

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษา ครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้ายในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มลูกค้ายที่ซื้อบ้านจากโครงการที่มีใบอนุญาตจัดสรรแล้ว ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 300 ราย นำมาวิเคราะห์ข้อมูล และสรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะได้ ดังนี้

#### สรุปผลการศึกษา

##### ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 31-40 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัท มีรายได้โดยเฉลี่ย 10,001-20,000 บาทต่อเดือน มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน ราคาของบ้านจัดสรรที่ซื้อ 1,000,000-1,500,000 บาท ขนาดของที่ดินบ้านจัดสรรที่ซื้อ คือ 51-70 ตารางวา ลักษณะของบ้านจัดสรรที่ซื้อ เป็นบ้านชั้นเดียว ลักษณะของการจ่ายเงินซื้อบ้านจัดสรรโดยซื้อเป็นผ่อน เหตุผลที่ซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ คือ บรรยากาศดี โดยทราบข้อมูลในการซื้อบ้านจัดสรรจาก คนรู้จักมากที่สุดและบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร คือ คู่สมรส - บุตร

ตอนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้ายในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ในปัจจัยย่อยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก คือ ชื่อเสียงของโครงการ รองลงมาคือ ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ และระบบสาธารณูปโภคของโครงการ

ปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ในปัจจัยย่อยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก คือ มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน รองลงมาคือ ราคาของบ้าน และราคาที่ดิน

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ในปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย 3 อันดับแรก เรียงลำดับคือ ติดต่อดีสะดวก รองลงมาคือ การจัดผังบริเวณ โครงการ ความสะอาดของพื้นที่ ภายในหมู่บ้าน โดยรวม และ ความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ในปัจจัยย่อยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากคือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ รองลงมาคือ มีพนักงานขายให้คำแนะนำ

ตอนที่ 3 ปัญหาที่ลูกค้าพบจากการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหามากที่สุด 2 อันดับแรก คือ มีแบบบ้านให้เลือกน้อย รองลงมา ได้แก่ พื้นที่ใช้สอยในบ้านมีน้อย และ สีของบ้านซีดเร็ว

ปัญหาด้านราคา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหามากที่สุด 2 อันดับแรก คือ ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ รองลงมา ได้แก่ ดอกเบี้ยสูง และค่าส่วนกลางแพง ไม่เหมาะสม

ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหามากที่สุด 2 อันดับแรก คือ ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย รองลงมา ได้แก่ ไม่มีสนามเด็กเล่น และ ถนนภายในหมู่บ้านแคบ

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหามากที่สุด 2 อันดับแรก คือ ไม่มีของแถม เช่น มุ้งลวด เหล็กคัต รองลงมา ได้แก่ ไม่มีการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ

ตอนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้าในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ อาชีพ รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน ราคาบ้านจัดสรรที่ซื้อ ลักษณะของบ้านจัดสรรที่ซื้อ และจำนวนสมาชิก

4.2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้าในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

**ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์** ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ และชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

**ปัจจัยด้านราคา** ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือมีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน มากกว่าเรื่องอื่น

**ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย** ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อย คือ คิดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

**ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด** ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ มากกว่าเรื่องอื่น

#### 4.2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า

ในอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอาชีพ

**ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์** ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัท ค้าขาย และอื่นๆ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อย คือ ชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการและชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือความสวยงามของแบบบ้าน และ สีของตัวบ้านและหลังคา มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพรับจ้างทั่วไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือ ความสวยงามของแบบบ้าน มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ และอาชีพอิสระ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากคือ ราคาของบ้าน มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากคือ ติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากคือ การจัดผังบริเวณโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ การจัดผังบริเวณโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากคือ ติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ ความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพรับจ้างทั่วไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ ความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออกและติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน เช่น ตลาด ห้างสรรพสินค้า มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอื่นๆ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ การจัดผังบริเวณโครงการและติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ พนักงานบริษัท พนักงานรัฐวิสาหกิจ อาชีพอิสระ รับจ้างทั่วไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากคือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ และค้าขาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากคือ มีพนักงานขายให้คำแนะนำ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอื่นๆ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มากกว่าเรื่องอื่น

4.3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า  
ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ให้ความสำคัญ  
ที่มี ค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อย คือ ชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 10,001-20,000 บาท 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญที่มี  
ค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก คือ ชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ใน  
ระดับมาก คือ คุณภาพและมาตรฐานของวัสดุ - อุปกรณ์ และ ความสวยงามของแบบบ้าน มากกว่าเรื่อง  
อื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 40,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ใน  
ระดับมาก คือ สีของตัวบ้านและหลังคา มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ มากกว่า 50,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ใน  
ระดับน้อย คือ คุณภาพและมาตรฐานของวัสดุ - อุปกรณ์ ความหลากหลายของรูปแบบบ้าน ความ  
สวยงามของแบบบ้าน สีของตัวบ้านและหลังคา และถนนภายในหมู่บ้าน มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท 10,001-20,000 บาท และ  
20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก คือ มีใบแสดงราคาบ้านพร้อม  
ที่ดินชัดเจน มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ใน  
ระดับน้อย คือ มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 40,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ใน  
ระดับมาก คือ สามารถเลือกชำระเงินได้ทั้งเงินสดและเงินผ่อน มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ มากกว่า 50,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ใน  
ระดับมาก คือ มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน และราคาของบ้าน มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ให้ความสำคัญ  
ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก คือ ความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 10,001-20,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ใน  
ระดับน้อย คือ การจัดผังบริเวณโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก คือ การจัดผังบริเวณโครงการ และติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 30,001-40,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อย คือ การจัดผังบริเวณโครงการ และติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 40,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก คือ มีสระว่ายน้ำ มีร้านอาหารภายในโครงการ และการจัดผังบริเวณโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ มากกว่า 50,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก คือ มีสระว่ายน้ำ และการจัดผังบริเวณโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อย คือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 10,001-20,000 บาท และ 20,001-30,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก คือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ 30,001-40,000 บาท และ 40,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมาก คือ มีพนักงานขายให้คำแนะนำ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ มากกว่า 50,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อย คือ มีของขวัญ ของชำร่วย แจกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ การออกบู๊ทตามสถานที่ต่าง ๆ และการจัดรถโฆษณา ประชาสัมพันธ์ มากกว่าเรื่องอื่น

#### 4.4 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า

ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามราคาบ้านจัดสรรที่ซื้อ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคาต่ำกว่า 1,000,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากคือ ความหลากหลายของรูปแบบบ้าน และ ความสวยงามของแบบบ้าน มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคา 1,000,001-1,500,000 บาท 1,500,001-2,000,000 บาท 2,000,001-2,500,000 บาท และ 2,500,001-3,000,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากคือ ชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

**ปัจจัยด้านราคา** ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคาต่ำกว่า 1,000,000 บาท 1,000,001-1,500,000 บาท 1,500,001-2,000,000 บาท 2,000,001-2,500,000 บาท และมากกว่า 3,000,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคา 1,500,001-2,000,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ราคาของที่ดิน มากกว่าเรื่องอื่น

**ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย** ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคาต่ำกว่า 1,000,000 บาท และ 2,500,001-3,000,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อย คือ ความสะดวกของพื้นที่ภายในหมู่บ้านโดยรวม มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคา 1,000,001-1,500,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อย คือ ติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคา 1,500,001-2,000,000 บาท และมากกว่า 3,000,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การจัดผังบริเวณโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคา 2,000,001-2,500,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

**ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด** ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคาต่ำกว่า 1,000,000 บาท 1,000,001-1,500,000 บาท 1,500,001-2,000,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคา 2,000,001-2,500,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ มีพนักงานขายให้คำแนะนำ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคา 3,000,000 บาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ซื้อบ้านราคา มากกว่า 3 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ และมีพนักงานขายให้คำแนะนำ มากกว่าเรื่องอื่น

#### 4.5 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า

ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามลักษณะของบ้านจัดสรรที่ซื้อ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ลักษณะบ้านเป็นแบบชั้นเดียว และ 2 ชั้น ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ลักษณะบ้านเป็นแบบอื่นๆ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ และชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกลักษณะบ้าน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามลักษณะบ้านแบบชั้นเดียว ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามลักษณะบ้านแบบ 2 ชั้น ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การผังบริเวณโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามลักษณะบ้านแบบอื่นๆ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การผังบริเวณโครงการ และติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามลักษณะบ้านแบบชั้นเดียว และ 2 ชั้น ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามลักษณะบ้านแบบอื่นๆ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มากกว่าเรื่องอื่น และมีพนักงานขายให้คำแนะนำ มากกว่าเรื่องอื่น

#### 4.6 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า

ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนสมาชิกในบ้าน 1-2 คน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนสมาชิกในบ้าน 3 - 5 คน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ชื่อเสียงของโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น



ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนสมาชิกในบ้านมากกว่า 5 คน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือ ความหลากหลายของรูปแบบบ้าน มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนสมาชิกในบ้าน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือ มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนสมาชิกในบ้าน 1-2 คน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือ ติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนสมาชิกในบ้าน 1-2 คน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ ติดต่อได้สะดวก มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนสมาชิกในบ้าน 6 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ การจัดผังบริเวณโครงการ มากกว่าเรื่องอื่น

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนสมาชิกในบ้าน 1-2 คน และ 3-5 คน ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากที่สุดคือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มากกว่าเรื่องอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนสมาชิกในบ้าน 6 คนขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับน้อยคือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ และมีพนักงานขายให้คำแนะนำมากกว่าเรื่องอื่น

ตอนที่ 5 ปัญหาที่ลูกค้าพบจากการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามราคาบ้าน ลักษณะของบ้าน และจำนวนสมาชิกในครอบครัว

5.1 ปัญหาที่ลูกค้าพบจากการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามราคาบ้าน

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านต่ำกว่า 1,000,000 บาท 1,000,001-1,500,000 บาท 1,500,001-2,000,000 บาท 2,000,001-2,500,000 บาท และ 2,500,001-3,000,000 บาท พบปัญหามากที่สุดคือ มีแบบบ้านให้เลือกน้อย มากกว่าด้านอื่น ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามราคาบ้านมากกว่า 3,000,000 บาท พบปัญหาที่มากที่สุดคือ พื้นที่ใช้สอยในบ้านมีน้อย มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านต่ำกว่า 1,000,000 บาท ปัญหาที่มากที่สุดคือ ดอกเบี้ยสูง มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้าน 1,000,000-1,500,000 บาท 1,500,000-2,000,000 บาท 2,000,001-2,500,000 บาท และมากกว่า 3,000,000 บาท พบปัญหาที่สุดคือ ราคาบ้านและที่ดินแพงเมื่อเทียบกับโครงการอื่นๆ มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้าน 2,500,000-3,000,000 บาท พบปัญหาที่สุดคือ ราคาบ้านและที่ดินแพงเมื่อเทียบกับโครงการอื่นๆ และดอกเบี้ยสูง มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านต่ำกว่า 1,000,000 บาท 1,000,001-1,500,000 บาท 1,500,001-2,000,000 บาท 2,000,001-2,500,000 บาท และมากกว่า 3,000,000 บาท พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้าน 3,000,000 บาท พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีสนามเด็กเล่น และไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้านต่ำกว่า 1,000,000 บาท 1,000,001-1,500,000 บาท 1,500,001-2,000,000 บาท 2,000,000-2,500,000 บาท พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีของแถม เช่น มุ้งลวด เหล็กคัต มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้าน 2,500,001-3,000,000 บาท พบปัญหามากที่สุดคือ ของแถม ไม่น่าสนใจ มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ราคาบ้าน มากกว่า 3,000,000 บาท พบปัญหามากที่สุดคือ พนักงานขายไม่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีไม่สุภาพ มากกว่าด้านอื่น

## 5.2 ปัญหาที่ถูกกล่าวพบจากการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามลักษณะบ้าน

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ลักษณะของบ้านเป็นบ้านชั้นเดียว และบ้าน 2 ชั้น พบปัญหามากที่สุดคือ มีแบบบ้านให้เลือกน้อย มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ลักษณะบ้านแบบอื่นๆ พบปัญหามากที่สุดคือ มีแบบบ้านให้เลือกน้อย และพื้นที่ใช้สอยในบ้านมีน้อย มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกลักษณะบ้านพบปัญหามากที่สุดคือ ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ลักษณะบ้านเป็นบ้านชั้นเดียว และบ้าน 2 ชั้น พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ลักษณะบ้านเป็นบ้านแบบอื่นๆ พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีสนามเด็กเล่น และไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามที่ลักษณะบ้านเป็นบ้านชั้นเดียว และบ้าน 2 ชั้น พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีของแถม เช่น มุ้งลวด เหล็กดัด มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ลักษณะบ้านแบบอื่นๆ พบปัญหามากที่สุดคือพนักงานขายไม่มีความรู้ ความสามารถ และพนักงานขายไม่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ไม่สุภาพ มากกว่าด้านอื่น

**5.3 ปัญหาที่ลูกค้าพบจากการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว**

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนสมาชิก 1-2 คน และ 3-5 คนพบปัญหามากที่สุดคือ มีแบบบ้านให้เลือกน้อย มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนสมาชิก 6 คนขึ้นไป พบปัญหามากที่สุดคือ พื้นที่ใช้สอยในบ้านมีน้อย และสีของบ้านซีดเร็ว มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกจำนวนสมาชิกพบปัญหามากที่สุดคือ ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนสมาชิก 1-2 คน และ 3-5 คนพบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนสมาชิก 6 คนขึ้นไป พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีสนามเด็กเล่น และ ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนสมาชิก 1-2 คน และ 3-5 คน พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีของแถม เช่น มุ้งลวด เหล็กดัด มากกว่าด้านอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จำนวนสมาชิก 6 คนขึ้นไป พบปัญหามากที่สุดคือ ไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ มากกว่าด้านอื่น

## อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้าในอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ อภิปรายผลตามแนวคิดส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix หรือ 4Ps) ของศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2546) ได้กล่าวถึง ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ดังนี้

**ด้านผลิตภัณฑ์** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากอันดับแรกคือ ชื่อเสียงของโครงการ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนวลฉวี คุรุรุ่งเรือง (2546) ที่ศึกษาความพอใจของลูกค้าที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดของโครงการบ้านกุลพันธ์ วิลล่าในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมากอันดับแรกคือ การมีชื่อเสียงภาพลักษณ์ที่ดี และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ดวงกมล เทพนากิจ (2547) ที่ศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมการตลาดของโครงการบ้านจัดสรรบริษัท จิตต์อารีวิลล่า จำกัด จังหวัดลำปาง ผลการศึกษาพบว่าลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับมาก อันดับแรกคือ ชื่อเสียงภาพลักษณ์ที่ดีของโครงการ แต่ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ วีระพันธ์ สายแก้ว (2547) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร พบว่าลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ วัสดุอุปกรณ์สร้างที่ได้มาตรฐาน และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ อวยพร บุญยืน (2543) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตฝั่งเมืองรวมจังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่าลูกค้าให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งสะดวก อยู่ใกล้ที่ทำงาน/แหล่งชุมชน สภาพแวดล้อมต่างๆ ภายในโครงการ การออกแบบบ้าน/ความสวยงามของรูปแบบบ้าน

**ปัจจัยด้านราคา** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากอันดับแรกคือ มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของนวลฉวี คุรุรุ่งเรือง (2546) ที่ศึกษาความพอใจของลูกค้าที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดของโครงการบ้านกุลพันธ์วิลล่าในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมากอันดับแรก คือ ราคาที่ดินและบ้านเหมาะสมคุ้มค่าเงิน และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ วีระพันธ์ สายแก้ว (2547) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ที่พบว่าลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรกคือ ราคาบ้านพร้อมที่ดินเหมาะสม และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ดวงกมล เทพนากิจ

(2547) ที่ศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมการตลาดของโครงการบ้านจัดสรรบริษัท จิตต์อาร์วิลด์ จำกัด จังหวัดลำปาง ที่ผลการศึกษาพบว่าลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับมากอันดับแรก คือ ระยะเวลาการผ่อนชำระกับธนาคาร และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของอวยพร บุญยืน (2543) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย พบว่าลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ ราคาบ้านและที่ดิน

**ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากอันดับแรกคือ ติดต่อดีสะดวก ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของนวลฉวี คุ้มเรือง (2546) ที่ศึกษาความพอใจของลูกค้าที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาดของโครงการบ้านกุดพันธ์วิลล์ในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมากอันดับแรกคือทำเลที่ตั้งสะดวก และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ดวงกมล เทพนาทิจ (2547) ที่ศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมการตลาดของโครงการบ้านจัดสรรบริษัท จิตต์อาร์วิลด์ จำกัด จังหวัดลำปาง พบว่าลูกค้ามีความพอใจในระดับมาก อันดับแรกคือ ความสะดวกในการเดินทางไปสำนักงานขาย แต่ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ วีระพันธ์ สายแก้ว (2547) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า อำเภอเมืองจังหวัดสมุทรสาคร พบว่าลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรกคือ โครงการมีระบบป้องกันน้ำท่วมขังที่มีประสิทธิภาพ และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ อวยพร บุญยืน (2543) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย ที่พบว่าลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรกคือ พนักงานขายคอยแนะนำ มีการจัดแสดงตามห้างสรรพสินค้าหรืองานแสดงสินค้า

**ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในระดับมากอันดับแรกคือ การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ พิสิทธิ์ สุทรามงคล (2540) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้บริโภคให้ความสำคัญลำดับแรก คือ การโฆษณา แต่ผลการศึกษาไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของวีระพันธ์ สายแก้ว (2547) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาครที่ผลการศึกษาพบว่าลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรกคือ การติดต่อสถาบันการเงินเพื่อให้ได้เงินกู้มูลค่าสูง และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ดวงกมล เทพนาทิจ (2547) ที่ศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมการตลาดของโครงการ

บ้านจัดสรรบริษัท จิตต์อารีวิลด์ จำกัด จังหวัดลำปาง ที่ผลการศึกษาพบว่า ลูกค้านี้มีความพึงพอใจในระดับมากอันดับแรกคือ พนักงานขายมีความสุภาพ มารยาทดี และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ นวลฉวี กุรุงเรือง (2546) ที่ศึกษาความพอใจของลูกค้าที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาดของโครงการ บ้านกุลพันธ์วิลด์ในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในระดับมากอันดับแรกคือ พนักงานมีความสุภาพมารยาทดี และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ อวยพร บุญอิน (2543) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ มีการลดราคาบ้าน มีการลดเงินค้ำ/ไม่มีดอกเบี้ย

#### ข้อค้นพบ

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม เหตุผลที่ซื้อบ้านจัดสรรมากที่สุดคือ การเกิดทางไปมาสะดวก บรรยากาศดี และใกล้แหล่งชุมชน โดยแหล่งข้อมูลในการซื้อทราบจากคนรู้จัก นิติสาร แผ่นปลิว และจากพนักงานขาย

ผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้าในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ยกเว้นในเรื่อง ชื่อเสียงของโครงการ ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ และระบบสาธารณูปโภคของโครงการที่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

ปัจจัยด้านราคา พบว่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ยกเว้นในเรื่อง มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน ราคาของบ้าน และราคาของที่ดิน ที่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ยกเว้นในเรื่อง การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มีพนักงานขายให้คำแนะนำ ที่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

เมื่อจำแนกตามเพศ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ราคาบ้านจัดสรรที่ซื้อ ลักษณะของบ้านจัดสรรที่ซื้อ และจำนวนสมาชิก พบว่าให้ความสำคัญต่างกัน สำหรับผู้ที่เจาะจงกลุ่มลูกค้านี้พิจารณาต่อไป

และจากการศึกษาปัญหาที่จากในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหาในด้านต่างๆ ดังนี้

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามพบ มากที่สุดคือ มีแบบบ้านให้เลือกน้อย  
ปัญหาด้านราคา ได้แก่ ราคาบ้านและที่ดินแพง ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ไม่มีสถานที่  
ออกกำลังกาย ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ ไม่มีของแถม

ตารางที่ 60 แสดงระดับความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริโภคในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จากมากไปหาน้อย

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ	
มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	3.60	มาก
ชื่อเสียงของโครงการ	3.58	มาก
การโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ	3.55	มาก
ราคาของบ้าน	3.53	มาก
มีพนักงานขายให้คำแนะนำ	3.53	มาก
ระบบรักษาความปลอดภัยของ โครงการ	3.52	มาก
ระบบสาธารณูปโภคของโครงการ	3.50	มาก
ราคาของที่ดิน	3.50	มาก
การวางผังบริเวณบ้านภายในโครงการเหมาะสม	3.48	น้อย
มีแบบบ้านตัวอย่างให้ลูกค้าเลือกก่อนตัดสินใจซื้อ	3.48	น้อย
สามารถเลือกชำระเงิน ได้ทั้งเงินสดและเงินผ่อน	3.48	น้อย
ติดต่อได้สะดวก	3.46	น้อย
ความสวยงามของแบบบ้าน	3.46	น้อย
สีของตัวบ้านและหลังคา	3.44	น้อย
การจัดผังบริเวณโครงการ	3.43	น้อย

ตารางที่ 60 (ต่อ) แสดงระดับความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริโภคในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จากมากไปหาน้อย

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ	
คุณภาพและมาตรฐานของวัสดุ - อุปกรณ์	3.42	น้อย
การตกแต่งรอบ ๆ บริเวณบ้าน	3.42	น้อย
ถนนภายในหมู่บ้าน	3.42	น้อย
มีส่วนลดเมื่อชำระเงินสด	3.40	น้อย
ความหลากหลายของรูปแบบบ้าน	3.39	น้อย
มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอต่อความต้องการ	3.38	น้อย
ค่าส่วนกลางเหมาะสม เป็นธรรม	3.37	น้อย
ความโดดเด่นและความทันสมัยของแบบบ้าน	3.36	น้อย
คอกเบียร์	3.36	น้อย
ความสะอาดของพื้นที่ภายในหมู่บ้านโดยรวม	3.35	น้อย
ความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก	3.34	น้อย
อยู่ใกล้แหล่งชุมชน เช่น ตลาด ห้างสรรพสินค้า	3.29	น้อย
การจัดรถโฆษณา ประชาสัมพันธ์	3.28	น้อย
มีสถานที่สำหรับออกกำลังกาย (Sport Complex	3.18	น้อย
มีโปรแกรมพิเศษต่าง ๆ ให้ของแถมที่ท่านชอบ	3.13	น้อย
มีสนามเด็กเล่น	3.12	น้อย
มีร้านอาหารภายในโครงการ	3.06	น้อย
มีสระว่ายน้ำ	3.00	น้อย
การออกบู๊ตามสถานที่ต่าง ๆ	2.99	น้อย
มีของขวัญ ของชำร่วย แจกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ	2.96	น้อย
มีสนามเทนนิส	2.89	น้อย
มีการชิงโชค เช่น รถยนต์, ตัวเครื่องบิน	2.53	น้อย

All rights reserved



และจากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของ  
ลูกค้าในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับ  
แรก จำแนกตามเพศ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ราคาของบ้านที่ซื้อ และลักษณะของบ้าน ผู้ตอบ  
แบบสอบถามให้ความสำคัญในแต่ละปัจจัยต่างกัน ดังแสดงในตารางที่ 61-69

ตารางที่ 61 แสดงระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร  
ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก จำแนกตามเพศ

ปัจจัย	เพศชาย	เพศหญิง
ด้านผลิตภัณฑ์	ชื่อเสียงของ โครงการ	ระบบรักษาความปลอดภัยของ โครงการ และชื่อเสียงของ โครงการ
ด้านราคา	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน
ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	ติดต่อได้สะดวก	ติดต่อได้สะดวก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อ ต่าง ๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ

ตารางที่ 62 แสดงระดับความถี่ของคำตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสนทราช จังหวัดศรีสะเกษ  
 สถิติสูงสุดอันดับแรก จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัย	อาชีพ									
	ข้าราชการ	พนักงานบริษัท	เจ้าของกิจการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	อาชีพอิสระ	รับจ้างทั่วไป	ค้าขาย	อื่นๆ		
ด้านผลิตภัณฑ์	ระบบบริการลูกค้า ปลอดภัยของ โครงการ	ชื่อเสียงของโครงการ การ	ชื่อเสียงของโครงการ การ	ระบบบริการลูกค้า ปลอดภัยของ โครงการและชื่อ เสียงของโครงการ	ความสวยงามของ แบบบ้าน และ ดี ของตัวบ้านและ หลังคา	ความสวยงามของ แบบบ้าน	ชื่อเสียงของโครงการ การ	ชื่อเสียงของโครงการ การ		
ด้านราคา	มีใบแสดงราคา บ้านพร้อมที่ดิน ชัดเจนและ สามารถเลือก ชำระเงินได้ทั้งเงิน สดและเงินผ่อน	มีใบแสดงราคา บ้านพร้อมที่ดิน ชัดเจน	ราคาของบ้าน	มีใบแสดงราคา บ้านพร้อมที่ดิน ชัดเจน	ราคาของบ้าน	มีใบแสดงราคา บ้านพร้อมที่ดิน ชัดเจน	มีใบแสดงราคา บ้านพร้อมที่ดิน ชัดเจน	มีใบแสดงราคา บ้านพร้อมที่ดิน ชัดเจน		
ด้านช่องทางการ จำหน่าย	ติดต่อได้สะดวก	การจัดผังบริเวณ โครงการ	การจัดผังบริเวณ โครงการ	ติดต่อได้สะดวก	ความสะดวกไม่ การเดินทางเข้า- ออก	ความสะดวกใน การเดินทางเข้า- ออก	อยู่ใกล้แหล่งชุมชน เช่น ตลาด ห้างสรรพสินค้า	การจัดผังบริเวณ โครงการและติด ต่อได้สะดวก		
ด้านการส่งเสริม การตลาด	การโฆษณา/ ประชาสัมพันธ์ ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ ประชาสัมพันธ์ ตามสื่อต่างๆ	มีพนักงานขายให้ คำแนะนำ	การโฆษณา/ ประชาสัมพันธ์ ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ ประชาสัมพันธ์ ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ ประชาสัมพันธ์ ตามสื่อต่างๆ	มีพนักงานขายให้ คำแนะนำ	การโฆษณา/ ประชาสัมพันธ์ ตามสื่อต่างๆ		

ตารางที่ 63 แสดงระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัย	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน					
	ต่ำกว่า 10,000 บาท	10,001-20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	30,001-40,000 บาท	40,001-50,000 บาท	มากกว่า 50,000 บาท
ค่านผลิตภัณฑ์	ชื่อเสียงของโครงการ	ชื่อเสียงของโครงการ	ชื่อเสียงของโครงการ	คุณภาพและมาตรฐานของวัสดุ - อุปกรณ์ และ ความสวยงามของแบบบ้าน	คุณภาพและมาตรฐานของวัสดุ - อุปกรณ์	คุณภาพและมาตรฐานของวัสดุ - อุปกรณ์ ความหลากหลายของรูปแบบบ้าน ความสวยงามของแบบบ้านสีของตัวบ้านและหลังคา และ ถนนภายในหมู่บ้าน
ค่านราคา	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	สามารถเลือกชำระเงินได้ทั้งเงินสดและเงินผ่อน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน และ ราคาของบ้าน
ด้านช่องทางกรจัดจำหน่าย	ความสะดวกในการเดินทาง	การจัดส่งบริเวณโครงการ	การจัดส่งบริเวณโครงการ และ ติดต่อกได้	การจัดส่งบริเวณโครงการ และ ติดต่อกได้	มีสะพานน้ำมีร้านอาหารภายในโครงการและการจัดส่งบริเวณโครงการ	มีสะพานน้ำ และการจัดส่งบริเวณโครงการ
ด้านการส่งเสริมการตลาด	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์สื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์สื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์สื่อต่างๆ	มีพนักงานขายให้คำแนะนำ	มีพนักงานขายให้คำแนะนำ	มีของขวัญ ของขวัญแจกในโอกาสพิเศษต่างๆ การออกบูทตามสถานที่ต่าง ๆ และการจัดครดโฆษณาประชาสัมพันธ์

ตารางที่ 64 แสดงระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสนทราช จังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก จำแนกตามราคาบ้าน

ปัจจัย	ราคาบ้าน					
	ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	1,000,001-1,500,000 บาท	1,500,001-2,000,000 บาท	2,000,001-2,500,000 บาท	2,500,001-3,000,000 บาท	มากกว่า 3,000,000 บาท
ด้านผลิตภัณฑ์	ความหลากหลายของรูปแบบบ้าน และความสวยงามของแบบบ้าน	ชื่อเสียงของโครงการ	ชื่อเสียงของโครงการ	ชื่อเสียงของโครงการ	ชื่อเสียงของโครงการ	มีแบบบ้านตัวอย่างให้อุทิศเลือกก่อนตัดสินใจซื้อ
ด้านราคา	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	ราคาของที่ดิน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน
ด้านช่องทางบริหารจัดการจำหน่าย	ความสะดวกของพื้นที่ภายในหมู่บ้านโดยรวม	ติดต่อได้สะดวก	ติดต่อได้สะดวก	ติดต่อได้สะดวก	ติดต่อได้สะดวก	การจัดผังบริเวณโครงการ
ด้านการส่งเสริมการตลาด	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ และ มีพนักงานขายให้คำแนะนำ

ตารางที่ 65 แสดงระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสนทราช จังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก จำแนกตามลักษณะของบ้าน

ปัจจัย	ลักษณะของบ้าน		
	ชั้นเดียว	2 ชั้น	อื่นๆ
ด้านผลิตภัณฑ์	ชื่อเสียงของโครงการ	ชื่อเสียงของโครงการ	ระบบบริการความปลอดภัยของโครงการ และชื่อเสียงของโครงการ
ด้านราคา	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ติดต่อได้สะดวก	การฟังบริเวณโครงการ	การฟังบริเวณโครงการ และติดต่อได้สะดวก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ และมีพนักงานขายให้คำแนะนำ

ตารางที่ 66 แสดงระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่  
 ค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก จำนวนตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัจจัย	จำนวนสมาชิกในครอบครัว		
	1-2 คน	2-5 คน	6 คนขึ้นไป
ด้านผลิตภัณฑ์	ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ	ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ	ความหลากหลายของรูปแบบบ้าน
ด้านราคา	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน ติดต่อได้สะดวก	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน ติดต่อได้สะดวก	มีใบแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน การจัดผังบริเวณโครงการ
ด้านการส่งเสริมการตลาด	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ	การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ

ตารางที่ 67 แสดงปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบจากการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามราคาบ้าน

ปัจจัย	ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดจำแนกตามราคาบ้าน					
	ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	1,000,001- 1,500,000 บาท	1,500,001- 2,000,000 บาท	2,000,001- 2,500,000 บาท	2,500,001- 3,000,000 บาท	มากกว่า 3,000,000 บาท
ด้าน ผลิตภัณฑ์	มีแบบบ้านให้ เลือกน้อย	มีแบบบ้านให้ เลือกน้อย	มีแบบบ้านให้ เลือกน้อย	มีแบบบ้านให้ เลือกน้อย	มีแบบบ้านให้ เลือกน้อย	พื้นที่ใช้สอยใน บ้านมีน้อย
ด้านราคา	ดอกเบี้ยสูง	ราคาบ้านและ ที่ดินแพง เมื่อ เทียบกับ โครง การ อื่น ๆ	ราคาบ้านและ ที่ดินแพง เมื่อ เทียบกับ โครง การ อื่น ๆ	ไม่มีส่วนลด เมื่อซื้อด้วย เงินสด	ราคาบ้านและ ที่ดินแพง เมื่อ เทียบกับ โครง การ อื่น ๆ	ราคาบ้านและ ที่ดินแพง เมื่อ เทียบกับ โครง การ อื่น ๆ
ด้านการจัด จำหน่าย	ไม่มีสถานที่ ออกกำลังกาย	ไม่มีสถานที่ ออกกำลังกาย	ไม่มีสถานที่ ออกกำลังกาย	ไม่มีสถานที่ ออกกำลังกาย	ไม่มีสนามเด็ก เล่น, ไม่มีสถานที่ ที่ออกกำลังกาย	ไม่มีสถานที่ ออกกำลังกาย
ด้านการตั้ง เสริมการ ตลาด	ไม่มีของแถม	ไม่มีของแถม	ไม่มีของแถม	ไม่มีของแถม	ของแถมไม่น่า สนใจ	พนักงานขายไม่ มีมนุษยสัมพันธ์ ที่ดี ไม่สุภาพ

ตารางที่ 68 แสดงปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบจากการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามลักษณะบ้าน

ปัจจัย	ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดจำแนกตามลักษณะบ้าน		
	ชั้นเดียว	2 ชั้น	อื่นๆ
ด้านผลิตภัณฑ์	มีแบบบ้านให้เลือกน้อย	มีแบบบ้านให้เลือกน้อย	มีแบบบ้านให้เลือกน้อย พื้นที่ใช้สอยในบ้านมีน้อย
ด้านราคา	ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ	ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ	ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ
ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย	ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย	ไม่มีสนามเด็กเล่น, ไม่มี สถานที่ออกกำลังกาย
ด้านการส่งเสริมการตลาด	ไม่มีของแถม	ไม่มีของแถม	พนักงานขายไม่มีความรู้ ความสามารถ, พนักงาน ขายไม่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ไม่สุภาพ

ตารางที่ 69 แสดงปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามพบจากการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ปัจจัย	ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดจำแนกตาม จำนวนสมาชิกในครอบครัว		
	1-2 คน	3-5 คน	6 คนขึ้นไป
ด้านผลิตภัณฑ์	มีแบบบ้านให้เลือกน้อย	มีแบบบ้านให้เลือกน้อย	พื้นที่ใช้สอยในบ้านมีน้อย และสีของบ้านซีดเร็ว
ด้านราคา	ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ	ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ	ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ
ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย	ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย	ไม่มีสนามเด็กเล่น, ไม่มี สถานที่ออกกำลังกาย
ด้านการส่งเสริมการตลาด	ไม่มีของแถม	ไม่มีของแถม	ไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ตามสื่อ ต่าง ๆ



ตารางที่ 70 สรุปปัญหาที่ถูกค้นพบในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

ไม่มีสถานที่ออกกำลังกาย	34.0
ไม่มีสนามเด็กเล่น	26.3
มีแบบบ้านให้เลือกน้อย	25.0
ไม่มีของแถม เช่น มุ้งลวด เหล็กตัด	19.0
ราคาบ้านและที่ดินแพง เมื่อเทียบกับโครงการอื่น ๆ	12.7
พื้นที่ใช้สอยในบ้านมีน้อย	11.7
สีของบ้านซีดเร็ว	9.7
ไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ	9.0
ของแถมไม่น่าสนใจ	8.3
ถนนภายในหมู่บ้านคับแคบ	7.3
คอกเบียดสูง	6.7
ไม่มีการออกบู๊ทตามสถานที่ต่าง ๆ	6.7
พนักงานไม่มีมนุษยสัมพันธ์ สุภาพ	6.3
ไม่มีบริการหลังการขาย	6.0
ค่าส่วนกลางแพง ไม่เหมาะสม	6.0
แบบบ้านไม่สวย	5.3
พนักงานขายไม่มีความรู้ ความสามารถ	5.3
ไม่สะดวกในการเดินทางเข้า-ออก	5.0
ระบบสาธารณูปโภคมีปัญหา ไม่สะดวกในการใช้งาน	4.7
ไม่มีส่วนลด เมื่อซื้อด้วยเงินสด	3.7
วัสดุ-อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสร้างบ้านไม่ได้มาตรฐาน	3.0
ติดต่อยาก ไม่สะดวก	2.0
ไม่มีแบบบ้านตัวอย่างให้เลือกก่อนตัดสินใจซื้อ	1.0
ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัย	1.0

### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้ายุคใหม่ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ผลจากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีข้อเสนอแนะโดยคำนึงถึงแนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดได้ ดังต่อไปนี้

**ด้านผลิตภัณฑ์** ผู้ประกอบการ โครงการหมู่บ้านจัดสรรควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับเรื่องของการออกแบบบ้านจัดสรรที่ผู้ซื้อสามารถแสดงความคิดเห็นและออกแบบได้ตามความต้องการและเหมาะสมเพื่อตอบสนองต่อการอยู่อาศัยของครอบครัว เพื่อให้เกิดความพึงพอใจ และควรจะสอบถามถึงความจำเป็นและความต้องการของลูกค้า เพื่อโครงการจะได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและแยกกลุ่มลูกค้าได้ตั้งแต่เริ่มแรก เช่น ลูกค้าต้องการบ้านแบบชั้นเดียว หรือสองชั้น ต้องการห้องนอนกี่ห้องนอน พื้นที่ใช้สอยกี่ตารางเมตร ขนาดของพื้นที่ควรจะมีบริเวณกี่ตารางวา หากโครงการกำหนดความพร้อมในเรื่องของความต้องการของลูกค้าตั้งแต่เริ่มแรก โครงการก็จะสร้างบ้านได้ตรงตามความต้องการและเกิดความพึงพอใจต่อลูกค้าสูงสุด รวมทั้งพัฒนาโครงการให้มีชื่อเสียงดีเป็นที่รู้จักกว้างขวางมากขึ้น เนื่องจากการมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของโครงการ เป็นข้อพิจารณาสำหรับลูกค้าที่จะซื้อโครงการบ้านจัดสรรจะพิจารณาก่อนเป็นอันดับแรก การมีชื่อเสียง โดยอาจใช้การเปิดตัวเมื่อเปิดโครงการใหม่ สามารถบ่งบอกถึงภาพลักษณ์ของโครงการและคุณภาพที่จะเกิดขึ้นต่อไปในอนาคต รวมถึงการมีระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการที่ดีได้มาตรฐานควบคุมการดูแลรักษาความปลอดภัยพื้นฐานทั่วไปแล้ว โครงการบ้านจัดสรรควรที่จะเพิ่มคุณค่าและความปลอดภัยให้กับลูกค้ามากกว่าโครงการอื่นทั่วไป เช่น อาจจะมีผู้ดูแลของตำรวจในเขตพื้นที่ไว้คอยบริการรักษาความปลอดภัย นอกจากนั้นโครงการควรมีแบบบ้านตัวอย่างที่หลากหลายเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า สำหรับวัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างบ้านให้กับลูกค้า ควรจะมีรายละเอียดครบชุดเงินแบบท้ายสัญญาและในแบบพิมพ์เขียวที่ขออนุญาตก่อสร้างของลูกค้า โครงการควรที่จะเลือกช่างก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ เพราะต้องคำนึงถึงภาพลักษณ์ของโครงการ และผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ นอกจากนั้นสภาพการจัดผังบริเวณโครงการ ควรจะทำให้ดูดีมีพื้นที่สีเขียว ไม่อึดอัด เกิดความสวยงาม ตลอดจนโครงการควรมีระบบสาธารณูปโภคได้มาตรฐานครบตามที่กฎหมายกำหนดแล้วโครงการหมู่บ้านจัดสรรควรปรับปรุงคุณภาพและมาตรฐานให้ดีขึ้นกว่าคู่แข่งในตลาด โดยต้องคำนึงถึงภาพลักษณ์ของโครงการด้วย

**ด้านราคา** เจ้าของโครงการหมู่บ้านจัดสรรควรให้ความสำคัญ ในเรื่องของการตั้งราคาของบ้านและที่ดิน เพื่อให้เกิดความเหมาะสม โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้งของโครงการรวมถึงคุณภาพ

ของโครงการ สภาพแวดล้อมของโครงการ และพิจารณาจากการตั้งราคา ของคู่แข่งกันในตลาด มีหลายราคาให้ลูกค้าเลือกตามมาตรฐานของสินค้าและมีการผ่อนชำระเงินค่างวดตามความสามารถของลูกค้า นอกจากนั้นควรปรับปรุงเรื่องการเก็บค่าส่วนกลางให้เหมาะสม มีเงื่อนไข ราคาที่แสดงชัดเจน ไม่คลุมเครือ เข้าใจง่ายด้วยกันทั้งสองฝ่าย และโครงการควรจะมีราคาหลายเงื่อนไขให้ลูกค้าเลือก อาทิ ซื้อด้วยเงินสด มีส่วนลดให้กับลูกค้า หรือให้ผู้ซื้อบ้านสามารถต่อรองราคาได้

**ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย** ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรร ควรปรับปรุงด้านสถานที่โดยการออกแบบให้โครงการมีสโมสรสำหรับออกกำลังกาย มีสนามเด็กเล่นสำหรับพักผ่อนให้พอเพียงต่อความต้องการของลูกค้า และจัดทำโครงการที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านชุมชน ควรพิจารณาในเรื่องของการจัดช่องทางการจัดจำหน่ายโดยควรจะต้องมีป้ายบอกทางชัดเจน กรณีโครงการต้องเข้าจากถนนใหญ่ไปทั้งป้ายโฆษณา และป้ายชื่อของหมู่บ้านให้ลูกค้าสามารถมองเห็นได้อย่างสะดวก มีการจัดสถานที่สำนักงาน โดยให้ดูสะอาดเรียบร้อย มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย หรือประชาสัมพันธ์คอยดูแลลูกค้าอยู่เสมอ ควรจะมีระบบสาธารณูปโภคในโครงการ อาทิเช่น สโมสร คลับเฮ้าส์ ร้านอาหาร ร้านค้า ร้านอาหาร ตลอดจนการจัดการดูแลโครงการ ทั้งเรื่องระบบยามรักษาความปลอดภัย ถนนภายในโครงการ การจัดการจราจรเข้าออก และการจราจรภายในหมู่บ้าน ให้เกิดความรู้สึกน่าอยู่อาศัยอยู่เสมอ นอกจากนี้กล่าวมาแล้วข้างต้น โครงการควรให้ความสำคัญในด้านการติดต่อได้สะดวก โดยเฉพาะทางโทรศัพท์ แฟกซ์ อินเทอร์เน็ต โครงการควรสนใจในเรื่องของความสะอาดของหมู่บ้านและทางเข้า – ออกที่สะดวก ถ้าเป็นไปได้หรือจัดตั้งโครงการใหม่ โครงการควรจะทำทำเลที่ตั้งที่ตั้งอยู่ในย่านชุมชน เช่น ใกล้ตลาด ใกล้สถานที่ราชการ เป็นต้น โครงการควรจะมีสถานที่ออกกำลังกาย สนามเด็กเล่น สระว่ายน้ำ สนามเทนนิส ของโครงการ เพื่อจูงใจให้กับลูกค้าที่จะตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

**ด้านการส่งเสริมการตลาด** ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรควรปรับปรุงด้านการส่งเสริมการตลาดโดยประชาสัมพันธ์โครงการและมีการโฆษณาขายบ้านพร้อมที่ดินทางสื่อต่างๆ โดยเฉพาะสื่อทางด้านนิตยสาร บ้านและที่ดิน โบปลิว และทางโทรทัศน์ อย่างต่อเนื่องมากยิ่งขึ้น สำหรับพนักงานขาย ควรมีการเพิ่มเป้าหมายและผลงานในการขาย ซึ่งโครงการจะมีค่าตอบแทนเป็นค่าคอมมิชชั่น การขายต่อหน่วย เพื่อกระตุ้นการขายให้ได้มากขึ้น ควรมีการอบรมพนักงานขายในการให้คำแนะนำแก่ลูกค้า ให้มีความรู้เกี่ยวกับจุดเด่นของโครงการบ้านจัดสรร เพื่อให้พนักงานสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการให้กับลูกค้าได้อย่างละเอียดและเข้าใจ ให้ความสนใจลูกค้า คำนึงรับลูกค้าด้วยรอยยิ้มและอัธยาศัยที่ดี ให้บริการลูกค้าอย่างเสมอภาค จัดพนักงานให้บริการเพียงพอ สามารถแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้ ตลอดจนมีการให้บริการที่รวดเร็วตรงตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนั้น

รายการส่งเสริมการขายควรเน้นรายการให้ของแถมที่พิเศษแตกต่างจากโครงการบ้านจัดสรรอื่น ๆ เพื่อให้เป็นจุดเด่นของโครงการ อาทิเช่น ซื่อที่ดินแถมบ้าน หรือ บริการดูแลรักษาทำความสะอาด ภายในตัวบ้านและนอกบ้าน มีแม่บ้านคอยดูแลทำความสะอาดอาทิตย์ละครั้ง มีบริการรับ - ส่ง อาหารถึงบ้าน มีบริการจัดรถรับ - ส่ง จากภายในโครงการ ไปสถานที่สำคัญต่างๆ หรือจัด โปรโมชันให้ลูกค้า อยู่ฟรี 6 เดือนหรือ 1 ปี การจัดโปรโมชันดังกล่าวอาจจะจัดในช่วงเปิดตัวหรือปิดตัวโครงการหรือ ต้องการแนะนำสินค้าใหม่ การจัดโปรโมชันควรจะปรับเปลี่ยนไปตามสถานการณ์ นอกจากนั้น โครงการบ้านจัดสรรควรหมั่นพิจารณาดูสถานะตลาด เพื่อให้เป็นผู้นำด้านการตลาดอยู่เสมอ

สำหรับปัญหาต่าง ๆ ที่โครงการบ้านจัดสรร ควรให้ความสนใจและปรับปรุงดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ควรปรับปรุงในเรื่องของแบบบ้าน ให้มีความหลากหลาย พื้นที่ใช้สอยเหมาะสม รวมถึงคุณภาพของสื่ที่ใช้และบริการหลังการขาย เช่น อาจจะมีช่วงระยะรับประกัน สีของตัวบ้าน 5 ปี หรือรับประกันอื่นๆ เช่น โครงสร้าง 10 ปี ควรจะมีการกำหนดราคาที่ชัดเจนให้กับลูกค้า เช่น มีส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์กรณีชำระเงินสด หรือ มีการกำหนดเงินค้ำประกันขั้นต่ำ เช่น ชำระเพียง 50,000 บาท เข้าอยู่อาศัยได้เลย ถ้าเป็นไปได้โครงการควรจัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำให้กับลูกค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่เหมาะสม ตลอดจนการมีสถานที่ออกกำลังกาย สนามเด็กเล่นในโครงการ สำหรับวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างบ้านควรมีคุณภาพ โดยเฉพาะสีบ้าน ตลอดจนระบบสาธารณูปโภคที่ดี

จากข้อมูลที่ได้สามารถแบ่งกลุ่มผู้บริโภคได้ตามเพศ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ราคาของบ้านและลักษณะของบ้าน จำนวนสมาชิกในบ้าน ซึ่งมีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ดังนั้นเจ้าของโครงการควรให้ความสำคัญในความแตกต่างเหล่านี้ เพื่อทำการวางแผนการตลาดให้เหมาะสมต่อไป โดยเน้นปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกบ้านจัดสรรของแต่ละกลุ่มเป็นจุดขายที่สำคัญ