
ความสะอาดภายในโครงการ	0 (0.0)	147 (70.0)	63 (30.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.70 (มาก)	6
ความสวยงามของสโมสรหรือสวนสาธารณะ	31 (14.8)	74 (35.2)	96 (45.7)	9 (4.3)	0 (0.0)	3.60 (มาก)	7
บรรยากาศ ในโครงการบ้านจัดสรร ร่มรื่น	0 (0.0)	104 (49.5)	106 (50.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.50 (มาก)	8
บรรยากาศในสำนักงานขาย	75 (35.7)	91 (43.3)	44 (21.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.15 (มาก)	1
อาคารสำนักงานของโครงการเป็นที่น่าเชื่อถือ	39 (18.6)	79 (37.6)	92 (43.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.75 (มาก)	5
มีบ้านตัวอย่างแสดงต่อลูกค้า	9 (4.3)	139 (66.2)	62 (29.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.75 (มาก)	5
มีการจัดวางภูมิทัศน์ที่สวยงาม	67 (31.9)	93 (44.3)	50 (23.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.08 (มาก)	2
การวางผังโครงการมีความเหมาะสม	65 (31.0)	68 (32.4)	77 (36.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.94 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						**3.84 (มาก)**	

จากตารางที่ 18 พบว่าปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.84) ในปัจจัยย่อยพบว่าให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ บรรยากาศในสำนักงานขาย(ค่าเฉลี่ย 4.15) มีการจัดวางภูมิทัศน์ที่สวยงาม(ค่าเฉลี่ย 4.08) ป้ายแสดงชื่อโครงการที่ทางเข้าโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.07) การวางผังโครงการมีความเหมาะสม(ค่าเฉลี่ย 3.94) อาคารสำนักงานของโครงการเป็นที่น่าเชื่อถือ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

(ค่าเฉลี่ย 3.75)มีบ้านตัวอย่างแสดงต่อลูกค้า(ค่าเฉลี่ย 3.75) ความสะอาดภายในโครงการ(ค่าเฉลี่ย 3.70) ความสวยงามของสโมสร หรือสวนสาธารณะ (ค่าเฉลี่ย 3.60) บรรยากาศ ในโครงการบ้านจัดสรร ร่มรื่น(ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ

ตารางที่ 19 แสดงแสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ด้านผลิตภัณฑ์	4.00	มาก	1
ด้านราคา	3.95	มาก	2
ด้านการจัดจำหน่าย	3.95	มาก	2
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.81	มาก	7
ด้านบุคคล	3.86	มาก	5
ด้านกระบวนการให้บริการ	3.94	มาก	4
ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	3.84	มาก	6
รวม	**3.90**	**มาก**	

จากตารางที่ 19 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเรียงลำดับแรก คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ด้านราคา และด้านการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.95) ด้านกระบวนการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.94) ด้านบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.86) ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.84) ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.81) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 3 ปัญหาเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท ในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านผลิตภัณฑ์

ด้านผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
รูปแบบบ้านไม่ตรงตามที่ต้องการ	128	61.0
ไม่แน่ใจว่างานจะเสร็จตามกำหนดหรือไม่	167	79.5
ทำเลที่ตั้งของบ้านไม่ตรงตามความต้องการ	165	78.6
โครงการไม่ดำเนินการตามสัญญาไว้	191	91.0
วัสดุก่อสร้างที่ใช้ไม่ได้มาตรฐาน	189	90.0
บ้านไม่มีคุณภาพตามที่โฆษณาไว้	198	94.3

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 210 ราย

จากตารางที่ 20 พบว่าปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหามากที่สุดคือ บ้านไม่มีคุณภาพตามที่โฆษณาไว้ ร้อยละ 94.3 รองลงมา โครงการไม่ดำเนินการตามสัญญาไว้ ร้อยละ 91.0 วัสดุก่อสร้างที่ใช้ไม่ได้มาตรฐาน ร้อยละ 90.0 ไม่แน่ใจว่างานจะเสร็จตามกำหนดหรือไม่ ร้อยละ 79.5 ทำเลที่ตั้งของบ้านไม่ตรงตามความต้องการ ร้อยละ 78.6 และ รูปแบบบ้านไม่ตรงตามที่ต้องการ ร้อยละ 61.0 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านราคา

ด้านราคา	จำนวน	ร้อยละ
ราคาแพงกว่าโครงการอื่น	61	29.0
เสียค่าธรรมเนียมอื่นๆอีกจำนวนมาก	170	81.0
อัตราค่าบริการสาธารณูปโภคสูงกว่าโครงการอื่นๆ	189	90.0

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 210 ราย

จากตารางที่ 21 พบว่าปัญหาด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหามากที่สุดคือราคาแพงกว่าโครงการอื่น ร้อยละ 90.0 รองลงมา เสียค่าธรรมเนียมอื่นๆอีกจำนวนมาก ร้อยละ 81.0 และอัตราค่าบริการสาธารณูปโภคสูงกว่าโครงการอื่นๆ ร้อยละ 29.0

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
ช่วงเวลาการติดต่อมีน้อยเกินไป	143	68.1
สถานที่ในการติดต่อไกลเกินไป	129	61.4
สถานที่ในการติดต่อน้อยเกินไป	148	70.5

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 210 ราย

จากตารางที่ 22 พบว่าปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหามากที่สุดคือสถานที่ในการติดต่อไกลเกินไป ร้อยละ 70.5 รองลงมา ช่วงเวลาการติดต่อมีน้อยเกินไป ร้อยละ 68.1 และสถานที่ในการติดต่อน้อยเกินไป ร้อยละ 61.4 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
การโฆษณาเกินจริง	176	83.8
การให้ส่วนลดมีเงื่อนไขที่ไม่ได้บอกล่วงหน้า	140	66.7
ของแถมมีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานทั่วไป	73	34.8

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 210 ราย

จากตารางที่ 23 พบว่าปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหามากที่สุดคือการโฆษณาเกินจริง ร้อยละ 83.8 รองลงมา การให้ส่วนลดมีเงื่อนไขที่ไม่ได้บอกล่วงหน้า ร้อยละ 66.7 และของแถมมีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานทั่วไป ร้อยละ 34.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านบุคคล

ด้านบุคคล	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานขาดความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	78	37.1
พนักงานมีทัศนคติที่ไม่ดีในการให้บริการ	122	58.1
พนักงานไม่สามารถแก้ไขปัญหาเพาะหน้าได้	198	94.3
พนักงานไม่สามารถตัดสินใจได้ในทันที	201	95.7

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 210 ราย

จากตารางที่ 24 พบว่าปัญหาด้านบุคคลผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหามากที่สุดคือพนักงานไม่สามารถตัดสินใจได้ในทันที ร้อยละ 95.7 รองลงมาพนักงานไม่สามารถแก้ไขปัญหาเพาะหน้าได้ ร้อยละ 94.3 พนักงานมีทัศนคติที่ไม่ดีในการให้บริการ ร้อยละ 58.1 และพนักงานขาดความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ร้อยละ 37.1 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านกระบวนการให้บริการ

ด้านกระบวนการให้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
การทำสัญญายุ่งยาก ใช้เวลานาน	165	78.6
ขั้นตอนการแนะนำบ้านตัวอย่างไม่น่าสนใจ	141	67.1
ขั้นตอนการร้องเรียนทำได้ยาก	114	54.3

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 210 ราย

จากตารางที่ 25 พบว่าปัญหาด้านกระบวนการให้บริการผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหามากที่สุดคือ การทำสัญญายุ่งยาก ใช้เวลานาน ร้อยละ 78.6 รองลงมาขั้นตอนการแนะนำบ้านตัวอย่างไม่น่าสนใจ ร้อยละ 67.1 และขั้นตอนการร้องเรียนทำได้ยาก ร้อยละ 54.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	จำนวน	ร้อยละ
การตกแต่งในสำนักงานไม่เรียบร้อย ขาดความเหมาะสม	97	46.2
สถานที่คับแคบ บรรยากาศไม่ดี	163	77.6
สัญลักษณ์ของโครงการไม่น่าประทับใจ	174	82.9
สภาพป้ายโครงการและสภาพโครงการไม่มีความน่าเชื่อถือ	177	84.3

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 300 ราย

จากตารางที่ 26 พบว่าปัญหาด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหามากที่สุดคือสภาพป้ายโครงการและสภาพโครงการไม่มีความน่าเชื่อถือ ร้อยละ 84.3 รองลงมาสัญลักษณ์ของโครงการไม่น่าประทับใจ ร้อยละ 82.9 สถานที่คับแคบ บรรยากาศไม่ดี ร้อยละ 77.6 และการตกแต่งในสำนักงานไม่เรียบร้อย ขาดความเหมาะสม ร้อยละ 46.2 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาทในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โครงการมีชื่อเสียงดีเป็นที่รู้จัก	4.83 (มากที่สุด)	4.83 (มากที่สุด)	4.83 (มากที่สุด)	4.83 (มากที่สุด)
มีรูปแบบบ้านให้เลือกหลายรูปแบบ	4.17 (มาก)	4.49 (มาก)	4.06 (มาก)	4.24 (มาก)
รูปแบบ รูปทรง การออกแบบบ้านที่ทันสมัย สวยงาม	3.40 (ปานกลาง)	3.96 (มาก)	3.17 (ปานกลาง)	3.51 (มาก)
การออกแบบพื้นที่ใช้สอยได้ลงตัว	3.77 (มาก)	3.87 (มาก)	3.90 (มาก)	3.85 (มาก)
การใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน	4.36 (มาก)	4.37 (มาก)	4.70 (มากที่สุด)	4.48 (มาก)
คุณภาพงานก่อสร้างได้มาตรฐาน	4.19 (มาก)	3.87 (มาก)	4.13 (มาก)	4.06 (มาก)
โครงการก่อสร้างภายใต้ Concept Greenery : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้นานาพันธุ์ ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ	4.01 (มาก)	4.04 (มาก)	3.93 (มาก)	4.00 (มาก)
Privacy Concept : ออกแบบผังโครงการให้มีความเป็นส่วนตัว	3.93 (มาก)	3.96 (มาก)	3.94 (มาก)	3.94 (มาก)
Safety Concept : ระบบรักษาความปรอดภัยที่บริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง มีความน่าเชื่อถือสูง	3.99 (มาก)	3.80 (มาก)	3.86 (มาก)	3.88 (มาก)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 27 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณ์ประโภคต่างๆ เช่นอินเตอร์เน็ตความเร็วสูง	3.70 (มาก)	3.63 (มาก)	3.66 (มาก)	3.66 (มาก)
ใช้อุปกรณ์พิเศษต่างๆ เช่น แผ่นกันร้อนใต้หลังคา กระจกตัดแสง ระบบสำรองน้ำ เป็นต้น	3.73 (มาก)	3.71 (มาก)	4.01 (มาก)	3.82 (มาก)
สามารถปรับเปลี่ยนแบบภายในบ้านได้ตามความต้องการ	4.17 (มาก)	3.89 (มาก)	4.04 (มาก)	4.03 (มาก)
โครงสร้างเอื้อประโยชน์สำหรับการต่อเติมได้ในภายหลัง	4.07 (มาก)	4.09 (มาก)	4.09 (มาก)	4.08 (มาก)
โครงการถมดินสูง ป้องกันน้ำท่วม	3.81 (มาก)	3.89 (มาก)	3.73 (มาก)	3.81 (มาก)
ถนนภายในโครงการมีขนาดกว้างขวาง	3.60 (มาก)	3.57 (มาก)	3.61 (มาก)	3.60 (มาก)
ถนนในโครงการมีไฟสว่างตอนกลางคืน เพื่อความปลอดภัย	4.14 (มาก)	4.10 (มาก)	4.16 (มาก)	4.13 (มาก)
การตกแต่งภายในด้วยเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่	4.71 (มากที่สุด)	4.70 (มากที่สุด)	4.67 (มากที่สุด)	4.70 (มากที่สุด)
ใช้วัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งที่มีคุณภาพ	4.20 (มาก)	4.11 (มาก)	4.10 (มาก)	4.14 (มาก)
บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย (เข้าอยู่ได้ทันที)	3.66 (มาก)	3.50 (มาก)	3.89 (มาก)	3.68 (มาก)
มีบริการหลังการขายที่ดี	3.80 (มาก)	3.71 (มาก)	4.10 (มาก)	3.87 (มาก)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 27 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การรับประกันคุณภาพบ้านภายหลังการส่งมอบ	4.21 (มาก)	4.21 (มาก)	4.37 (มาก)	4.27 (มาก)
ระยะเวลาการรับประกันเหมาะสม	3.29 (ปานกลาง)	3.69 (มาก)	3.33 (ปานกลาง)	3.43 (ปานกลาง)
โครงการมีสนามเด็กเล่นสำหรับพักผ่อน	3.99 (มาก)	4.00 (มาก)	4.00 (มาก)	4.00 (มาก)
โครงการมีสโมสร สถานที่ออกกำลังกาย เครื่องออกกำลังกาย	4.29 (มาก)	4.31 (มาก)	4.31 (มาก)	4.30 (มาก)
โครงการมีสระว่ายน้ำ	3.90 (มาก)	3.56 (มาก)	3.76 (มาก)	3.74 (มาก)
มีระบบสาธารณูปโภคครบครัน	4.00 (มาก)	3.74 (มาก)	3.87 (มาก)	3.87 (มาก)
มีระบบรักษาความปลอดภัยครบครันเช่นหน่วยรักษาความปลอดภัย	3.97 (มาก)	4.03 (มาก)	3.89 (มาก)	3.96 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	**4.00 (มาก)**	**3.99 (มาก)**	**4.00 (มาก)**	**4.00 (มาก)**

จากตารางที่ 27 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3- 5 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือโครงการมีชื่อเสียงดีเป็นที่รู้จัก (ค่าเฉลี่ย 4.83) การตกแต่งภายในด้วยเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.71) และให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากเรียงลำดับคือ การใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 4.36) การรับประกันคุณภาพบ้านภายหลังการส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 4.21) ใช้วัสดุ อุปกรณ์รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งที่มีคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.20) คุณภาพงานก่อสร้างได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4.19)มีรูปแบบบ้านให้เลือกหลายรูปแบบ (ค่าเฉลี่ย 4.17) สามารถปรับเปลี่ยนแบบภายในบ้านได้ตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.17) โครงการมีสระว่ายน้ำ (ค่าเฉลี่ย 3.90) ถนนในโครงการมีไฟสว่างตอนกลางคืน เพื่อความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.14) โครงสร้างเอื้อประโยชน์สำหรับการต่อเติมได้ในภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.07) โครงการมีสโมสร สถานที่ออกกำลังกาย เครื่องออกกำลังกาย (ค่าเฉลี่ย 4.29) โครงการก่อสร้างภายใต้ Concept Greenery : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้นานาพันธุ์ ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.01) มีระบบสาธารณูปโภคครบครัน (ค่าเฉลี่ย 4.00) Safety Concept : ระบบรักษาความปรอดภัยที่บริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง มีความน่าเชื่อถือสูง (ค่าเฉลี่ย 3.99) โครงการมีสนามเด็กเล่นสำหรับพักผ่อน (ค่าเฉลี่ย 3.99) มีระบบรักษาความปลอดภัยครบครันเช่นหน่วยรักษาความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 3.97) Privacy Concept : ออกแบบผังโครงการให้มีความเป็นส่วนตัว (ค่าเฉลี่ย 3.93) โครงการถมดินสูงป้องกันน้ำท่วม (ค่าเฉลี่ย 3.81) มีบริการหลังการขายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 3.80) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยได้ลงตัว (ค่าเฉลี่ย 3.77) ใช้อุปกรณ์พิเศษต่างๆ เช่น แผ่นกันร้อนใต้หลังคา กระจกตัดแสง ระบบสำรองน้ำ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.73) Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณ์ประโภคต่างๆ เช่นอินเตอร์เน็ตความเร็วสูง (ค่าเฉลี่ย 3.70) บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย (เข้าอยู่ได้ทันที) (ค่าเฉลี่ย 3.66) ถนนภายในโครงการมีขนาดกว้างขวาง (ค่าเฉลี่ย 3.60) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ รูปแบบ รูปทรง การออกแบบบ้านที่ทันสมัย สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 3.40) ระยะเวลาการรับประกันเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.29) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 5-7 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือโครงการมีชื่อเสียงดีเป็นที่รู้จัก (ค่าเฉลี่ย 4.83) การตกแต่งภายในด้วยเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.70) และให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากเรียงลำดับคือ มีรูปแบบบ้านให้เลือกหลายรูปแบบ (ค่าเฉลี่ย 4.49) การใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 4.37) โครงการมีสโมสร สถานที่ออกกำลังกาย เครื่องออกกำลังกาย (ค่าเฉลี่ย 4.31) การรับประกันคุณภาพบ้านภายหลังการส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 4.21) ใช้วัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งที่มีคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.11) ถนนในโครงการมีไฟสว่างตอนกลางคืน เพื่อความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.10) โครงสร้างเอื้อประโยชน์สำหรับการต่อเติมได้ในภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.09) โครงการก่อสร้างภายใต้ Concept Greenery : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้นานาพันธุ์ ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.04) มีระบบรักษาความปลอดภัยครบครันเช่นหน่วยรักษาความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.03) โครงการมีสนามเด็กเล่นสำหรับพักผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.00) รูปแบบ รูปทรง การออกแบบบ้านที่ทันสมัย สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 3.96)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Privacy Concept : ออกแบบผังโครงการให้มีความเป็นส่วนตัว (ค่าเฉลี่ย 3.96) สามารถปรับเปลี่ยนแบบภายในบ้านได้ตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 3.89) โครงการถมดินสูง ป้องกันน้ำท่วม (ค่าเฉลี่ย 3.89) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยได้ลงตัว (ค่าเฉลี่ย 3.87) คุณภาพงานก่อสร้างได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.87) Safety Concept : ระบบรักษาความปรอดภัยที่บริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง มีความน่าเชื่อถือสูง (ค่าเฉลี่ย 3.80) มีระบบสาธารณูปโภคครบครัน (ค่าเฉลี่ย 3.74) ใช้อุปกรณ์พิเศษต่างๆ เช่น แผ่นกันร้อนใต้หลังคา กระจกตัดแสง ระบบสำรองน้ำ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.71) มีบริการหลังการขายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 3.71) ระยะเวลาการรับประกันเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.69) Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณ์ประโภคต่างๆ เช่น อินเตอร์เน็ตความเร็วสูง (ค่าเฉลี่ย 3.63) โครงการมีสระว่ายน้ำ (ค่าเฉลี่ย 3.56) ถนนภายในโครงการมีขนาดกว้างขวาง (ค่าเฉลี่ย 3.57)บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย (เข้าอยู่ได้ทันที) (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 7-10 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ โครงการมีชื่อเสียงดีเป็นที่รู้จัก (ค่าเฉลี่ย 4.83) การใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 4.70) การตกแต่งภายในด้วยเฟอร์นิเจอร์พร้อมอยู่ (ค่าเฉลี่ย 4.67) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากเรียงลำดับได้แก่ การรับประกันคุณภาพบ้านภายหลังการส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 4.37) โครงการมีสโมสรสถานที่ออกกำลังกาย เครื่องออกกำลังกาย (ค่าเฉลี่ย 4.31) ถนนในโครงการมีไฟสว่างตอนกลางคืนเพื่อความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.16) คุณภาพงานก่อสร้างได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 4.13) ใช้วัสดุ อุปกรณ์รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งที่มีคุณภาพ และมีบริการหลังการขายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.10)โครงสร้างเอื้อประโยชน์สำหรับการต่อเติมได้ในภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 4.09) มีรูปแบบบ้านให้เลือกหลายรูปแบบ (ค่าเฉลี่ย 4.06) สามารถปรับเปลี่ยนแบบภายในบ้านได้ตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.04) ใช้อุปกรณ์พิเศษต่างๆ เช่น แผ่นกันร้อนใต้หลังคา กระจกตัดแสง ระบบสำรองน้ำ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 4.01)โครงการมีสนามเด็กเล่นสำหรับพักผ่อน (ค่าเฉลี่ย 4.00) Privacy Concept : ออกแบบผังโครงการให้มีความเป็นส่วนตัว (ค่าเฉลี่ย 3.94) โครงการก่อสร้างภายใต้ Concept Greenery : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้นานาพันธุ์ ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.93) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยได้ลงตัว (ค่าเฉลี่ย 3.90) มีระบบรักษาความปลอดภัยครบครันเช่นหน่วยรักษาความปลอดภัย และบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย (เข้าอยู่ได้ทันที) มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.89) มีระบบสาธารณูปโภคครบครัน (ค่าเฉลี่ย 3.87) Safety Concept : ระบบรักษาความปรอดภัยที่บริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง มีความน่าเชื่อถือสูง (ค่าเฉลี่ย 3.86) โครงการมีสระว่ายน้ำ (ค่าเฉลี่ย 3.76) โครงการถมดินสูง ป้องกันน้ำท่วม (ค่าเฉลี่ย 3.73) Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณ์ประโภคต่างๆ เช่นอินเตอร์เน็ตความเร็ว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

สูง (ค่าเฉลี่ย 3.66) ถนนภายในโครงการมีขนาดกว้างขวาง (ค่าเฉลี่ย 3.61) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ระยะเวลาการรับประกันเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.33) รูปแบบ รูปทรง การออกแบบบ้านที่ทันสมัย สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 3.17) ตามลำดับ

ตารางที่ 2 8 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านราคา	**ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ**			
	3-5 ล้าน	**มากกว่า 5-7 ล้าน**	**มากกว่า 7 - 10 ล้าน**	**รวม**
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	**ค่าเฉลี่ย (แปลผล)**	**ค่าเฉลี่ย (แปลผล)**	**ค่าเฉลี่ย (แปลผล)**
ราคาบ้านพร้อมที่ดินเหมาะสม	4.51 (มากที่สุด)	4.47 (มาก)	4.54 (มากที่สุด)	4.51 (มากที่สุด)
ราคาบ้านเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับบ้านลักษณะเดียวกันของโครงการอื่น	3.97 (มาก)	3.97 (มาก)	3.96 (มาก)	3.97 (มาก)
ราคาที่ดินต่อตารางวาถูกกว่าโครงการอื่น	3.47 (ปานกลาง)	3.64 (มาก)	3.31 (ปานกลาง)	3.48 (ปานกลาง)
สามารถต่อรองราคาได้	4.04 (มาก)	3.97 (มาก)	4.07 (มาก)	4.03 (มาก)
สามารถแบ่งจ่ายเงินดาวน์เป็นงวดๆได้	4.13 (มาก)	4.06 (มาก)	4.11 (มาก)	4.10 (มาก)
สามารถแบ่งจ่ายค่าผ่อนบ้านกับสถาบันการเงินได้	3.37 (ปานกลาง)	3.63 (มาก)	3.37 (ปานกลาง)	3.46 (ปานกลาง)
ค่าบำรุงรักษาส่วนกลางมีอัตราที่เหมาะสม	3.93 (มาก)	3.84 (มาก)	3.91 (มาก)	3.90 (มาก)
อัตราค่าบริการสาธารณูปโภคเหมาะสม	3.91 (มาก)	3.94 (มาก)	4.30 (มาก)	4.05 (มาก)
จำนวนเงินดาวน์เหมาะสม	3.96 (มาก)	3.87 (มาก)	3.86 (มาก)	3.90 (มาก)
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เหมาะสม	4.09 (มาก)	4.14 (มาก)	4.06 (มาก)	4.10 (มาก)
ระยะเวลาการผ่อนเงินกู้นาน	3.97 (มาก)	4.11 (มาก)	3.94 (มาก)	4.01 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	**3.94 (มาก)**	**3.97 (มาก)**	**3.95 (มาก)**	**3.95 (มาก)**

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 28 พบว่าปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3- 5 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ ราคาบ้านพร้อมที่ดินเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.51) และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากได้แก่ สามารถแบ่งจ่ายเงินดาวน์เป็นงวดๆได้ (ค่าเฉลี่ย 4.13) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.09) สามารถต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.04) ราคาบ้านเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับบ้านลักษณะเดียวกันของโครงการอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.97) ระยะเวลาการผ่อนเงินกู้นาน (ค่าเฉลี่ย 3.97) จำนวนเงินดาวน์เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.96) ค่าบำรุงรักษาส่วนกลางมีอัตราที่เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.93) อัตราค่าบริการสาธารณูปโภคเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.91) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ ราคาที่ดินต่อตารางวาถูกกว่าโครงการอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.47) และสามารถแบ่งจ่ายค่าผ่อนบ้านกับสถาบันการเงินได้ (ค่าเฉลี่ย 3.37) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 5-7 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือราคาบ้านพร้อมที่ดินเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.47) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.14) ระยะเวลาการผ่อนเงินกู้นาน (ค่าเฉลี่ย 4.11) สามารถแบ่งจ่ายเงินดาวน์เป็นงวดๆได้ (ค่าเฉลี่ย 4.06)ราคาบ้านเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับบ้านลักษณะเดียวกันของโครงการอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.97) สามารถต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 3.97) อัตราค่าบริการสาธารณูปโภคเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.94) จำนวนเงินดาวน์เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.87) ค่าบำรุงรักษาส่วนกลางมีอัตราที่เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.84) ราคาที่ดินต่อตารางวาถูกกว่าโครงการอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.64) และสามารถแบ่งจ่ายค่าผ่อนบ้านกับสถาบันการเงินได้ (ค่าเฉลี่ย 3.63) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 7-10 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ ราคาบ้านพร้อมที่ดินเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.54) และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากเรียงลำดับคือ อัตราค่าบริการสาธารณูปโภคเหมาะสม(ค่าเฉลี่ย 4.30) สามารถแบ่งจ่ายเงินดาวน์เป็นงวดๆได้ (ค่าเฉลี่ย 4.11) สามารถต่อรองราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.07) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.06) ราคาบ้านเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับบ้านลักษณะเดียวกันของโครงการอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.96) ระยะเวลาการผ่อนเงินกู้นาน (ค่าเฉลี่ย 3.94) จำนวนเงินดาวน์เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.86)ค่าบำรุงรักษาส่วนกลางมีอัตราที่เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.91) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ สามารถแบ่งจ่ายค่าผ่อนบ้านกับสถาบันการเงินได้ (ค่าเฉลี่ย 3.37) และราคาที่ดินต่อตารางวาถูกกว่าโครงการอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.31) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้กับถนนใหญ่ เดินทางสะดวก	4.04 (มาก)	4.06 (มาก)	4.07 (มาก)	4.06 (มาก)
ทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านชุมชนมีสถานที่ติดต่อ และให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า	3.83 (มาก)	3.89 (มาก)	3.91 (มาก)	3.88 (มาก)
สามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้สะดวก	3.56 (มาก)	3.59 (มาก)	3.61 (มาก)	3.59 (มาก)
สามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ได้	4.64 (มากที่สุด)	4.61 (มากที่สุด)	4.61 (มากที่สุด)	4.62 (มากที่สุด)
สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง	3.81 (มาก)	3.60 (มาก)	3.94 (มาก)	3.79 (มาก)
มีการจัดจำหน่ายทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เช่นการจอง หรือการทำสัญญาบน Website	3.50 (มาก)	3.51 (มาก)	3.51 (มาก)	3.51 (มาก)
ทำเลอยู่ใกล้ชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล	3.93 (มาก)	4.07 (มาก)	4.03 (มาก)	4.01 (มาก)
การวางผังโครงการมีความเหมาะสม	4.20 (มาก)	4.17 (มาก)	4.11 (มาก)	4.16 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	**3.94 (มาก)**	**3.94 (มาก)**	**3.98 (มาก)**	**3.95 (มาก)**

จากตารางที่ 29 พบว่าปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามทุกราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3- 5 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือสามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ได้ (ค่าเฉลี่ย 4.64) และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากเรียงลำดับการวางผังโครงการมีความเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.20) ทำเลที่ตั้ง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

โครงการใกล้กับถนนใหญ่ เดินทางสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.04) ทำเลอยู่ใกล้ชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล (ค่าเฉลี่ย 3.93) ทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านชุมชนมีสถานที่ติดต่อ และให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.83) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.81) สามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.56) และมีการจัดจำหน่ายทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เช่นการจอง หรือการทำสัญญาบน Website (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 5-7 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ สามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ได้ (ค่าเฉลี่ย 4.61) และให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก เรียงลำดับคือ การวางผังโครงการมีความเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.17) ทำเลอยู่ใกล้ชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล (ค่าเฉลี่ย 4.07) ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้กับถนนใหญ่ เดินทางสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.06) ทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านชุมชนมีสถานที่ติดต่อ และให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.89) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.60) สามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.59) และมีการจัดจำหน่ายทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เช่นการจอง หรือการทำสัญญาบน Website (ค่าเฉลี่ย 3.51) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 7- 10 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ สามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ได้ (ค่าเฉลี่ย 4.61) และให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก เรียงลำดับคือ การวางผังโครงการมีความเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.11) ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้กับถนนใหญ่ เดินทางสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.07) ทำเลอยู่ใกล้ชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล (ค่าเฉลี่ย 4.03) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.94) ทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านชุมชนมีสถานที่ติดต่อ และให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.91) สามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.61) และมีการจัดจำหน่ายทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เช่นการจอง หรือการทำสัญญาบน Website (ค่าเฉลี่ย 3.51) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ	4.29 (มาก)	4.19 (มาก)	4.23 (มาก)	4.23 (มาก)
การโฆษณาตามสื่อวิทยุ โทรทัศน์	3.90 (มาก)	3.81 (มาก)	3.81 (มาก)	3.84 (มาก)
การโฆษณาตามสื่อแผ่นพับใบปลิว	3.43 (ปานกลาง)	3.43 (ปานกลาง)	3.39 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)
การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่	3.76 (มาก)	3.80 (มาก)	3.73 (มาก)	3.76 (มาก)
มีส่วนลดราคา	3.94 (มาก)	3.91 (มาก)	3.97 (มาก)	3.94 (มาก)
มีการแจกแถม เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า จัดแต่งสวน	3.56 (มาก)	3.60 (มาก)	3.61 (มาก)	3.59 (มาก)
ข่าวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการ	3.74 (มาก)	3.74 (มาก)	3.71 (มาก)	3.73 (มาก)
งานเปิดตัวโครงการ	3.97 (มาก)	3.93 (มาก)	4.14 (มาก)	4.01 (มาก)
มี Website ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้าน แบบแปลน โครงการ	3.79 (มาก)	3.73 (มาก)	3.84 (มาก)	3.79 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	**3.82 (มาก)**	**3.79 (มาก)**	**3.83 (มาก)**	**3.81 (มาก)**

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 30 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทุกราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3- 5 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือการโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 4.29) งานเปิดตัวโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.97) มีส่วนลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.94) การโฆษณาตามสื่อวิทยุ โทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 3.90) มี Website ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้าน แบบแปลนโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.79) การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่ (ค่าเฉลี่ย 3.76) ข่าวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.74) มีการแจกแถม เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า จัดแต่งสวน (ค่าเฉลี่ย 3.56) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ การโฆษณาตามสื่อแผ่นพับใบปลิว (ค่าเฉลี่ย 3.43) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 5-7 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ การโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 4.19) งานเปิดตัวโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.93) มีส่วนลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.91) การโฆษณาตามสื่อวิทยุ โทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 3.81) การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่ (ค่าเฉลี่ย 3.80) ข่าวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.74) มี Website ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้าน แบบแปลนโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.73) มีการแจกแถม เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า จัดแต่งสวน (ค่าเฉลี่ย 3.60) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ การโฆษณาตามสื่อแผ่นพับใบปลิว (ค่าเฉลี่ย 3.43) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 7- 10 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ การโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 4.23) งานเปิดตัวโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.14) มีส่วนลดราคา (ค่าเฉลี่ย 3.97) มี Website ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้าน แบบแปลนโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.84) การโฆษณาตามสื่อวิทยุ โทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 3.81) การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่ (ค่าเฉลี่ย 3.73) ข่าวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.71) มีการแจกแถม เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า จัดแต่งสวน (ค่าเฉลี่ย 3.61) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ การโฆษณาตามสื่อแผ่นพับใบปลิว (ค่าเฉลี่ย 3.39) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านบุคคล	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย	4.30 (มาก)	4.41 (มาก)	4.31 (มาก)	4.34 (มาก)
ความรู้เกี่ยวกับบ้านและโครงการของพนักงานขาย	4.14 (มาก)	4.16 (มาก)	4.11 (มาก)	4.14 (มาก)
ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย	3.51 (มาก)	3.43 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)	3.45 (ปานกลาง)
บุคลิกภาพ และอัธยาศัยของพนักงานขาย	3.73 (มาก)	3.71 (มาก)	3.79 (มาก)	3.74 (มาก)
ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย	4.11 (มาก)	4.06 (มาก)	4.19 (มาก)	4.12 (มาก)
เจ้าหน้าที่มีความเป็นกันเองกับลูกค้า	3.46 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)	3.36 (ปานกลาง)	3.40 (ปานกลาง)
เจ้าหน้าที่แนะนำให้ลูกค้าเลือกแบบบ้านที่ต้องการได้	3.67 (มาก)	3.79 (มาก)	3.69 (มาก)	3.71 (มาก)
เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยคอยมีอัธยาศัยดี	4.10 (มาก)	4.13 (มาก)	4.20 (มาก)	4.14 (มาก)
พนักงานของโครงการแต่งกายสุภาพ	3.77 (มาก)	3.70 (มาก)	3.63 (มาก)	3.70 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	**3.87 (มาก)**	**3.87 (มาก)**	**3.85 (มาก)**	**3.86 (มาก)**

จากตารางที่ 31 พบว่าปัจจัยด้านบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามทุกราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3- 5 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ ความเอาใจใส่ลูกค้าของ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

พนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.30) ความรู้เกี่ยวกับบ้านและโครงการของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.14) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.11) เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยคอยมีอัธยาศัยดี (ค่าเฉลี่ย 4.10) พนักงานของโครงการแต่งกายสุภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.77) บุคลิกภาพ และอัธยาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.73) เจ้าหน้าที่แนะนำให้ลูกค้าเลือกแบบบ้านที่ต้องการได้ (ค่าเฉลี่ย 3.67) ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.51) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ เจ้าหน้าที่มีความเป็นกันเองกับลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.46) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 5-7 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.41) ความรู้เกี่ยวกับบ้านและโครงการของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.16) เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยคอยมีอัธยาศัยดี (ค่าเฉลี่ย 4.13) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.06) เจ้าหน้าที่แนะนำให้ลูกค้าเลือกแบบบ้านที่ต้องการได้ (ค่าเฉลี่ย 3.79) บุคลิกภาพ และอัธยาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.71) พนักงานของโครงการแต่งกายสุภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.70) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.43) เจ้าหน้าที่มีความเป็นกันเองกับลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.40) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 7-10 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.31) เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยคอยมีอัธยาศัยดี (ค่าเฉลี่ย 4.20) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.19) ความรู้เกี่ยวกับบ้านและโครงการของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.11) บุคลิกภาพ และอัธยาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.79) เจ้าหน้าที่แนะนำให้ลูกค้าเลือกแบบบ้านที่ต้องการได้ (ค่าเฉลี่ย 3.69) พนักงานของโครงการแต่งกายสุภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.63) ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.40) และ เจ้าหน้าที่มีความเป็นกันเองกับลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.36) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
กระบวนการสร้างบ้านมีขั้นตอนชัดเจนน่าเชื่อถือ	4.73 (มากที่สุด)	4.67 (มากที่สุด)	4.71 (มากที่สุด)	4.70 (มากที่สุด)
ความรวดเร็วในการให้บริการหลังการขาย	4.03 (มาก)	4.01 (มาก)	3.97 (มาก)	4.00 (มาก)
การแนะนำ และพาชมบ้านตัวอย่างน่าสนใจ	3.44 (ปานกลาง)	3.39 (ปานกลาง)	3.47 (ปานกลาง)	3.43 (ปานกลาง)
การอธิบาย คุณสมบัติ ลักษณะเฉพาะของตัวบ้านถูกต้อง เข้าใจง่าย	3.89 (มาก)	3.87 (มาก)	3.89 (มาก)	3.88 (มาก)
การติดต่อประสานงานกับสถาบันการเงินในเรื่องการกู้เงิน	4.11 (มาก)	4.10 (มาก)	4.16 (มาก)	4.12 (มาก)
กระบวนการทำสัญญาซื้อขาย สะดวก รวดเร็ว	3.66 (มาก)	3.67 (มาก)	3.67 (มาก)	3.67 (มาก)
กระบวนการให้บริการระหว่างการก่อสร้างเป็นไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว	3.34 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.40 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)
กระบวนการส่งมอบบ้านถูกต้อง รวดเร็ว	3.73 (มาก)	3.80 (มาก)	3.74 (มาก)	3.76 (มาก)
มีระบบการกำจัดขยะ และระบบบำบัดน้ำเสียที่ดี	4.16 (มาก)	4.19 (มาก)	4.14 (มาก)	4.16 (มาก)
มีระบบแสงสว่างในเวลากลางคืน	4.16 (มาก)	4.11 (มาก)	4.07 (มาก)	4.11 (มาก)
กระบวนการประสานงานและติดต่อในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับตัวบ้านทั้งก่อนและหลังซื้อเป็นไปด้วยความสะดวกและรวดเร็ว	4.06 (มาก)	4.16 (มาก)	4.17 (มาก)	4.13 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	**3.94 (มาก)**	**3.95 (มาก)**	**3.95 (มาก)**	**3.94 (มาก)**

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 32 พบว่าปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3-5 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือกระบวนการสร้างบ้านมีขั้นตอนชัดเจน น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.73) และให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเรียงลำดับคือ มีระบบการกำจัดขยะ และระบบบำบัดน้ำเสียที่ดี และมีระบบแสงสว่างในเวลากลางคืน มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.16) การติดต่อประสานงานกับสถาบันการเงินในเรื่องการกู้เงิน (ค่าเฉลี่ย 4.11) กระบวนการประสานงานและติดต่อในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับตัวบ้านทั้งก่อนและหลังซื้อเป็นไปด้วยความสะดวกและรวดเร็ว(ค่าเฉลี่ย 4.06) ความรวดเร็วในการให้บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.03) การอธิบาย คุณสมบัติ ลักษณะเฉพาะของตัวบ้านถูกต้อง เข้าใจง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.89) กระบวนการส่งมอบบ้านถูกต้อง รวดเร็ว(ค่าเฉลี่ย 3.73) กระบวนการทำสัญญาซื้อขายสะดวก รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.66) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ การแนะนำ และพาชมบ้านตัวอย่างน่าสนใจ (ค่าเฉลี่ย 3.44) และกระบวนการให้บริการระหว่างการก่อสร้าง เป็นไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว(ค่าเฉลี่ย 3.34) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 5-7 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือ กระบวนการสร้างบ้านมีขั้นตอนชัดเจน น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.67) และปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากเรียงลำดับคือ มีระบบการกำจัดขยะ และระบบบำบัดน้ำเสียที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.19) กระบวนการประสานงานและติดต่อในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับตัวบ้านทั้งก่อนและหลังซื้อเป็นไปด้วยความสะดวกและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.16) มีระบบแสงสว่างในเวลากลางคืน (ค่าเฉลี่ย 4.11) การติดต่อประสานงานกับสถาบันการเงินในเรื่องการกู้เงิน (ค่าเฉลี่ย 4.10) ความรวดเร็วในการให้บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.01) การอธิบาย คุณสมบัติ ลักษณะเฉพาะของตัวบ้านถูกต้อง เข้าใจง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.87) กระบวนการส่งมอบบ้านถูกต้อง รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.80) กระบวนการทำสัญญาซื้อขาย สะดวก รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.67) กระบวนการให้บริการระหว่างการก่อสร้าง เป็นไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.50) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่ การแนะนำ และพาชมบ้านตัวอย่างน่าสนใจ (ค่าเฉลี่ย 3.39) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 7- 10 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดคือกระบวนการสร้างบ้านมีขั้นตอนชัดเจน น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.71) และให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยใน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ระดับมากเรียงลำดับคือ กระบวนการประสานงานและติดต่อในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับตัวบ้านทั้งก่อนและหลังซื้อเป็นไปด้วยความสะดวกและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.17) การติดต่อประสานงานกับสถาบันการเงินในเรื่องการกู้เงิน (ค่าเฉลี่ย 4.16) มีระบบการกำจัดขยะ และระบบบำบัดน้ำเสียที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.14) มีระบบแสงสว่างในเวลากลางคืน (ค่าเฉลี่ย 4.07) ความรวดเร็วในการให้บริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.97) การอธิบาย คุณสมบัติ ลักษณะเฉพาะของตัวบ้านถูกต้อง เข้าใจง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.89) กระบวนการส่งมอบบ้านถูกต้อง รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.74) กระบวนการทำสัญญาซื้อขาย สะดวกรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.67) การแนะนำ และพาชมบ้านตัวอย่างน่าสนใจ (ค่าเฉลี่ย 3.47) และกระบวนการให้บริการระหว่างการก่อสร้าง เป็นไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.40)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ป้ายแสดงชื่อโครงการที่ทางเข้าโครงการ	4.03 (มาก)	4.04 (มาก)	4.14 (มาก)	4.07 (มาก)
ความสะอาดภายในโครงการ	3.66 (มาก)	3.71 (มาก)	3.73 (มาก)	3.70 (มาก)
ความสวยงามของสโมสร หรือสวนสาธารณะ	3.64 (มาก)	3.63 (มาก)	3.54 (มาก)	3.60 (มาก)
บรรยากาศ ในโครงการบ้านจัดสรร ร่มรื่น	3.50 (มาก)	3.49 (ปานกลาง)	3.50 (มาก)	3.50 (มาก)
บรรยากาศในสำนักงานขาย	4.14 (มาก)	4.16 (มาก)	4.14 (มาก)	4.15 (มาก)
อาคารสำนักงานของโครงการเป็นที่น่าเชื่อถือ	3.83 (มาก)	3.70 (มาก)	3.71 (มาก)	3.75 (มาก)
มีบ้านตัวอย่างแสดงต่อลูกค้า	3.74 (มาก)	3.71 (มาก)	3.79 (มาก)	3.75 (มาก)
มีการจัดวางภูมิทัศน์ที่สวยงาม	4.09 (มาก)	4.13 (มาก)	4.03 (มาก)	4.08 (มาก)
การวางผังโครงการมีความเหมาะสม	3.97 (มาก)	3.89 (มาก)	3.97 (มาก)	3.94 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	**3.84 (มาก)**	**3.83 (มาก)**	**3.84 (มาก)**	**3.84 (มาก)**

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากตารางที่ 33 พบว่าปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3- 5 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือบรรยากาศในสำนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.14) มีการจัดวางภูมิทัศน์ที่สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.09) ป้ายแสดงชื่อโครงการที่ทางเข้าโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.03) การวางผังโครงการมีความเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.97) อาคารสำนักงานของโครงการเป็นที่น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.83) มีบ้านตัวอย่างแสดงต่อลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.74) ความสะอาดภายในโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.66) ความสวยงามของสโมสร หรือสวนสาธารณะ (ค่าเฉลี่ย 3.64) และบรรยากาศ ในโครงการบ้านจัดสรร ร่มรื่น (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 5-7 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ บรรยากาศในสำนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.16) มีการจัดวางภูมิทัศน์ที่สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.13) ป้ายแสดงชื่อโครงการที่ทางเข้าโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.04) การวางผังโครงการมีความเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.89) ความสะอาดภายในโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.71) มีบ้านตัวอย่างแสดงต่อลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.71) อาคารสำนักงานของโครงการเป็นที่น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.70) ความสวยงามของสโมสร หรือสวนสาธารณะ (ค่าเฉลี่ย 3.63) สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลางได้แก่บรรยากาศในโครงการบ้านจัดสรร ร่มรื่น (ค่าเฉลี่ย 3.49) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 7- 10 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเรียงลำดับคือ ป้ายแสดงชื่อโครงการที่ทางเข้าโครงการ และบรรยากาศในสำนักงานขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.14) มีการจัดวางภูมิทัศน์ที่สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.03) การวางผังโครงการมีความเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.97) มีบ้านตัวอย่างแสดงต่อลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.79) ความสะอาดภายในโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.73) อาคารสำนักงานของโครงการเป็นที่น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.71) ความสวยงามของสโมสร หรือสวนสาธารณะ (ค่าเฉลี่ย 3.54)บรรยากาศ ในโครงการบ้านจัดสรร ร่มรื่น (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านราคาสามถึงสิบล้านบาท จำแนกตามราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ	ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ			
	3-5 ล้าน	มากกว่า 5-7 ล้าน	มากกว่า 7 - 10 ล้าน	รวม
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ด้านผลิตภัณฑ์	4.00 (มาก)	3.99 (มาก)	4.00 (มาก)	4.00 (มาก)
ด้านราคา	3.94 (มาก)	3.97 (มาก)	3.95 (มาก)	3.95 (มาก)
ด้านการจัดจำหน่าย	3.94 (มาก)	3.94 (มาก)	3.98 (มาก)	3.95 (มาก)
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.82 (มาก)	3.79 (มาก)	3.83 (มาก)	3.81 (มาก)
ด้านบุคคล	3.87 (มาก)	3.87 (มาก)	3.85 (มาก)	3.86 (มาก)
ด้านกระบวนการให้บริการ	3.94 (มาก)	3.95 (มาก)	3.95 (มาก)	3.94 (มาก)
ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	3.84 (มาก)	3.83 (มาก)	3.84 (มาก)	3.84 (มาก)

จากตารางที่ 34 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการ 3-5 ล้านบาทให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเรียงลำดับคือด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 3.94) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.94) ด้านกระบวนการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.94) ด้านบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.87) ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.84) ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.82)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 5-7 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.99) ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 3.97) ด้านกระบวนการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.95) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3.94) ด้านบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.87) ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.83) ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.79)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่ซื้อจากโครงการมากกว่า 7-10 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเรียงลำดับคือด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.98) ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 3.95) ด้านกระบวนการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.95) ด้านบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.85) ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.84) ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.83)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved