

บทคัดย่อ

วิชา บธ. 851 : วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: พฤติกรรมและปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ในเขตรอบอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	: ศิริพร ศิริสานต์
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ดร.พิสิษฐ์ ธารพิพัฒน์
หลักสูตร	: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	: มกราคม 2548
จำนวนหน้า	: 70 หน้า

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาถึงพฤติกรรม ปัจจัยทางการตลาด และปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตรอบอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรรการวางแผนการตลาด

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล กำหนดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 ตัวอย่าง โดยเก็บข้อมูลจากหมู่บ้านจัดสรร อำเภอหางดง อำเภอสันทราย อำเภอสันกำแพง อำเภอแมริม และอำเภอสารภี ซึ่งเป็นอำเภอในเขตรอบอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อายุ 31 – 40 ปี สถานภาพสมรส รายได้เฉลี่ยต่อครอบครัว 30,000 – 45,000 บาท การศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ ผลการศึกษาพฤติกรรมผู้อาศัยอยู่บ้านจัดสรร พบว่า พื้นที่ใช้สอยของบ้านที่อาศัยประมาณ 151 – 200 ตารางเมตร ชำระเงินในการซื้อบ้านโดยวิธีผ่อนกับสถาบันทางการเงิน ก่อนซื้อบ้านจัดสรรได้ศึกษา 4 – 5 โครงการ เหตุผลที่ซื้อบ้านเพราะต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง แหล่งข้อมูลที่ช่วยตัดสินใจซื้อคือ เจ้าหน้าที่การตลาด ความรู้สึกหลังจากที่เข้ามาอาศัยบ้านจัดสรรหลังปัจจุบันมีความพอใจ ถ้ามีโอกาสซื้อบ้านอีกจะเลือกซื้อบ้านจัดสรร เพราะ ไม่มีเวลาปลูกสร้างเอง

ปัจจัยการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ผู้อาศัยบ้านจัดสรรให้ความสำคัญกับปัจจัยทางการตลาดทั้งในด้านปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ตั้งโครงการ และด้านส่งเสริมการตลาด แต่ยังไม่พบว่ามีปัจจัยทางการตลาดที่ยังมีปัจจัยย่อย ปฏิเสธสมมติฐาน ที่ต้องนำ LSD (Least Significant Difference) มาวิเคราะห์ เพื่อหาสาเหตุของคู่ที่แตกต่างส่วนด้านราคา พบว่าทุกปัจจัยย่อยยอมรับสมมติฐาน

เกี่ยวกับปัญหาต่างๆ ที่ผู้อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรประสบได้แก่ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด เรื่องของปัญหาส่วนใหญ่ที่ผู้อาศัยอยู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่มีปัญหาที่ยังมองว่าประกอบการโฆษณาเกินจริง และไม่มีส่วนช่วยเหลือสังคม ซึ่งเป็นภาพลักษณ์ที่ดีของผู้ประกอบการที่มีการช่วยเหลือสังคม และยังมีปัญหาเรื่องของการรักษาความปลอดภัยที่ยังมีอยู่ แต่ก็ก็จะเห็นว่าคนก็ยังพอใจที่จะซื้อบ้านจัดสรรอีก เนื่องจากสาเหตุที่ไม่มีเวลาสร้างเอง โฆษณาโครงการตามสื่อต่างๆ เกินจริง รายได้ต่อเดือนที่สามารถติดต่อกับสถาบันทางการเงิน โดยให้ความสะดวกในเรื่องของการคำนวณจากรายได้ที่ได้รับ และสร้างบ้านขนาดที่อาศัยประมาณ 3 – 4 คน จากข้อมูลดังกล่าวซึ่งจะสามารถช่วยผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรสามารถวางกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสม

ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัย ถึงแม้ว่า ปัจจุบันการแข่งขันทางด้านธุรกิจบ้านจัดสรรสูงมาก ในขณะที่เศรษฐกิจของประเทศยังไม่สามารถฟื้นตัวขึ้นมาได้อย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการสามารถปรับกลยุทธ์ทางการตลาด ให้เกิดความพอใจสูงสุดสำหรับผู้บริโภคที่อาศัยอยู่บ้านจัดสรรยังมีความต้องการซื้อบ้านจัดสรรเนื่องจากสาเหตุที่ไม่มีเวลาปลูกสร้างเอง แต่ก็ยังพบโครงการที่ไม่มีคุณภาพ ควรมีการสำรวจข้อมูลในการสร้างบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น