

บทความการวิจัย

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่า อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา

FACTORS INFLUENCING CONSUMERS DECISION ON BUYING PHUJANDHA REAL ESTATE DISTRICT PAKCHONG NAKHONRATCHASIMA PROVINCE.

บุญนุช จงวานิช

หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่า อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่า อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ประชากรในครั้งนี คือ ประชาชนที่พักอาศัยที่บ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่าซึ่งเป็นเจ้าของบ้านจำนวน 99 คนจากบ้านพักอาศัยจำนวน 99 หลัง กลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการวิจัยมี จำนวน 87 หลัง จำนวน 87 คน เป็นชาย 37 คน หญิง 50 คน โดยมีผู้ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 12 คน จำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน อาชีพ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการ วิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ทดสอบสมมติฐานโดยใช้สถิติการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 42.53 เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 57.47 ส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 43.68 รองลงมาคืออายุอยู่ระหว่าง 30 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 39.08 มีอายุมากกว่า 50 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 12.64 และน้อยที่สุดมีอายุน้อยกว่า 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 4.60 ส่วนใหญ่สมรสแล้ว คิดเป็นร้อยละ 75.86 รองลงมาเป็นโสด คิดเป็นร้อยละ 16.09 และเป็นหม้าย/หย่าร้าง คิดเป็นร้อยละ 8.05 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 68.96 จบการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 24.14 และจบการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 6.90 ในส่วนของรายได้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้มากกว่า 60,000 บาท ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 47.13 รองลงมาคือรายได้ อยู่ระหว่าง 50,001 - 60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.54 และมีรายได้ อยู่ระหว่าง 40,001 - 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.24 มีรายได้ อยู่ระหว่าง 30,001 - 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.49 น้อยที่สุดมีรายได้ต่ำกว่า 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.60

ผลการวิจัยโดยภาพรวมพบว่าค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่า โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าด้านการให้บริการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่ามากกว่าด้านอื่น ๆ โดยเฉพาะเรื่องการมีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง

กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าประเด็นอื่น ๆ รองลงมาคือด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) โดยเฉพาะเรื่องบ้านมีเอกลักษณ์ มีสไตล์ในการออกแบบดีกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าประเด็นอื่น ๆ ส่วนด้านการจัดจำหน่ายกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่าด้านอื่น ๆ โดยเฉพาะเรื่องการจัดแสดงผลงานในโชว์รูมแสดงสินค้ากลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่าประเด็นอื่น ๆ สำหรับการทดสอบสมมติฐานพบว่า 1) กลุ่มตัวอย่างที่มีเพศต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกันทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าเพศที่ต่างกันมีมุมมองไม่ต่างกันในเรื่องของการซื้อบ้านที่อยู่อาศัย 2) กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน 3) กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกันจะเห็นได้ว่าระดับการศึกษาที่ต่างกันไม่สามารถบอกได้ว่าการตัดสินใจซื้อบ้านต้องแตกต่างกันเสมอไป แต่จะแตกต่างกันตรงที่ว่าในเรื่องของราคาในการผ่อนส่งเนื่องจากการศึกษาก็เป็นตัวบอกได้ว่ารายได้ที่จะเกิดขึ้นมีความเหมาะสมสมดุลกับการรับภาระในการผ่อนชำระหนี้ได้อย่างไร 4) กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน 5) กลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมและรายด้านแตกต่างกันจะเห็นได้ว่าอาชีพที่ต่างกันจะมีแนวคิดเรื่องการตัดสินใจซื้อบ้านต่างกันเนื่องจากอาจมีรสนิยมในการเลือกโครงการเปรียบเทียบแต่ละโครงการเพื่อความเหมาะสมและประทับใจต่อการอยู่อาศัย โดยเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด

ข้อเสนอแนะการศึกษาครั้งนี้ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเอกลักษณ์ และความมีสไตล์ในการออกแบบที่ดี เนื่องจากปัจจัยดังกล่าวเป็นสิ่งที่ลูกค้าให้ความสำคัญมากที่สุด 2) ด้านราคา ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเรื่องของราคาบ้านที่มีความเหมาะสมสอดคล้องกับคุณภาพของบ้าน เนื่องจากผู้ซื้อบ้านจะใช้ปัจจัยนี้ในการพิจารณาเลือกซื้อบ้านมากที่สุด 3) ด้านการจัดจำหน่าย ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเรื่อง ที่จอดรถ สะดวก และกว้างขวางมีสภาพสังคม และ สิ่งแวดล้อมที่ดี 4) ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเรื่องเอกสารการมีบ้านตัวอย่าง หรือแฟ้มสะสมผลงานให้ลูกค้าพิจารณา ก่อนตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน เนื่องจากผลงานที่ผ่านมาเป็นภาพที่แสดงให้เห็นถึงผลงานที่ชัดเจนมากที่สุดของโครงการ 5) ด้านการให้บริการ ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเรื่อง ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการโดยเฉพาะการมีระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

ภูมิหลัง

ในปัจจุบันที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการดำเนินชีวิตของมนุษย์ทุกคนนอกเหนือไปจากปัจจัยด้านอาหาร เครื่องนุ่งห่มและยารักษาโรค การที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนับเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญของ

ประชาชนเพราะนอกจากจะช่วยให้ครอบครัวมีความมั่นคง ในการอยู่อาศัยแล้ว ยังเป็นส่วนหนึ่งในการยกระดับคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ให้สูงขึ้น ดังนั้นที่อยู่อาศัยจึงเป็นปัจจัยสำคัญของมนุษย์ที่ทุกคนเกิดมาจะต้องมีเพื่อเป็นที่พักผ่อนนอนหลับหรืออยู่กินเป็นประจำของตนเองและครอบครัว โดยที่อยู่อาศัยที่ดีสะอาดและถูกสุขลักษณะตามหลักสุขาภิบาล จะช่วยส่งเสริมให้ผู้อาศัยมีความสุขและสบายทั้งร่างกายและจิตใจ ปลอดภัยจากการเกิดอุบัติเหตุและโรคติดต่อที่เกิดจากที่พักอาศัยเป็นสาเหตุได้ และที่อยู่อาศัยยังเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ซึ่งไม่เพียงแต่เป็นสิ่งที่พำนักอาศัย แต่ยังแสดงถึงความเจริญหรือความเสื่อมโทรมของสภาพเศรษฐกิจและสังคมของประเทศด้วย ความต้องการที่อยู่อาศัยไม่ใช่ความต้องการในตัวโครงสร้างของอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างเพียงอย่างเดียว แต่เป็นความต้องการที่ได้รับจากบริการที่เกิดขึ้นจากที่อยู่อาศัยด้วย บริการที่ได้รับจากที่อยู่อาศัยสามารถตอบสนองความต้องการพื้นฐาน จะประกอบด้วยบริการในลักษณะให้ความสะดวกสบาย ความอิสระส่วนตัวการบ่งบอกถึงฐานะ และความปลอดภัยในที่อยู่อาศัยแต่ละหน่วย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บริโภคที่จะหาซื้อได้ที่แตกต่างกัน ทั้งในลักษณะทางกายภาพและทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย เช่นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารชุด ซึ่งจัดได้ว่าที่อยู่อาศัยเป็นทรัพย์สินที่มีอายุยาวนาน

ดังนั้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จากอดีตจนถึงปัจจุบันเป็นธุรกิจที่ได้รับความสนใจจาก นักลงทุน ผู้ประกอบการ รวมไปถึงผู้ที่ต้องการที่อยู่ อาศัยทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เติบโตอย่างรวดเร็วซึ่งในปัจจุบันความก้าวหน้าในด้านต่าง ๆ รวมไปถึงสภาพเศรษฐกิจที่ส่งผลให้การแข่งขันของผู้ประกอบการด้านที่อยู่อาศัยทวีความรุนแรง เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งผู้ประกอบการได้พยายามปรับเปลี่ยนองค์ประกอบหลาย ๆ ด้านใน ธุรกิจของผู้ประกอบการเองให้ตรงความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างเปิดกลยุทธ์เชิงรุกอย่างหนักในทุกกลุ่มผู้บริโภค ทำให้ผู้ประกอบการรายกลาง และรายเล็กคงต้องปรับตัวในการทำธุรกิจ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด ซึ่งปัจจุบันโครงการบ้านจัดสรรมีมากมาย มีการพัฒนารูปแบบของที่อยู่อาศัยให้เกิดขึ้นหลากหลาย อาทิเช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝดหรือบ้านทาวน์เฮาส์ รวมถึงการนำเอา เทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาช่วยในการก่อสร้างบ้านให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด เช่น การสร้างบ้านเสร็จทันเวลาพร้อมเข้าอยู่ได้ทันทีหรือผู้บริโภคสามารถเลือกวัสดุในการก่อสร้างได้เองตามใจชอบหรือเลือกที่จะตกแต่งภายในด้วยการเลือก เฟอร์นิเจอร์เองก็สามารถทำได้ นอกจากนี้ราคาบ้านวัสดุก่อสร้าง ความสวยงาม ความหรูหรา เงื่อนไขการชำระเงิน การโฆษณา การส่งเสริมการขาย ประโยชน์ใช้สอย ทำเลที่ตั้งชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ สาธารณูปโภค สิ่งแวดล้อม การคมนาคม ความปลอดภัยความใกล้ที่ทำงาน ความใกล้สถานที่สำคัญเงื่อนไขการรับประกันความสะดวกในการติดต่อซื้อบ้าน รูปแบบการผ่อนชำระ การส่งเสริมการขาย และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เพื่ออยู่อาศัยซึ่งองค์ ประกอบเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยวของแต่ละโครงการที่มี รูปแบบการให้บริการที่แตกต่างกันไปสิ่งเหล่านี้ล้วนชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการแต่ละ รายมีกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกันอยู่บ้าง และผู้บริโภคจะเลือกบ้านเดี่ยวที่ตรงหรือใกล้เคียงกับความต้องการมากที่สุด

ในส่วนของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรที่จะทำให้บ้านสามารถขายออกได้เร็วขึ้นจำเป็นต้องปรับรูปแบบวิธีการที่จะทำให้บ้านจัดสรรเหล่านี้ให้เป็นที่สนใจของตลาดมากขึ้น จึงมีการนำกลยุทธ์การตลาดต่างๆ มาใช้ โดยคำนึงถึงความต้องการของผู้ซื้อบ้าน (Customer-Oriented Strategy) และคุณภาพสินค้าที่นำเสนอแก่ผู้ซื้อ (Product and Quality- Based Strategy) เป็นสำคัญได้แก่ การสร้างมูลค่าเพิ่ม การสร้างมาตรฐานที่ดีสำหรับบ้านและองค์กร การเลือกใช้วัสดุ คุณภาพดีในการก่อสร้าง การอำนวยความสะดวกที่สะดวก รวดเร็ว ทำให้ผู้ซื้อไว้วางใจและตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการดังกล่าวยังได้อาศัยกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยเน้นให้ลูกค้าทราบถึงความแตกต่างเหนือคู่แข่ง เป็นต้นว่า บ้านสร้างไม่เสร็จอย่าซื้อ บ้านสร้างเสร็จพร้อมโอน ในส่วนผู้ซื้อบ้าน ที่ผ่านมานั้น มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบพฤติกรรมในการเลือกซื้อไปจากเดิม โดยนำปัจจัยต่างๆ มาประกอบพิจารณาในการเลือกซื้อ ทั้งในด้านทำเลที่ตั้ง การออกแบบรูปทรงบ้าน พื้นที่ใช้สอย สภาพแวดล้อมในโครงการ ราคาบ้าน ตลอดจนความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ตามก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยการตัดสินใจของผู้บริโภคที่มีความต้องการ และมีสิ่งกระตุ้นทางการตลาดที่เหมาะสมหรือไม่ หากเมื่อผู้ซื้อได้รับสิ่งกระตุ้นทางการตลาดหรือสิ่งกระตุ้นอื่นๆ ผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ซึ่งเปรียบเสมือนกล่องดำ ที่ผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ สิ่งกระตุ้นเหล่านั้นมีตัวแปรสำคัญ คือ ผลิตภณัฑ์ ราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดหาหน่วย เศรษฐกิจ เทคโนโลยี กฎหมายและการเมือง วัฒนธรรม เป็นต้น

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจและต้องการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่า อำเภอบางบาล จังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมในการซื้อ บ้านจัดสรร และปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร รวมทั้งข้อมูลที่ได้จากการวิจัยจะเป็นประโยชน์ สำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าสูงสุดต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่า อำเภอบางบาล จังหวัดนครราชสีมา
2. เพื่อเปรียบเทียบระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่า อำเภอบางบาล จังหวัดนครราชสีมา

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในครั้งนี้อยู่คือ ประชาชนที่พักอาศัยที่บ้านจัดสรรโครงการภูจันทร่าซึ่งเป็นเจ้าของบ้านจำนวน 99 คนจากบ้านพักอาศัยจำนวน 99 หลัง กลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการวิจัยมีจำนวน 87 หลัง จำนวน 87 คน เป็นชาย 37 คน หญิง 50 คน โดยมีผู้ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 12 คน

ตัวแปรที่ศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และอาชีพ
2. ตัวแปรตาม ได้แก่ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา แบ่งออกเป็น 5 ด้านคือ ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการให้บริการ

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การสร้างเครื่องมือ ผู้วิจัยได้ศึกษา แนวคิด ทฤษฎี และค้นคว้า จากงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง แล้วทำการร่างเป็นแบบสอบถาม โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร ตำรา และผลงานวิจัยต่างๆ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม
2. จัดทำร่างแบบสอบถาม นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษา
3. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแล้ว เสนออาจารย์ที่ปรึกษาอีกครั้งหนึ่ง ถ้ามี ข้อแก้ไข ดำเนินตามคำแนะนำ หลังจากนั้นดำเนินการจัดทำเป็นแบบสอบถาม

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลตามขั้นตอน ดังนี้

1. ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง จากประชาชนที่พักอาศัยที่ บ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา จำนวน 87 คน
2. นำข้อมูลของแบบสอบถาม ไปลงตารางโปรแกรมสำเร็จรูป

การวิเคราะห์ข้อมูล

ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอน และรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1. ตรวจสอบความถูกต้องของแบบสอบถามที่ได้รับกลับคืนมา
2. นำแบบสอบถามมาลงตารางตามเกณฑ์ที่กำหนด
3. ข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป โดยวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้
 - 3.1 ข้อมูลสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ตอนที่ 1 ใช้การหาค่าความถี่ และค่าร้อยละ
 - 3.2 การศึกษาตัวแปรตาม ได้แก่ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา แบ่งออกเป็น 5 ด้านคือ ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการให้บริการ วิเคราะห์โดยใช้ ค่าเฉลี่ย และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) โดยใช้เกณฑ์ประเมินค่าเฉลี่ยระดับความคิดเห็น ดังนี้

$$\text{ระดับ} = \frac{\text{คะแนนสูงสุด}-\text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}}$$

$$= \frac{5-1}{5}$$

$$= 0.8$$

1.00 – 1.80 หมายถึงระดับมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อน้อยที่สุด

1.81 – 2.60 หมายถึงระดับมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อน้อย

2.61 – 3.40 หมายถึงระดับมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อปานกลาง

3.41 – 4.20 หมายถึงระดับมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อมาก

4.21 – 5.00 หมายถึงระดับมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อมากที่สุด

3.3 เปรียบเทียบ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราจำแนกตามเพศ โดยการทดสอบค่า (t-test Independent)

3.4 เปรียบเทียบระดับ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราในแต่ละด้าน จำแนกตามลักษณะส่วนบุคคล เพื่อทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 2 กลุ่มขึ้นไป โดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA)

สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยขอเสนอข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยโดยสรุปผลการวิจัยข้อมูลแบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน อาชีพ

ตอนที่ 2 สรุปผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการให้บริการ

ตอนที่ 3 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานเปรียบเทียบเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา

ตอนที่ 1 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชาย จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 42.53 เป็นเพศหญิง จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 57.47 ส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 41 – 50 ปี จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 43.68 รองลงมาคืออยู่ระหว่าง 30 - 40 ปี จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 39.08 มีอายุมากกว่า 50 ปี ขึ้นไป จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 12.64 และน้อยที่สุดมีอายุน้อยกว่า 30 ปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 4.60 ส่วนใหญ่สมรสแล้ว จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 75.86 รองลงมาเป็นโสด จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 16.09 และเป็นหม้าย/หย่าร้างจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 8.05 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ

68.96 จบการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 24.14 และจบการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 6.90

ในส่วนของการรายได้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้มากกว่า 60,000 บาท ขึ้นไป จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 47.13 รองลงมาได้มีรายได้อยู่ระหว่าง 50,001 - 60,000 บาท จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 19.54 และมีรายได้อยู่ระหว่าง 40,001 - 50,000 บาท จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 17.24 มีรายได้อยู่ระหว่าง 30,001 - 40,000 บาท จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 11.49 น้อยที่สุดมีรายได้ต่ำกว่า 30,000 บาท จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 4.60

ตอนที่ 2 สรุปผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา

ค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.85$, S.D.= 0.231) โดยกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าด้านการให้บริการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าด้านอื่น ๆ ($\bar{X}=3.97$, S.D.= 0.386) รองลงมาคือด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ($\bar{X}=3.94$, S.D.= 0.390) ส่วนด้านการจัดจำหน่ายกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราน้อยกว่าด้านอื่น ๆ ($\bar{X}=3.56$, S.D.= 0.371)

ค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.94$, S.D.= 0.390) และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าบ้านมีเอกลักษณ์ มีสไตล์ในการออกแบบดีกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าประเด็นอื่น ๆ ($\bar{X}=4.44$, S.D.= 0.564) รองลงมาคือการเดินทางไปมาสะดวก ($\bar{X}=4.26$, S.D.= 0.828) มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง ($\bar{X}=3.54$, S.D.= 0.546) ส่วนเรื่องใช้วัสดุคุณภาพดีในการสร้างบ้านกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราน้อยกว่าประเด็นอื่น ๆ ($\bar{X}=3.53$, S.D.= 0.546)

ค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ด้านราคา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.90$, S.D.= 0.527) และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าราคามีความเหมาะสม กับ คุณภาพของบ้านกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าประเด็นอื่น ๆ ($\bar{X}=4.07$, S.D.= 0.887) รองลงมาคือราคาสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้ ($\bar{X}=3.99$, S.D.= 0.800) ส่วนเรื่องราคาบ้านหลากหลายให้เลือกซื้อกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราน้อยกว่าประเด็นอื่น ๆ ($\bar{X}=3.63$, S.D.= 0.612)

ค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ด้านการจัดจำหน่าย โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.56$, S.D.= 0.371) และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าการมีที่จอดรถสะดวก และกว้างขวางกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ

เลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าประเด็นอื่น ๆ ($\bar{x}=4.23$, S.D.= 0.872) รองลงมาคือสถานที่ตั้งบริษัทเพื่อการติดต่อกับสามารถเดินทางไปมาสะดวก ($\bar{x}=3.56$, S.D.= 0.522) มีสภาพสังคม และ สิ่งแวดล้อมที่ดี ($\bar{x}=3.28$, S.D.= 0.710) ส่วนเรื่องการจัดแสดงผลงานในโชว์รูมแสดงสินค้ากลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่าประเด็นอื่นๆ ($\bar{x}=3.16$, S.D.= 0.568)

ค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.56$, S.D.= 0.371) และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าการมีบ้านตัวอย่าง หรือแฟ้มสะสมผลงานให้ลูกค้าพิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อบ้านกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าประเด็นอื่นๆ ($\bar{x}=4.46$, S.D.= 0.501) รองลงมาคือมีการบริการจัดหาแหล่งเงินกู้ให้กับลูกค้า ($\bar{x}=4.23$, S.D.= 0.924) มีส่วนลด การแจก แคม มีโปรโมชั่นพิเศษที่น่าสนใจให้ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่าประเด็นอื่น ๆ ($\bar{x}=3.01$, S.D.= 0.494)

ค่าเฉลี่ยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ด้านการให้บริการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.97$, S.D.= 0.386) และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าการมีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมงกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าประเด็นอื่น ๆ ($\bar{x}=4.66$, S.D.= 0.524) รองลงมาคือมีการรับประกันผลงานและการรับประกันบ้านให้ลูกค้า ($\bar{x}=4.25$, S.D.= 0.702) พนักงานขายให้การต้อนรับ และให้บริการด้วยความยินดี มีอัตราค่าโอนที่ต่ำต่อลูกค้า ($\bar{x}=3.84$, S.D.= 0.626) ส่วนเรื่องมีวิศวกร สถาปนิก หรือ มัณฑนากร คอยบริการให้คำแนะนำความรู้เทคนิคที่ดีแก่ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่าประเด็นอื่น ๆ ($\bar{x}=3.57$, S.D.= 0.844)

โดยภาพรวมกลุ่มตัวอย่างที่มีช่วงอายุอยู่ระหว่าง 41 - 50 ปี เห็นว่าปัจจัยทั้ง 5 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการให้บริการส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าช่วงอายุอื่น ($\bar{x}=3.91$, S.D.= 0.205) โดยเฉพาะด้านการให้บริการ รองลงมาคือกลุ่มตัวอย่างที่มีช่วงน้อยกว่า 30 ปี ($\bar{x}=3.86$, S.D.= 0.293) โดยเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ส่วนช่วงอายุมากกว่า 50 ปี ขึ้นไป กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยทั้ง 5 ด้านส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่าช่วงอายุอื่น ($\bar{x}=3.78$, S.D.= 0.209) โดยเฉพาะด้านการจัดจำหน่าย

โดยภาพรวมกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพหม้าย/หย่าร้างเห็นว่าเป็นปัจจัยทั้ง 5 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการให้บริการส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าสถานภาพอื่น ($\bar{x}=4.03$, S.D.= 0.173) โดยเฉพาะด้านราคา รองลงมาคือกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพโสด ($\bar{x}=3.87$, S.D.= 0.209) โดยเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพสมรสเห็นว่าเป็นปัจจัยทั้ง 5 ด้านส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่าสถานภาพอื่น ($\bar{x}=3.83$, S.D.= 0.235) โดยเฉพาะด้านการจัดจำหน่าย

โดยภาพรวมกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีเห็นว่าปัจจัยทั้ง 5 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการให้บริการส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าระดับการศึกษาอื่น ($\bar{x}=3.86$, S.D.= 0.219) โดยเฉพาะด้านการให้บริการ รองลงมาคือกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ($\bar{x}=3.85$, S.D.= 0.266) โดยเฉพาะด้านราคา ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีเห็นว่าปัจจัยทั้ง 5 ด้านส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่าระดับการศึกษาอื่น ($\bar{x}=3.81$, S.D.= 0.254) โดยเฉพาะด้านราคา

โดยภาพรวมกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 50,001 - 60,000 บาท เห็นว่าปัจจัยทั้ง 5 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการให้บริการส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่ากลุ่มรายได้ต่อเดือนอื่น ($\bar{x}=3.96$, S.D.= 0.186) โดยเฉพาะด้านการให้บริการ รองลงมาคือกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 40,001 - 50,000 บาท ($\bar{x}=3.91$ S.D.= 0.154) โดยเฉพาะด้านราคา ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้มากกว่า 50,000 บาท ขึ้นไป เห็นว่าปัจจัยทั้ง 5 ด้านส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่ากลุ่มรายได้ต่อเดือนอื่น ($\bar{x}=3.78$, S.D.= 0.258) โดยเฉพาะด้านการจัดจำหน่าย

โดยภาพรวมกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพรับจ้าง/เกษตรกร เห็นว่าปัจจัยทั้ง 5 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการให้บริการส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ($\bar{x}=3.98$, S.D.= 0.164) โดยเฉพาะด้านราคา รองลงมาคือกลุ่มอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ($\bar{x}=3.93$ S.D.= 0.150) โดยเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ เห็นว่าปัจจัยทั้ง 5 ด้านส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามาน้อยกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ($\bar{x}=3.79$, S.D.= 0.258) โดยเฉพาะด้านการจัดจำหน่าย

ตอนที่ 3 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานเปรียบเทียบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา

ผลการทดสอบสมมติฐานเปรียบเทียบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีเพศต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) และด้านการให้บริการ เมื่อพิจารณารายด้านมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกันคือด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) โดยเฉพาะเรื่องบ้านมีเอกลักษณ์ มีสไตล์ในการออกแบบดี ด้านการจัดจำหน่าย โดยเฉพาะเรื่องการจัดแสดงผลงานในโชว์รูมแสดงสินค้า และการมีที่จอดรถสะดวก และกว้างขวาง ด้านการส่งเสริมการตลาดโดยเฉพาะเรื่องมีบ้านตัวอย่าง หรือแฟ้มสะสมผลงานให้ลูกค้าพิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน และมีการบริการจัดหาแหล่งเงินกู้ให้กับลูกค้า ด้านการให้บริการโดยเฉพาะเรื่องการมีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง สำหรับด้านราคาไม่แตกต่างกันในทุกๆ ประเด็นคำถาม

ผลการทดสอบสมมติฐานเปรียบเทียบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านราคา

ผลการทดสอบสมมติฐานเปรียบเทียบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการทดสอบสมมติฐานเปรียบเทียบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านราคา และด้านการให้บริการ

ผลการทดสอบสมมติฐานเปรียบเทียบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา และด้านการให้บริการ

ผลการทดสอบสมมติฐานเปรียบเทียบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทราพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมและรายด้านแตกต่างกัน โดยเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด

อภิปรายผล

จากผลการวิจัยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีประเด็นที่น่าสนใจและนำมาอภิปรายผล ดังนี้ กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าการให้บริการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรามากกว่าด้านอื่น ๆ อาจเป็นเพราะการเลือกซื้อบ้านนอกจากเพราะความสะดวกในการเดินทาง ราคาเหมาะสม รูปแบบบ้านทันสมัย บรรยากาศดี เชื่อมั่นในโครงการแล้ว การบริการที่ดี และคุณภาพของตัวบ้านดี ส่วนเรื่องที่ถูกค่าต้องการ เช่น สวนสาธารณะ สนามเด็กเล่น และภูมิทัศน์ของหมู่บ้าน จำนวนต้นไม้ และการตรวจการผ่านเข้าออกของรถยนต์ และอยากให้มีร้านสะดวกซื้อประจำหมู่บ้าน เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น ร้านขายยา รองลงมาคือด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าสิ่งที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญคือการออกแบบบ้าน ซึ่งอาจจะมี ความสวยงามถูกใจและการใช้วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างที่มีคุณภาพ ด้านผลิตภัณฑ์จึงมีผลการตัดสินใจมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกรรณกรณ์ ชาญยุทธกร (2554) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร โดยภาพรวมและด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของฐิติพงศ์ มงคลปทุมรัตน์ (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัย

การตลาดที่มีต่อการเลือกซื้อทาวน์เฮ้าส์ของผู้บริโภคในจังหวัดปทุมธานี ผลการวิจัยพบว่าระดับความสำคัญของปัจจัยการตลาดที่มีต่อการเลือกซื้อทาวน์เฮ้าส์ของผู้บริโภคในจังหวัดปทุมธานี ด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านราคา มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า นอกจากแบบบ้านที่สวยงามแล้ว เรื่องของราคาก็ต้องเหมาะสมกับรายได้ของครอบครัวด้วย ซึ่งทางโครงการอาจจะกำหนดราคาในการชำระเงินให้สอดคล้องกับเศรษฐกิจปัจจุบัน และสอดคล้องกับงานวิจัยของดวงใจ เขยสาคร (2549) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่าระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร โดยภาพรวมและด้านราคา อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการจัดจำหน่ายกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรน้อยกว่าด้านอื่นๆ

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่าด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าบ้านมีเอกลักษณ์ มีสไตล์ในการออกแบบดีกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรมากกว่าประเด็นอื่นๆ รองลงมาคือการเดินทางไปมาสะดวก มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง สอดคล้องกับงานวิจัยของจินตนา ผึ้งโย (2551) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อเกณฑ์สำหรับเลือกซื้อบ้านและทาวน์เฮ้าส์ พบว่าภาพลักษณ์ของบริษัท ทำเลที่ตั้งโครงการ ระบบรักษาความปลอดภัย และแบบบ้าน เป็นปัจจัยสำคัญรวมของผู้ซื้อ ส่วนเรื่องใช้วัสดุคุณภาพดีในการสร้างบ้านกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรน้อยกว่าประเด็นอื่น ๆ ด้านราคา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าราคามีความเหมาะสม กับ คุณภาพของบ้านกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรมากกว่าประเด็นอื่น ๆ รองลงมาคือราคาสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้ ส่วนเรื่องราคาบ้านหลากหลายให้เลือกซื้อกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรน้อยกว่าประเด็นอื่นๆ ด้านการจัดจำหน่าย โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าการมีที่จอดรถสะดวก และกว้างขวางกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรมากกว่าประเด็นอื่นๆ รองลงมาคือสถานที่ตั้งบริษัทเพื่อการติดต่อกับสามารถเดินทางไปมาสะดวก มีสภาพสังคม และ สิ่งแวดล้อมที่ดี ส่วนเรื่องการจัดแสดงผลงานในโชว์รูมแสดงสินค้ากลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรน้อยกว่าประเด็นอื่นๆ ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าการมีบ้านตัวอย่างหรือแฟ้มสะสมผลงานให้ลูกค้าพิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อบ้านกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรมากกว่าประเด็นอื่นๆ รองลงมาคือมีการบริการจัดหาแหล่งเงินกู้ให้กับลูกค้า มีส่วนลด การแจก แกรม มีโปรโมชั่นพิเศษที่น่าสนใจให้ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรน้อยกว่าประเด็นอื่นๆ ด้านการให้บริการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณารายประเด็นคำถามพบว่าการมีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมงกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรมากกว่าประเด็นอื่น ๆ

รองลงมาคือมีการรับประกันผลงานและการรับประกันบ้านให้ลูกค้า พนักงานขายให้การต้อนรับ และให้บริการด้วยความยินดี มีอัยาศัยไมตรีที่ดีต่อลูกค้า ส่วนเรื่องมีวิศวกร สถาปนิก หรือ มัณฑนากร คอยบริการให้คำแนะนำความรู้เทคนิคที่ดีแก่ลูกค้ากลุ่มตัวอย่างเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โครงการภูจันทรน้อยกว่าประเด็นอื่น ๆ

จากการวิจัยอภิปรายผลการทดสอบสมมติฐานพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โครงการภูจันทรพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีเพศต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกันทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าเพศที่ต่างกันมีมุมมองไม่ต่างกันในเรื่องของการซื้อบ้านที่อยู่อาศัย แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) และด้านการให้บริการ เมื่อพิจารณารายด้านมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกันคือด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) โดยเฉพาะเรื่องบ้านมีเอกลักษณ์ มีสไตล์ในการออกแบบดี ด้านการจัดจำหน่ายโดยเฉพาะเรื่องการจัดแสดงผลงานในโชว์รูมแสดงสินค้า และการมีที่จอดรถสะดวก และกว้างขวาง ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยเฉพาะเรื่องมีบ้านตัวอย่าง หรือเพิ่มสะสมผลงานให้ลูกค้าพิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน และมีการบริการจัดหาแหล่งเงินกู้ให้กับลูกค้า ด้านการให้บริการโดยเฉพาะเรื่องการมีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง สำหรับด้านราคาไม่แตกต่างกันในทุกๆ ประเด็นคำถาม กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านราคา กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าไม่ว่าจะมีสถานภาพโสดหรือสมรสความต้องการในการเลือกซื้อบ้านก็ยังมีความต้องการเหมือนกัน แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกันจะเห็นได้ว่าระดับการศึกษาที่ต่างกันไม่สามารถบอกได้ว่าการตัดสินใจซื้อบ้านต้องแตกต่างกันเสมอไป แต่จะแตกต่างกันตรงที่ว่าในเรื่องของราคาในการผ่อนส่ง เนื่องจากการศึกษาก็เป็นตัวบอกได้ว่ารายได้ที่จะเกิดขึ้นมีความเหมาะสมสอดคล้องกับการรับภาระในการผ่อนชำระหนี้ได้อย่างไร แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านราคา และด้านการให้บริการ กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณารายด้านจะแตกต่างกันเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคาจะเห็นได้ว่ารายได้เป็นตัวสำคัญในเรื่องของการผ่อนชำระต่อเดือนเพราะถ้ารายได้น้อยเศรษฐกิจไม่ดีมีผลต่อการผ่อนชำระ และด้านการให้บริการ กลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรร โดยภาพรวมและรายด้านแตกต่างกันจะเห็นได้ว่าอาชีพที่ต่างกันจะมีแนวคิดเรื่องการตัดสินใจซื้อบ้านต่างกันเนื่องจากอาจมีรสนิยมในการเลือกโครงการเปรียบเทียบแต่ละโครงการเพื่อความเหมาะสมและประทับใจต่อการอยู่อาศัย โดยเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด

ข้อเสนอแนะ

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (บ้าน) ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเอกลักษณ์ และ ความมีสไตล์ในการออกแบบที่ดี เนื่องจากปัจจัยดังกล่าวเป็นสิ่งที่ลูกค้าให้ความสำคัญมากที่สุด
2. ด้านราคา ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเรื่องของราคาบ้านที่มีความเหมาะสมสอดคล้องกับคุณภาพของบ้าน เนื่องจากผู้ซื้อบ้านจะใช้ปัจจัยนี้ในการพิจารณาเลือกซื้อบ้านมากที่สุด
3. ด้านการจัดจำหน่าย ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเรื่อง ที่จอดรถสะดวก และกว้างขวางมีสภาพสังคม และ สิ่งแวดล้อมที่ดี
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเรื่องเอกสาร การมีบ้านตัวอย่าง หรือเพิ่มสะสมผลงานให้ลูกค้าพิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน เนื่องจากผลงานที่ผ่านมาเป็นภาพที่แสดงให้เห็นถึงผลงานที่ชัดเจนมากที่สุดของโครงการ
5. ด้านการให้บริการ ผู้บริหารโครงการของบ้านจัดสรร ต้องให้ความสำคัญกับเรื่อง ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการโดยเฉพาะการมีระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ในการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรโครงการภูจันทรา อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ควรมีการศึกษากับโครงการอื่น ๆ ที่มีอยู่ใกล้เคียง เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้รับมาใช้ในการ พัฒนาโครงการใหม่ๆ ต่อไปในอนาคต
2. ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในประเด็นต่างๆ โดยเฉพาะสิ่งที่ผู้ซื้อต้องการให้โครงการจัดหา หรือควรมี ในโครงการ เพื่อเป็นกลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป