



**ภาคผนวก**

**ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่**  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



5. อาชีพ

1.  รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ      2.  พนักงานบริษัทเอกชน  
3.  กู้ขาย/ธุรกิจส่วนตัว      4.  อื่นๆ (โปรดระบุ).....

---

ตอนที่ 1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านที่ซื้อและอยู่อาศัย

6. ลักษณะของบ้านที่ซื้อและอยู่อาศัย

1.  บ้านเดี่ยวชั้นเดียว      2.  บ้านเดี่ยวสองชั้น

7. ราคาของบ้านที่ซื้อและอยู่อาศัย

1.  1,500,000 – 2,500,000      2.  2,500,001 - 3,500,000  
3.  มากกว่า 3,500,000

8. การชำระเงินซื้อบ้าน

1.  เงินสด (ข้ามไปตอบข้อ10)      2.  เงินกู้จากสถาบันการเงิน

9. สถาบันการเงินที่ใช้ในการซื้อบ้านที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

1.  ธนาคารกสิกรไทย      2.  ธนาคารกรุงเทพ  
3.  ธนาคารไทยพาณิชย์      4.  ธนาคารอมสสิน  
5.  ธนาคารอาคารสงเคราะห์      6.  อื่นๆ (โปรดระบุ).....

10. ท่านรู้จักโครงการจัดซื้อวีวิลต์ได้อย่างไร

1.  บ้านเดิมอยู่ในโครงการนี้      2.  รู้จักพนักงาน, เจ้าของโครงการนี้  
3.  เพื่อน,ญาติ, คนรู้จักแนะนำ      4.  เห็นจากป้ายโฆษณา  
5.  อื่นๆ ระบุ.....

11. ก่อนตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้ เคยไปดูโครงการอื่นมาก่อนหรือไม่

1.  เคย      2.  ไม่เคย

12. ท่านมาดูโครงการจัดซื้อวีวิลต์กี่ครั้งก่อนตัดสินใจวางเงินจอง

1.  1-2 ครั้ง      2.  3-4 ครั้ง  
3.  5-6 ครั้ง      4.  มากกว่า 6 ครั้ง

13. ระยะเวลาที่ใช้ในการหาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านก่อนตัดสินใจซื้อ

1.  ต่ำกว่า 1 เดือน      2.  1-3 เดือน  
3.  4-6 เดือน      4.  7-9 เดือน  
5.  มากกว่า 9 เดือน

14. เงินจองบ้านที่คิดว่าเหมาะสม

1.  20,000 บาท

2.  30,000 บาท

3.  มากกว่า 30,000 บาท

ส่วนที่ 2 ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

คำแนะนำการตอบแบบสอบถาม : ผู้ตอบแบบสอบถามกรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในตารางที่จัดเตรียมไว้ หรือหากท่านมีปัจจัยนอกเหนือจากที่กำหนดให้โปรดเขียนเพิ่มเติมในช่องอื่นๆ

15. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในโครงการจัดสรรอริวิถส์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. จำนวนแปลงที่ดินในโครงการ					
2. รูปแบบแปลนบ้าน สีและรูปทรงของอาคาร					
3. ขนาดของที่ดิน					
4. ขนาดของถนนในโครงการ					
5. โครงการถมดินสูงพอเพื่อป้องกันน้ำท่วมถึง					
6. สภาพภูมิทัศน์ของโครงการ					
7. ชื่อเสียงของโครงการ					
8. ระบบสาธารณูปโภค					
9. ทิศทางของบ้าน , สว่างजू					
10. การประหยัดพลังงาน					
11. พื้นที่ว่างรอบๆ บ้าน					
12. ระบบรักษาความปลอดภัย					
13. การรับประกันหลังการขาย					
14. สร้างเสร็จก่อนหรือตามกำหนดเวลา					
15. คุณภาพวัสดุที่ใช้					
16. สามารถต่อเติมได้ภายหลัง					
17. ฝีมือและความประณีตของบ้าน					
18. อื่นๆ .....					

16. ปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในโครงการจัดตั้งอารีวิลล์

ปัจจัยด้านราคา	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ราคาโดยรวมของบ้านและที่ดิน					
2. ราคาบ้าน					
3. ราคาที่ดินต่อตารางวา					
4. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้					
5. อัตราค่าบริการสาธารณูปโภค					
6. ระยะเวลาผ่อนเงินกู้					
7. อัตราเงินคาวน					
8. เงินจองบ้าน					
9. นโยบายภาครัฐบาล					
10. อื่นๆ .....					

17. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในโครงการจัดตั้งอารีวิลล์

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. โกลด์แหล่งชุมชน					
2. ความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก					
3. มีการออกบูทและรับจองสถานที่ต่างๆ					
4. มีบ้านตัวอย่างให้ดู					
5. หาโครงการง่าย (มีป้ายบอกทางชัดเจน)					
6. อื่นๆ .....					

18. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในโครงการจัดตั้งอารีวิลล์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การลดราคา					
2. ส่วนลดเงินสด					
3. คืนเงินจอง					
4. จำนวนเงินทำสัญญา					
5. การจัดชิงโชคหรือจับฉลาก					
6. การแจกของหรือแถมสินค้า					
7. การยืมตัวชำระเงินคาวน					
8. โฆษณาในสื่อท้องถิ่นต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา, เฟสบุค					
9. Event เปิดตัวโครงการ					
10. อื่นๆ .....					

19. ปัจจัยด้านบุคลากรหรือพนักงาน ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในโครงการจัดซื้ออสังหาริมทรัพย์

ปัจจัยด้านบุคลากรหรือพนักงาน	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. มีพนักงานขายให้คำแนะนำ					
2. ความสุภาพของพนักงานขาย					
3. การได้รับความร่วมมืออย่างเต็มที่					
4. การดูแลเอาใจใส่ทั้งก่อนและหลังซื้อ					
5. ความสะอาดและการแต่งกาย					
6. ความน่าเชื่อถือ ไว้ใจได้					
7. ความเชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา					
8. อื่นๆ .....					

20. ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในโครงการจัดซื้ออสังหาริมทรัพย์

ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ขั้นตอนในการติดต่อซื้อขายสะดวกรวดเร็ว					
2. ขั้นตอนในการติดต่อซื้อขายมีความน่าเชื่อถือ					
3. ขั้นตอนในการติดต่อซื้อขายมีความเป็นกันเอง					
4. ขั้นตอนในการติดต่อซื้อขายมีความชัดเจน					
5. ขั้นตอนในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารมีความสะดวกรวดเร็ว					
6. ขั้นตอนในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารมีความชัดเจน					
7. อื่นๆ .....					

21. ปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพโดยรวมที่มองเห็นได้ของโครงการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในโครงการจัดซื้ออสังหาริมทรัพย์

ปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. สำนักงานขายน่าเชื่อถือ/ติดต่อสะดวก					
2. เครื่องมือ อุปกรณ์สำนักงานทันสมัย					
3. สภาพภูมิทัศน์ของโครงการ					
4. การเตรียมตัวอย่างบ้านเช่น รูป โมเดล					
5. การมีระบบ เข้า-ออก โครงการ โดยผ่าน remote control					
6. อื่นๆ .....					

22. โปรดจัดลำดับปัจจัย 3 อันดับแรก ที่ท่านคิดว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในโครงการตามปัจจัยข้างล่างนี้ โดยเรียงความสำคัญจาก 1 คือสำคัญมากที่สุด 2 คือสำคัญรองลงมา และ 3 คือสำคัญน้อยที่สุด (เลือกตอบเพียง 3 ข้อ)

- |  |   |
|--|---|
| ..... (1.) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวม   | ..... (2.) ปัจจัยด้านราคาต่างๆ          |
| ..... (3.) ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย   | ..... (4.) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด |
| ..... (5.) ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ  | ..... (6.) ปัจจัยด้านบุคลากรหรือพนักงาน |
| ..... (7.) ปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพโดยรวมที่มองเห็นได้ของโครงการ |   |

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมการตลาดของโครงการบ้านจัดสรร

คำแนะนำการตอบแบบสอบถาม: ผู้ตอบแบบสอบถามกรุณาใช้เครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง  ที่จัดเตรียมไว้ สำหรับปัญหาที่ท่านพบให้โครงการ หรือหากท่านพบปัญหาที่นอกเหนือจากที่กำหนดให้โปรดเขียนเพิ่มเติมในช่องอื่น ๆ ที่จัดเตรียมไว้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

23. ปัญหาที่พบในโครงการ

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> (1.) ความปลอดภัยในทรัพย์สิน      | <input type="checkbox"/> (2.) แสงสว่างของถนนในโครงการ   |
| <input type="checkbox"/> (3.) ระบบประปาภายในโครงการ       | <input type="checkbox"/> (4.) ความไม่สะอาดในโครงการ     |
| <input type="checkbox"/> (5.) โครงสร้างอาคารชำรุดก่อนเวลา | <input type="checkbox"/> (6.) ภูมิทัศน์โดยรวมของโครงการ |
| <input type="checkbox"/> (7.) บริการหลังการขายไม่ดี       | <input type="checkbox"/> (8.) การไม่ปฏิบัติตามสัญญา     |
| <input type="checkbox"/> (9.) สวนสาธารณะ/สนามเด็กเล่น     | <input type="checkbox"/> (10.) ไม่มี                    |
| <input type="checkbox"/> (11.) อื่นๆ.....                 |   |

24. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ประวัติผู้เขียน

- ชื่อ-นามสกุล** นางสาวอัจฉิมา จังเกษม
- วัน เดือน ปี เกิด** 29 สิงหาคม 2529
- ประวัติการศึกษา** ปีการศึกษา 2552 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชา การบริหาร วิทยาลัยครูบึงกาฬ
- ประสบการณ์ทำงาน** พ.ศ.2550-ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ หจก. เจ เอ อาร์  
พ.ศ.2551-ปัจจุบัน ผู้จัดการ Jitaree Sport Complex  
พ.ศ.2552-ปัจจุบัน CEO บริษัท จิตต์อาร์วิลด์ จำกัด



มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved