



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

เลขที่แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

เรื่อง กระบวนการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

ในจังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งข้อมูลที่ได้จะนำไปวิเคราะห์และเสนอในภาพรวม เพื่อใช้เป็นประโยชน์ในการศึกษาเชิงวิชาการเท่านั้น

ทั้งนี้ ผู้ศึกษาจึงขอความกรุณาจากท่านในการทำแบบสอบถามชุดนี้ให้ครบทุกข้อ และขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้

นายธงชัย เห็นประเสริฐแท้
ผู้ศึกษา

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรและโครงการบ้านจัดสรร

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหน้าข้อความที่เป็นคำตอบของท่าน

1. เพศ

<input type="checkbox"/> 1. ชาย	<input type="checkbox"/> 2. หญิง
---------------------------------	----------------------------------
2. ตำแหน่งหน้าที่ที่รับผิดชอบในโครงการของท่าน

<input type="checkbox"/> 1. เจ้าของโครงการ	<input type="checkbox"/> 2. ฝ่ายจัดซื้อโครงการ
<input type="checkbox"/> 3. ผู้รับเหมาในโครงการ	<input type="checkbox"/> 4. อื่นๆ โปรดระบุ
3. ประสบการณ์ในการทำงานตามตำแหน่งในข้อ 2. ของท่าน

<input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า 1 ปี	<input type="checkbox"/> 2. 1-2 ปี
<input type="checkbox"/> 3. 3-4 ปี	<input type="checkbox"/> 4. 5-10 ปี
<input type="checkbox"/> 4. 11-15 ปี	<input type="checkbox"/> 6. มากกว่า 15 ปี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4. ท่านมีบทบาทในการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จมากน้อยเพียงใด
- () 1. ตัดสินใจเพียงผู้เดียว 100%
- () 2. ตัดสินใจร่วมกับผู้ร่วมงานในโครงการ 50 % หรือมากกว่า 50 %
- () 3. ตัดสินใจร่วมกับผู้ร่วมงานในโครงการน้อยกว่า 50 %
- () 4. อื่นๆ โปรดระบุ
5. จำนวนบ้านทั้งหมดในโครงการที่ท่านรับผิดชอบ (กรณีที่ท่านเป็นเจ้าของโครงการ และฝ่ายจัดซื้อโครงการ)
- () 1. น้อยกว่า 50 หลัง () 2. 50-100 หลัง
- () 3. 101-150 หลัง () 4. มากกว่า 150 หลัง
6. จำนวนบ้านในโครงการที่ก่อสร้างต่อปี (กรณีที่ท่านเป็นเจ้าของโครงการ และฝ่ายจัดซื้อโครงการ)
- () 1. น้อยกว่า 20 หลัง () 2. 21-50 หลัง
- () 3. 51-100 หลัง () 4. มากกว่า 100 หลัง
7. จำนวนบ้านที่ท่านรับเหมาก่อสร้างต่อปี (กรณีที่ท่านเป็นผู้รับเหมาในโครงการ)
- () 1. น้อยกว่า 2 หลัง () 2. 3-5 หลัง
- () 3. 5-10 หลัง () 4. มากกว่า 10 หลัง
8. จำนวนทีมงานผู้รับเหมาในสังกัดของท่าน (กรณีที่ท่านเป็นเจ้าของโครงการ และฝ่ายจัดซื้อโครงการ)
- () 1. น้อยกว่า 5 คน () 2. 5-10 คน
- () 3. 11-15 คน () 4. มากกว่า 15 คน
9. จำนวนทีมงานที่ใช้ในการรับเหมาก่อสร้างของท่าน (กรณีที่ท่านเป็นผู้รับเหมาในโครงการ)
- () 1. น้อยกว่า 5 คน () 2. 5-10 คน
- () 3. 11-15 คน () 4. มากกว่า 15 คน

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อขององค์กร ที่มีผลต่อการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ
สำหรับโครงการบ้านจัดสรร

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหน้าข้อความที่เป็นคำตอบของท่าน

ขั้นตอนการตระหนักถึงปัญหา

10. รูปแบบของคอนกรีตที่โครงการของท่านมีความต้องการใช้งาน
- () 1. คอนกรีตผสมเสร็จ (กรุณาตอบคำถามต่อในข้อ 11-35)
- () 2. คอนกรีตผสมเองที่หน้างาน (จบการสัมภาษณ์)
- () 3. ทั้ง 2 รูปแบบ (กรุณาตอบคำถามต่อในข้อ 11-35)
11. ท่านต้องการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จเพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. คุณภาพความแข็งแรงที่มีมาตรฐาน
- () 2. คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ
- () 3. ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน
- () 4. ความสะอาดของบริเวณหน่วยงานก่อสร้าง
- () 5. ใช้เป็นจุดขายสำหรับแนะนำลูกค้าที่มาซื้อบ้าน
- () 6. ต้นทุนภาพรวมที่ประหยัดกว่า
- () 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ขั้นตอนการบรรยายถึงความต้องการ

12. ประเภทของคอนกรีตผสมเสร็จที่ท่านมีความต้องการซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดมาตรฐาน
- () 2. คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดพิเศษ
- () 3. คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับกันซึม
- () 4. คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับไหลเข้าแบบง่าย
- () 5. คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผิวเรียบ
- () 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
13. ปริมาณคอนกรีตผสมเสร็จที่ท่านสั่งซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง
- () 1. น้อยกว่า 3 ลบ.ม. () 2. 3 - 5 ลบ.ม.
- () 3. 6 – 10 ลบ.ม. () 4. มากกว่า 10 ลบ.ม.

ขั้นตอนการกำหนดรายละเอียดของสินค้า

14. ผู้ที่รับผิดชอบในการกำหนดคุณสมบัติคอนกรีตผสมเสร็จของโครงการของท่าน
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. วิศวกรออกแบบโครงสร้าง () 2. วิศวกรควบคุมงาน
() 3. เจ้าของโครงการ () 4. เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ
() 5. ผู้รับเหมาในโครงการ () 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
15. ข้อกำหนดของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการของท่านมีความต้องการใช้งาน
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน () 2. คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ
() 3. ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน () 4. ความสะอาดของหน่วยงานก่อสร้าง
() 5. ความสามารถในการผลิต () 6. ความสามารถในการจัดส่ง
() 7. มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพตรวจสอบ () 7. อื่นๆ โปรดระบุ
16. จำนวนของตราซีห้อคอนกรีตผสมเสร็จที่ท่านนำมาประกอบการพิจารณาก่อนตัดสินใจซื้อ
() 1. 1 ซีห้อ () 2. 2 ซีห้อ
() 3. 3 ซีห้อ () 4. มากกว่า 3 ซีห้อ
17. รูปแบบในการแสวงหาข้อมูลคอนกรีตผสมเสร็จที่ใช้ในโครงการของท่าน
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ใช้ประสบการณ์ของการทำงานที่ผ่านมา
() 2. สอบถามจากโรงงานผู้ผลิตคอนกรีตโดยตรง
() 3. สอบถามจากตัวแทนจัดจำหน่ายคอนกรีต
() 4. สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ
() 5. สอบถามจากบริษัทที่ปรึกษาโครงการ
() 6. เอกสารทางวิชาการ
() 7. ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต
() 8. สื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์
() 9. อื่นๆ โปรดระบุ.....

18. เกณฑ์ในการเลือกคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. คุณภาพของผลิตภัณฑ์
 - () 2. คุณภาพของการบริการ
 - () 3. การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์
 - () 4. ราคา
 - () 5. ความสะดวกในการติดต่อสั่งซื้อ
 - () 6. การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย
 - () 7. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ขั้นตอนการค้นหาผู้ขาย

19. ลักษณะของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่ท่านสั่งซื้อในปัจจุบัน
- () 1. รายเดิมที่เคยซื้อ
 - () 2. รายใหม่ที่เข้ามาติดต่อ
 - () 3. ไม่แน่นอน
20. รูปแบบในการแสวงหาข้อมูลผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ใช้ประสบการณ์ของการทำงานที่ผ่านมา
 - () 2. สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ
 - () 3. สอบถามจากที่ปรึกษาโครงการ
 - () 4. สอบถามจากบริษัทผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ
 - () 5. ป้ายโฆษณา
 - () 6. สื่อสิ่งพิมพ์
 - () 7. ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต
 - () 8. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ขั้นตอนการขอข้อเสนอขาย

21. ท่านมีการขอข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จหรือไม่
- () 1. มี
 - () 2. ไม่มี (กรุณาข้ามไปตอบข้อ 25)

22. ลักษณะของการทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของท่านกับผู้ขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. เจจาทงโทรศัพท์ () 2. ส่งสำเนาใบสั่งซื้อ
- () 3. ส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ () 4. อื่นๆ โปรดระบุ
23. จำนวนของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่ท่านมีการขอข้อเสนอขายเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาก่อนตัดสินใจซื้อ
- () 1. 1 ราย () 2. 2 ราย
- () 3. 3 ราย () 4. มากกว่า 3 ราย
24. รายละเอียดใดที่ท่านต้องการในเอกสารขอข้อเสนอขายของผู้ขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. คุณสมบัติและรายละเอียดของคอนกรีตผสมเสร็จ
- () 2. ราคาของคอนกรีตผสมเสร็จ
- () 3. เงื่อนไขการชำระเงิน
- () 4. ภาวะภาษี
- () 5. ความสามารถในการผลิต
- () 6. ความสามารถในการจัดส่ง
- () 6. ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง
- () 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ขั้นตอนการเลือกผู้ขาย

25. เกณฑ์ในการเลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. การบริการก่อนและหลังการขาย(เช่น ความรวดเร็วและการให้ข้อมูล เป็นต้น)
- () 2. การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม
- () 3. ความสัมพันธ์กับผู้ขาย
- () 4. มารยาทของเจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้ขาย
- () 5. การเสนอราคาที่ต่ำที่สุด
- () 6. ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน
- () 7. การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- () 8. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ขั้นตอนการซื้อ

26. ลักษณะของการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของท่านกับผู้ขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. เจรจาทางโทรศัพท์ () 2. ส่งสำเนาใบสั่งซื้อ
- () 3. ส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ () 4. อื่นๆ โปรดระบุ
27. ความถี่เฉลี่ยในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จแต่ละครั้งของท่าน
- () 1. ทุกวัน () 2. 2-5 วัน
- () 3. 6 - 10 วัน () 4. มากกว่า 10 วัน
28. ระยะเวลาเฉลี่ยที่ท่านได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากสั่งซื้อในปัจจุบัน
- () 1. น้อยกว่า 1 ชั่วโมง () 2. 2-6 ชั่วโมง
- () 3. 7 - 12 ชั่วโมง () 4. มากกว่า 12 ชั่วโมง
29. ท่านคิดว่าระยะเวลาที่ท่านได้รับคอนกรีตผสมเสร็จดังกล่าว เหมาะสมหรือไม่
- () 1. เหมาะสม () 2. ไม่เหมาะสม เพราะ.....
30. ลักษณะการชำระเงินที่ท่านใช้สำหรับชำระค่าคอนกรีตผสมเสร็จกับผู้ขาย
- () 1. เงินสดเพียงอย่างเดียว () 2. เงินเชื่อเพียงอย่างเดียว
- () 3. ทั้งสองลักษณะ
31. ระยะเวลาเครดิตที่ท่านได้รับจากผู้ขายในปัจจุบัน
- () 1. น้อยกว่า 7 วัน () 2. 8 - 15 วัน
- () 3. 16 - 30 วัน () 4. 31 -45 วัน
- () 5. 46 - 60 () 6. มากกว่า 60 วัน

ขั้นตอนประเมินหลังการซื้อ

32. เกณฑ์ในการประเมินผลหลังจากมีการใช้คอนกรีตผสมเสร็จ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน
- () 2. คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ
- () 3. ความสามารถในการผลิตและจัดส่ง
- () 4. การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์
- () 5. ราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนที่โครงการตั้งไว้
- () 6. ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน(เช่น การจองคิวและการแก้ปัญหา เป็นต้น)
- () 7. การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- () 8. อื่นๆ โปรดระบุ.....

33. เกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขายหลังจากมีการใช้คอนกรีตผสมเสร็จ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. การบริการก่อนและหลังการขาย(เช่น ความรวดเร็วและการให้ข้อมูล เป็นต้น)
- () 2. การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม
- () 3. ความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย
- () 4. มารยาทผู้ติดต่อประสานงานของผู้ขาย
- () 5. การเสนอราคาต่ำที่สุด
- () 6. ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน
- () 7. การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- () 8. อื่นๆ โปรดระบุ.....

34. ในกรณีที่ท่านไม่พอใจผลของการใช้คอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการจัดซื้อท่านจะอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ยังคงใช้ตราสินค้าเดิมแต่ให้ผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จหาสาเหตุและปรับปรุง
- () 2. จัดหาตราสินค้าใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับตราสินค้าเดิม
- () 3. เปลี่ยนตราสินค้าใหม่ โดยไม่มีตราสินค้าเดิมมาพิจารณา
- () 4. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

35. ในกรณีที่ท่านไม่พอใจผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการจัดซื้อท่านจะอย่างไร
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ยังคงซื้อกับผู้ขายรายเดิม แต่ให้ผู้ขายหาสาเหตุและปรับปรุง
 - () 2. จัดหาผู้ขายรายใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับผู้ขายรายเดิม
 - () 3. เปลี่ยนผู้ขายรายใหม่ โดยไม่มีผู้ขายรายเดิมมาพิจารณา
 - () 4. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหน้าข้อความที่เป็นคำตอบของท่าน

36. ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้มีความสำคัญต่อการเลือกซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของท่านอย่างไร

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญต่อการเลือก				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
1. มีเอกสารรับรองคุณภาพตามมาตรฐานรองรับ					
2. มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพประจำรถจัดส่ง					
3. มีคุณสมบัติหลากหลายตามแต่ละประเภทงาน					
4. ทรายห้อมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ					
5. รถโมที่จัดส่งมีความใหม่และสะอาด					
6. บริการในการจัดส่งตรงตามเวลาที่ต้องการ					
7. ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน(เช่น การจองคิวและการแก้ปัญหา เป็นต้น)					
8. มีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์					
9. มีบริการเสริม(เช่น รถปัม รถเครนและสายพานลำเลียง เป็นต้น)					
10. อื่นๆ โปรดระบุ					
ด้านราคา (Price)					
1. ราคาถูกที่สุด					
2. ราคาเหมาะสมตามที่โครงการกำหนด					
3. ระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา					
4. ระยะเวลาในการให้เครดิต					

ส่วนที่ 3 (ต่อ) : ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญต่อการเลือก				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
5. จำนวนวงเงินในการชำระเงิน					
6. อื่นๆ โปรดระบุ					
ด้านการจัดจำหน่าย (Place)					
1. ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล					
2. ความสะดวกในการสั่งซื้อ					
3. ความสะดวกในการชำระเงิน					
4. ความรู้ความสามารถของผู้ให้บริการขาย					
5. ความรู้ความสามารถของผู้ให้บริการหน้างาน					
6. อื่นๆ โปรดระบุ					
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
1. มีแคตตาล็อกแสดงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์					
2. มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ ร่วมกับทางโครงการ (เช่น ป้ายและสื่อสิ่งพิมพ์ เป็นต้น)					
3. มีการจัดงานประชาสัมพันธ์ร่วมกับทางโครงการ (เช่น การเปิดตัวโครงการใหม่ เป็นต้น)					
4. มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ					
5. มีการจัดส่งวารสารข้อมูลข่าวสารต่างๆ ไปที่โครงการ					
6. มีการให้ส่วนลดเงินสด					
7. มีการสะสมเพื่อแลกของรางวัล					
8. มีการแจกของสมนาคุณทันที					
9. อื่นๆ โปรดระบุ					

ส่วนที่ 4 : ปัญหาที่พบหลังจากการเลือกซื้อและใช้งานคอนกรีตผสมเสร็จ สำหรับผู้ประกอบการ
โครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหน้าข้อความที่เป็นคำตอบของท่าน

37. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์และบริการที่พบหลังจากการเลือกซื้อและใช้งานคอนกรีตผสมเสร็จ
ของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ไม่มีใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐานรองรับ
- () 2. ไม่มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพคอนกรีตผสมเสร็จมาดูแลที่หน่วยงานก่อสร้าง
- () 3. คุณสมบัติของคอนกรีตผสมเสร็จไม่เป็นไปตามที่ต้องการ
- () 4. บริการในการจัดส่งไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ
- () 5. รถโมที่จัดส่งมีเก่าและสกปรก
- () 6. ความไม่สะดวกในการติดต่อประสานงาน(เช่น การจองคิวและการแก้ปัญหา
เป็นต้น)
- () 7. ไม่ยอมรับประกันความเสียหายที่เกิดขึ้นจากผลิตภัณฑ์
- () 8. มารยาทของผู้ให้บริการขายและผู้ให้บริการหน้างานไม่ดี
- () 9. อื่นๆ โปรดระบุ.....

38. ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....



ภาคผนวก ข

ข้อมูลผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรร

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ข้อมูลผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรร

ข้อมูลการแบ่งตามระดับราคาขายของโครงการบ้านจัดสรร ในอำเภอเมือง อำเภอสันทราย อำเภอสันกำแพง อำเภอดอยสะเก็ด อำเภอหางดง อำเภอแม่ริม และอำเภอสารภี (ตลาดที่อยู่อาศัยออนไลน์, 2550: ออนไลน์) และผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละโครงการ จำนวน 105 ราย (บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์, 2550)

โครงการบ้านจัดสรร ระดับราคาขาย 1.5-2 ล้านบาทต่อหลัง จำนวน 12 โครงการ ได้แก่

- | | |
|--------------------------------------|--|
| 1. เมืองทองซิตี้โฮม 3 อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 3 ราย |
| 2. บ้านชฎยล อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |
| 3. บ้านธนาชัยธานี อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |
| 4. ป่าลมสปริงส์ คันทรี่โฮมส์ อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 6 ราย |
| 5. บ้านกานน อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 3 ราย |
| 6. บ้านนนิภา อ.สันทราย | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 3 ราย |
| 7. บ้านมรกต อ.สันทราย | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |
| 8. ชันไชน์ วิลเลจ อ.สันทราย | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |
| 9. สันทรายสิริ อ.สันทราย | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 6 ราย |
| 10. ทรีเฮาส์ อ.สันกำแพง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |
| 11. บ้านแสนสบาย อ.ดอยสะเก็ด | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |
| 12. บ้านสวนริมธาร อ.ดอยสะเก็ด | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |

โครงการบ้านจัดสรร ระดับราคาขาย 2-3 ล้านบาทต่อหลัง จำนวน 15 โครงการ ได้แก่

- | | |
|-------------------------------------|---|
| 1. บ้านพิกัด 4 อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 3 ราย |
| 2. เชียงใหม่ล้านนา วิลเลจ อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |
| 3. ดอยคำฮิลล์ไฮด์ อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย |
| 4. บ้านสิวลี-คลองชลประทาน อ.เมือง | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 10 ราย |
| 5. รุ่งเรืองควอลิตี้เฮาส์ อ.สันทราย | มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 3 ราย |

6. ชลลดา แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ พาร์ค อ.สันทราย มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 5 ราย
7. เดอะ ลาภูน่า แอท ริสอร์ท โฮม อ.สันทราย มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
8. วรารมย์ อ.สันทราย มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 10 ราย
9. บ้านสวยล้อมสวน อ.สันกำแพง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
10. ซิตีโฮมเพลส อ.สันกำแพง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
11. ชารดง ปาร์ควิลล์ อ.หางดง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
12. ล้านนาธารา อ.หางดง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
13. กุลพันธ์วิลล์ 9 อ.หางดง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 5 ราย
14. บ้านรุ่งอรุณ 3 อ.หางดง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
15. บ้านชนชัย อ.หางดง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย

โครงการบ้านจัดสรร ระดับราคาขายมากกว่า 3 ล้านบาทต่อหลัง จำนวน 5 โครงการ ได้แก่

1. กุลพันธ์วิลล์ 14 อ.เมือง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
2. ลัดดาภิรมย์ อ.สันทราย มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 8 ราย
3. คும்พญาการ์เด้นโฮม อ.หางดง มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
4. บ้านพลภูมิ คอนแวกซ์ วิลเลจ อ.แม่ริม มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย
5. บ้านสวนจิรัชญา 2 อ.สารภี มีผู้ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 2 ราย

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นายธงชัย เห็นประเสริฐแท้
วัน เดือน ปี เกิด	วันที่ 3 สิงหาคม พ.ศ. 2521
ประวัติการศึกษา	ระดับประถมศึกษา รร.ครุณาราชบุรี จ.ราชบุรี ระดับมัธยมศึกษา รร.เทพศิรินทร์ จ.กรุงเทพฯ ระดับอุดมศึกษา ปริญญาตรี วศ.บ.ทรัพยากรน้ำ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปริญญาตรี วศ.บ.โยธา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ประวัติการทำงาน	พ.ศ.2546 – ปัจจุบัน บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved