



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค ในการเลือกซื้อตึกแถว  
ในอำเภอเมืองเชียงใหม่

**คำชี้แจง** 1. แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อ  
ผู้บริโภคในการเลือกซื้อตึกแถวในอำเภอเมือง เชียงใหม่ เพื่อใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ ของ  
นักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ สำหรับ ผู้บริหาร (Ex-MBA) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2. แบบสอบถามนี้มี 3 ตอน

**ตอนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

**ตอนที่ 2** ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภคในการเลือกซื้อ  
ตึกแถว ในอำเภอเมือง เชียงใหม่

**ตอนที่ 3** ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดียิ่ง

นายสรายุทธ์ ชัยเศรษฐ์กุล

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

**คำชี้แจง** โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน  หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริง และ/หรือ  
เติมข้อความลงในช่องว่าง

**ตอนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ
  - 1  ชาย
  - 2  หญิง
2. อายุ
  - 1  20 – 30 ปี
  - 2  31 – 40 ปี
  - 3  41 – 50 ปี
  - 4  51 – 60 ปี
  - 5  60 ปีขึ้นไป
3. สถานภาพ
  - 1  โสด
  - 2  สมรส
  - 3  หม้าย
  - 4  แยกกันอยู่
4. ระดับการศึกษาสูงสุด
  - 1  ต่ำกว่าปริญญาตรี
  - 2  ปริญญาตรี
  - 3  ปริญญาโท
  - 4  สูงกว่าปริญญาโท
5. ธุรกิจ
  - 1  ซื้อมาขายไป (ร้านขายของชำ, ขายอาหารสัตว์, ขายหนังสือ ฯลฯ)
  - 2  การบริการ (ร้านตัดผม, นวดแผนโบราณ, สปา, เสริมสวย, อินเทอร์เน็ต ให้บริการเช่า วีดีโอ, วีซีดี, ดีวีดี, เซาหนังสือ)
  - 3  คลินิก (รักษาโรคทั่วไป, รักษาโรคเฉพาะ, ทำฟัน)
  - 4  สำนักงาน (บริษัทห้างร้าน, หน่วยงาน, รับทำบัญชี, ประกันชีวิต, ประกันภัย)
  - 5  ร้านขายเครื่องแต่งกาย ( เสื้อผ้าบุรุษสตรี, รองเท้า, เครื่องสำอาง เครื่องประดับ, แวนตา)
  - 6  ร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม (อาหารตามสั่ง, ข้าวต้ม, ก๋วยเตี๋ยว, เบเกอรี่, กาแฟ)
  - 7  ร้านจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์, เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์ก่อสร้าง (มือถือ, วิทยุ, โทรทัศน์, เครื่องเสียง, หลอดไฟ, กระจก, ปูน ฯลฯ)
  8.  ร้านขายยาและอาหารเสริม, อุปกรณ์เกี่ยวกับสุขภาพ, เครื่องออกกำลังกาย
  9.  อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. จำนวนผู้อยู่อาศัยในตึกแถวที่ท่านซื้อ

1  1-2 คน

2  3-4 คน

3  5-6 คน

4  มากกว่า 6 คน

8. ราคาของตึกแถวที่ท่านซื้อต่อหนึ่งคูหา

1.  ต่ำกว่า 1,000,000 บาท    2.  1,000,001-1,500,00 บาท

3.  1,500,000-2,000,000 บาท    4.  2,000,001-2,500,000 บาท

5.  2,500,001-3,000,000 บาท    6.  มากกว่า 3,000,000 บาท

9. ขนาดของตึกแถวที่ท่านซื้อ

1.  1-100 ตารางเมตร    2.  101-150 ตารางเมตร

3.  151-200 ตารางเมตร    4.  201 ตารางเมตรขึ้นไป

5.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

10. จำนวนตึกแถวที่ท่านซื้อในปัจจุบัน

1.  1 คูหา

2.  2 คูหา

3.  3 คูหา

4.  4 คูหา

5.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

11. ลักษณะของตึกแถวในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ท่านซื้อ

1.  1 ชั้น

2.  2 ชั้น

3.  3 ชั้น

4.  4 ชั้น

5.  อื่นๆ โปรดระบุ.....

12. ลักษณะการจ่ายเงินซื้อตึกแถวของท่าน

1.  ซื้อเป็นเงินผ่อน

2.  ซื้อเป็นเงินสด

13. เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อตึกแถวที่ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |   |
|--|---|
| 2. <input type="checkbox"/> ใกล้ย่านธุรกิจ       | 2. <input type="checkbox"/> ใกล้สถานที่ราชการ   |
| 3. <input type="checkbox"/> ขยายกิจการ           | 4. <input type="checkbox"/> การเดินทางไปมาสะดวก |
| 5. <input type="checkbox"/> ใกล้แหล่งชุมชน       | 6. <input type="checkbox"/> ราคาถูก             |
| 7. <input type="checkbox"/> อยู่ในย่านที่ต้องการ | 8. <input type="checkbox"/> มีของแถมที่น่าสนใจ  |
| 9. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....  |   |

14. ท่านทราบข้อมูลในการซื้อตึกแถวในอำเภอเมือง เชียงใหม่ จากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |  |
|---|--|
| 1. <input type="checkbox"/> เพื่อน          | 2. <input type="checkbox"/> คนรู้จัก             |
| 3. <input type="checkbox"/> วิทยุ           | 4. <input type="checkbox"/> แผ่นปลิว             |
| 5. <input type="checkbox"/> หนังสือพิมพ์    | 6. <input type="checkbox"/> นิตยสาร              |
| 7. <input type="checkbox"/> โทรทัศน์        | 8. <input type="checkbox"/> จากพนักงานขาย        |
| 9. <input type="checkbox"/> จากอินเทอร์เน็ต | 10. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |

15. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อตึกแถวในอำเภอเมือง เชียงใหม่ของท่านมากที่สุดคือ

- |  |  |
|--|--|
| 1. <input type="checkbox"/> บิดา-มารดา ญาติพี่น้อง | 2. <input type="checkbox"/> คู่สมรส บุตร |
| 3. <input type="checkbox"/> หุ่นส่วน               | 4. <input type="checkbox"/> ตัวเอง       |
| 5. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....    |  |

16. ระยะเวลาในการซื้อตึกแถวที่ท่านอาศัยอยู่

- |  |   |
|--|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5 ปี | 2. <input type="checkbox"/> 5 – 10 ปี     |
| 3. <input type="checkbox"/> 10 – 15 ปี   | 4. <input type="checkbox"/> มากกว่า 15 ปี |

**ตอนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อตึกแถวในอำเภอเมือง  
จังหวัดเชียงใหม่**

**คำชี้แจง** ให้ท่านใส่เครื่องหมาย / ในช่องที่ท่านคิดว่ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของท่าน

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการซื้อตึกแถว	ระดับอิทธิพลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มี อิทธิพล (1)
<b>1. ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1.1 คุณภาพและมาตรฐานของวัสดุ- อุปกรณ์ที่ใช้ในการ สร้างตึกแถว					
1.2 ความโดดเด่นและความทันสมัยของแบบตึกแถว					
1.3 ความหลากหลายของรูปแบบตึกแถว					
1.4 ความสวยงามของแบบตึกแถว					
1.5 สีของตัวตึกแถวและหลังคา					
1.6 มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอต่อความต้องการ					
1.7 มีระบบสาธารณูปโภคของตึกแถว					
1.8 มีระบบรักษาความปลอดภัยของตึกแถว					
1.9 ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ					
1.10 สามารถเลือกวัสดุได้ในการก่อสร้างได้					
1.11 ระยะเวลาประกัน					
1.12 มีหลายแบบหลายขนาดให้เลือก					
1.13 ทำเลที่ตั้งตึกแถวอยู่ใกล้แหล่งชุมชน ตลาด ห้างสรรพสินค้า					
1.14 ทำเลที่ตั้งตึกแถวมีความสะดวกในการเดินทาง					
1.15 ทำเลที่ตั้งตึกแถวมีที่จอดรถสะดวก					
1.16 ทำเลที่ตั้งตึกแถวอยู่ใกล้สถานที่ราชการ					
1.17 ทำเลที่ตั้งตึกแถวอยู่ใกล้สถาบันการศึกษา					
1.18 ทำเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ					
1.19 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการซื้อตึกแถว	ระดับอิทธิพลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มี อิทธิพล (1)
<b>2. ด้านราคา</b>					
2.1 มีใบแสดงราคาตึกแถวพร้อมที่ดินชัดเจน					
2.2 ราคาของตึกแถว					
2.3 ราคาของที่ดิน					
2.4 ดอกเบี้ย					
2.5 สามารถเลือกชำระเงินได้ทั้งเงินสดและเงินผ่อน					
2.6 มีส่วนลดเมื่อชำระเงินสด					
2.7 เงินค่าน้ำต่ำ					
2.8 ระยะเวลาการผ่อนชำระ					
2.9 ธนาคารประเมินราคาและให้กู้ยืมในวงเงินที่สูง					
2.10 อื่น ๆ					
<b>3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
3.1 มีสำนักงานขายที่ติดต่อได้					
3.2 สามารถติดต่อได้ทั้งทางโทรศัพท์และแฟกซ์					
3.3 สามารถรับข้อมูลข่าวสารได้ทางอินเทอร์เน็ต					
3.4 มีการเสนอขายร่วมในงานแสดงมหรรรรมบ้านและ ที่ดิน					
3.5 มีการเสนอขายโดยการออกบูธตามห้างสรรพสินค้า					
3.6 มีที่จอดรถเพียงพอต่อลูกค้าที่มีติดต่อ					
3.7 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>4. ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
4.1 มีการโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ					
4.2 มีการประชาสัมพันธ์ทางแผ่นพับ แผ่นปลิว					
4.3 มีพนักงานขายมีความรู้ความสามารถในการให้คำ แนะนำ					
4.4 มีโปรโมชั่นพิเศษต่าง ๆ เช่น แคมเปญลด เหล็กคัด ป้อนน้ำ เป็นต้น					
4.5 มีการส่งเสริมการขาย เช่น มีของขวัญ ของชำร่วย ชิงโชค รถยนต์ ตัวเครื่องบิน					
4.6 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....					

### ตอนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

#### 1. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์

- 1.1  วัสดุ – อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสร้างตึกแถวไม่ได้มาตรฐาน
- 1.2  แบบตึกแถวไม่สวย
- 1.3  มีแบบตึกแถวให้เลือกน้อย
- 1.4  ไม่มีแบบตึกแถวตัวอย่างให้เลือกก่อนตัดสินใจซื้อ
- 1.5  พื้นที่ใช้สอยในตึกแถวมีน้อย
- 1.6  สีของตึกแถวซีดเร็ว
- 1.7  ระบบสาธารณูปโภคมีปัญหา ไม่สะดวกในการใช้งาน
- 1.8  ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัย
- 1.9  ไม่มีบริการหลังการขาย
- 1.10  ไม่สะดวกในการเดินทาง
- 1.10  ติดต่อยาก ไม่สะดวก
- 1.11  ที่จอดรถไม่เพียงพอ
- 1.12  อยู่ไกลจากแหล่งชุมชน
- 1.13  อยู่ไกลจากสถาบันการศึกษา สถานที่ราชการ
- 1.14  อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

#### 2. ปัญหาด้านราคา

- 2.1  ตึกแถวมีราคาแพง เมื่อเทียบกับแหล่งอื่น ๆ
- 2.2  ระยะเวลาในการเลือกผ่อนชำระสั้น
- 2.3  ไม่มีส่วนลด เมื่อซื้อด้วยเงินสด
- 2.4  ดอกเบี้ยสูง
- 2.5  เงินค่าน้ำสูง
- 2.6  ธนาคารประเมินราคาต่ำ
- 2.7  อื่น ๆ (โปรดระบุ).....



### 3. ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

- 3.1  ไม่มีสำนักงานขายที่สามารถติดต่อได้
- 3.2  ไม่มีเบอร์โทรติดต่อเจ้าของโครงการหรือฝ่ายขาย/มีเบอร์โทรศัพท์แต่ติดต่อยาก
- 3.3  ไม่มีที่จอดรถ หรือที่จอดรถไม่เพียงพอ ติดต่อไม่สะดวก
- 3.4  ไม่มีการเสนอขายและข่าวสารทางอินเทอร์เน็ต
- 3.5  ไม่มีการเสนอขายในงานแสดงมหกรรมบ้านและที่ดิน
- 3.6  ไม่มีการเสนอขายโดยการออกบูธตามห้างสรรพสินค้า
- 3.7  อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

### 4. ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด

- 4.1  ไม่มีการโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ
- 4.2  ไม่มีการประชาสัมพันธ์ทางแผ่นพับ แผ่นปลิว
- 4.3  ไม่มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษ เช่น แคมเปญลด หลุด เหล็กคัต ปัมพ์น้ำ เครื่องปรับอากาศ
- 4.4  ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น มีส่วนลดพิเศษ ชิงโชค จับสลาก รถยนต์ ตัวเครื่องบิน
- 4.6  พนักงานขายไม่มีความรู้ความสามารถในให้คำแนะนำ
- 4.3  อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ สกุล	นายสรราชูทธิ์ ชัยเศรษฐกุล
วัน เดือน ปี เกิด	20 ธันวาคม 2512
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนอุพระราชวิทยาลัย ปีการศึกษา 2531 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2535
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2535 -2542 บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ซีทีคอร์ป (มหาชน) จำกัด ตำแหน่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อรถยนต์ พ.ศ. 2542-2544 บริษัทสัมพันธ์ประกันภัย จำกัด ตำแหน่ง ผู้จัดการประจำเขตเชียงใหม่ พ.ศ. 2544-2549 บริษัทพาณิชย์การประกันภัย ตำแหน่งผู้จัดการเขต 4 ภาคเหนือ พ.ศ. 2549-ปัจจุบัน บริษัทสายธาร วิวงาม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ