

ชื่อเรื่อง	รูปแบบการดำเนินชีวิตและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อคอน โคมิเนียมในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	นายฐิติกร ยันตรศรี
หลักสูตร	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่ ประเทศไทย
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ ดร.ฐิติกุล ไชยวรรณ
วันที่อนุมัติผลงาน	2 พฤษภาคม พ.ศ.2557
จำนวนหน้า	148
คำสำคัญ	รูปแบบการดำเนินชีวิต, ปัจจัยส่วนประสมการตลาด, คอน โคมิเนียม

#### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการดำเนินชีวิตและปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อคอน โคมิเนียมในอำเภอเมืองเชียงใหม่ การศึกษานี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ ประชากรที่ศึกษาคือ ผู้ที่เคยซื้อคอน โคมิเนียมในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และมีขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจำนวน 155 คน การศึกษานี้ได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และใช้สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ สถิติ t-test และสถิติ F-test

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามในการวิจัยครั้งนี้เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชายเล็กน้อย ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงของวัยรุ่นและวัยทำงานนั่นคือมีช่วงอายุ 21 – 30 ปี จำนวนมากที่สุด ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ประกอบธุรกิจส่วนตัวที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีระดับการศึกษาค่อนข้างสูง ผู้ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีและสูงกว่าปริญญาตรี คิดรวมกันกว่าร้อยละ 80 ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีสถานภาพโสดและมีจำนวนผู้อยู่อาศัยในคอน โคมิเนียมปัจจุบันเป็นจำนวน 2 คน เลือกซื้อห้องประเภทคอน โด 1 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น มีขนาดของห้องอยู่ที่ 31-50 ตารางเมตร และมีราคาอยู่ในช่วง 1,000,001-2,000,000 บาท

การศึกษาเกี่ยวกับระดับความคิดเห็นของรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้ซื้อคอน โดมิเนียมใน เขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประกอบด้วย รูปแบบการดำเนินชีวิตด้านกิจกรรม ด้านความ สนใจและด้านความคิดเห็น พบว่าผู้ซื้อคอน โดมิเนียมส่วนใหญ่เลือกซื้อสินค้า/บริการ โดยคำนึงถึง ความเหมาะสมของคุณภาพและราคา เป็นคนที่มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย เลือก หน้าที่สามารถเดินทางไปทำงานได้สะดวก มีครอบครัวเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในชีวิต ใส่ใจใน คุณภาพและความสะอาดของอาหาร ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญ มีความคิดเห็นว่า ประสิทธิภาพการทำงานมีค่ากว่าปริญญาบัตร การซื้อคอน โดมิเนียมถือว่าเป็นการลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์รูปแบบหนึ่ง เอาเงินมาผ่อนคอน โดมิเนียมคุ้มกว่าที่จะเอาเงินไปเช่าห้อง อพาร์ทเมนต์อยู่ การเป็นเจ้าของธุรกิจดีกว่าการเป็นลูกจ้าง และอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเองใน อนาคต

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านกระบวนการให้บริการ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคา ตามลำดับ และได้ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย ตามลำดับ

จากการทดสอบสมมติฐานพบว่าผู้ซื้อคอน โดมิเนียมที่มีลักษณะส่วนบุคคลแตกต่างกันมี ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ไม่แตกต่างกัน ยกเว้นลักษณะส่วนบุคคล เรื่อง เพศ พบว่า ผู้ซื้อคอน โดมิเนียมที่มีเพศแตกต่างกันมีระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาดด้านกระบวนการให้บริการที่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่เพศชายจะให้ ให้ความสำคัญมากกว่าเพศหญิง