



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรดิเออบาน่า
จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้เป็นการสำรวจข้อมูลงานวิจัยการค้นคว้าแบบอิสระ (Independent Study) เพื่อสำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต นักศึกษาปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อนำข้อมูลไปพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการดิเออบาน่า ขอความกรุณาตอบแบบสอบถามตามความเป็นความจริง ผู้วิจัยขอขอบคุณท่านเป็นอย่างสูง ที่เสียสละตอบแบบสอบถามครั้งนี้

แบบสอบถามมีทั้งหมด 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรดิเออบาน่า จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

วัฒน์ชัย อิศรางกูร ณ อยุธยา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณาทำเครื่องหมาย \surd ลงในช่อง () หน้าคำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องตามความเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

1.() ชาย

2.() หญิง

2. อายุ

1.() ต่ำกว่า 30 ปี

2.() 30-39 ปี

3.() 40-49 ปี

4.() 41-49 ปี

5.() ตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพสมรส

1.() โสด

2.() สมรส

3.() หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่

4. ระดับการศึกษา

1.() ต่ำกว่า ปริญญาตรี

2.() ปริญญาตรี

3.() ปริญญาโท

4.() ปริญญาเอก

5. อาชีพ

1.() ข้าราชการ

2.() พนักงานรัฐวิสาหกิจ

3.() ค้าขาย/ประกอบธุรกิจส่วนตัว

4.() พนักงานบริษัทเอกชน

5.() เกษียณอายุการทำงาน

6.() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. รายได้เฉลี่ยของครัวเรือนต่อเดือน

1.() ไม่เกิน 20,000 บาท

2.() 20,001-50,000 บาท

3.() 50,001-100,000 บาท

4.() มากกว่า 100,000 บาท

7. ระยะเวลาที่อยู่อาศัย

1.() ไม่เกิน 1 ปี

2.() 1-3 ปี

3.() 3-5 ปี

4.() มากกว่า 5 ปี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อบ้านในโครงการบ้าน
จัดสรรดิเออบาน่า จังหวัดเชียงใหม่

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหลังข้อความที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรใน
โครงการดิเออบาน่า ที่ท่านเห็นว่าตรงตามความเป็นจริงมากที่สุด

ความเห็นเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อบ้านใน โครงการบ้านจัดสรรดิเออบาน่า จังหวัดเชียงใหม่	ระดับความสำคัญ				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
1. คุณภาพและมาตรฐานวัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างบ้าน					
2. ความโดดเด่นและความทันสมัยของแบบบ้าน					
3. ความหลากหลายของรูปแบบบ้าน					
4. ความสวยงามของแบบบ้าน					
5. สีของตัวบ้านและหลังคา					
6. พื้นที่ใช้สอยกว้างขวาง					
7. ถนนในโครงการ					
8. การตกแต่งในโครงการและบริเวณบ้าน					
9. การวางผังโครงการที่เป็นระเบียบ					
10. ระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ					
11. ระบบสาธารณูปโภคของโครงการ					
12. มีบ้านตัวอย่างให้เลือกก่อนตัดสินใจซื้อ					
13. ชื่อเสียงของโครงการ					
ด้านราคา (Price)					
1. มีการแสดงราคาบ้านพร้อมที่ดินชัดเจน					
2. ความเหมาะสมของราคาบ้าน					
3. ความเหมาะสมของราคาที่ดิน					
4. ความเหมาะสมของอัตราดอกเบี้ย					
5. ค่าส่วนกลางที่เหมาะสมเป็นธรรม					
6. สามารถเลือกวิธีชำระเงินทั้งเงินสดและเงินผ่อน					
7. ส่วนลดเมื่อชำระเงินสด					

ความเห็นเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อบ้านใน โครงการบ้านจัดสรรดิเออบาน่า จังหวัดเชียงใหม่	ระดับความสำคัญ				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
ด้านการจัดจำหน่าย (Place)					
1. อยู่ใกล้แหล่งชุมชน					
2. ความสะดวกในการเดินทางเข้า ออก					
3. มีการออกบู๊ทและรับจองสถานที่ต่างๆ					
4. มีพนักงานขายให้คำแนะนำ					
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
1. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ เช่น ป้ายคัทเอาท์ วิทยุ โทรทัศน์					
2. มีพนักงานออกประชาสัมพันธ์แจกใบปลิว					
3. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ดิดตั้งมุ้งลวด เหล็กคัต					
4. มีการชิงโชค เช่น รถยนต์ ตู้เครื่องบิน					
5. มีการออกบู๊ทประชาสัมพันธ์ในสถานที่ต่างๆ					
6. การจัดรถโฆษณาประชาสัมพันธ์					
ด้านบุคลากร (People)					
1. พนักงานขายเอาใจใส่ต่อการซักถามของลูกค้า					
2. พนักงานขายสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้ดี					
3. พนักงานขายมีกิริยาท่าทางที่สุภาพ					
4. พนักงานขายมีความรู้เกี่ยวกับบ้านดี					
5. พนักงานขายแต่งกายสุภาพ					
6. พนักงานขายมีความน่าเชื่อถือ					
ด้านกระบวนการให้บริการ (Process)					
1. ขั้นตอนในการติดต่อซื้อขายมีความสะดวกรวดเร็ว					
2. ขั้นตอนในการติดต่อซื้อขายมีความน่าเชื่อถือ					
3. ขั้นตอนในการติดต่อซื้อขายมีความเป็นกันเอง					
4. ขั้นตอนในการติดต่อซื้อขายมีความชัดเจน					
5. ขั้นตอนในติดต่อขอสินเชื่อธนาคารมีความสะดวกรวดเร็ว					
6. ขั้นตอนในติดต่อขอสินเชื่อธนาคารมีความชัดเจน					

ความเห็นเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อบ้านใน โครงการบ้านจัดสรรดิเออบาน่า จังหวัดเชียงใหม่	ระดับความสำคัญ				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
1. บรรยากาศของโครงการน่าอยู่					
2. การตกแต่งสำนักงานของโครงการดูเป็นระเบียบ					
3. ความสะอาดเรียบร้อยของสำนักงานขาย					
4. บรรยากาศความเป็นมิตรของพนักงานในสำนักงาน					
5. อุปกรณ์สำนักงานอยู่ในสภาพพร้อมให้บริการ					

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล

นายวัฒนชัย อิศรางกูร ณ อยุธยา

วัน เดือน ปีเกิด

29 กันยายน 2506

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชารัฐศาสตร์
คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปีการศึกษา 2531

ประวัติการทำงาน

ที่ปรึกษาฝ่ายลงทุน บริษัท เอวิน เพรสทิส เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด นับตั้งแต่
พ.ศ. 2532

พนักงานฝ่ายบริหารทั่วไป บริษัท เชียงใหม่ศุภมิตร จำกัด นับตั้งแต่ 2534

หัวหน้าแผนกบุคคลและธุรการ บริษัท เชียงใหม่ศุภมิตร จำกัด นับตั้งแต่
พ.ศ. 2540

ผู้จัดการฝ่ายบริหารทั่วไป บริษัท ปาล์ม สปริงส์ เพลซ จำกัด นับตั้งแต่
พ.ศ. 2548-ปัจจุบัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved