

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จากแบบสอบถามที่ทำการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงจำนวน 200 ราย จากผู้ที่ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย 75 ราย และจากที่ไม่ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย จำนวน 125 ราย ผลการศึกษารูปได้ดังนี้

5.1 สรุปการศึกษา

5.1.1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่ต้องการซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีจำนวน 116 ราย คิดเป็นร้อยละ 58 เพศชาย มีจำนวน 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 42 มีอายุระหว่าง 40 – 49 ปี เป็นจำนวน 81 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.5 มีภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือ เป็นจำนวน 143 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.5 ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด จำนวน 93 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.5 และจบการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นจำนวน 113 ราย คิดเป็นร้อยละ 56.5 มีอาชีพ พนักงานเอกชน, รับจ้าง จำนวน 85 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.5 มีสถานภาพทางครอบครัวเป็นหัวหน้าครอบครัว จำนวน 88 ราย คิดเป็นร้อยละ 44 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนอยู่ระหว่าง 1 – 3 คน มีจำนวน 104 ราย คิดเป็นร้อยละ 52 มีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยมากกว่า 50,000 บาท มีจำนวน 43 ราย และรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในช่วงต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท มีจำนวน 72 ราย คิดเป็นร้อยละ 36 มีเงินออมเฉลี่ยต่อเดือนมากที่สุดในช่วงระหว่าง ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5,000 บาท มีจำนวน 99 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.5

5.1.2) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรม รูปแบบ มลเหตุจูงใจในการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขาย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรม รูปแบบ มลเหตุจูงใจ ของการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยสรุปพบว่า ส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยเป็นของตนเองอยู่แล้ว จำนวน 108 ราย คิดเป็นร้อยละ 54 รูปแบบของทรัพย์สินรอการขายมีความต้องการบ้านเดี่ยวมากที่สุด มีจำนวน 100 ราย คิดเป็นร้อยละ 50 ส่วนใหญ่ต้องการซื้อบ้านเดี่ยวที่มีเนื้อที่น้อยกว่า 100 ตารางวา มีจำนวน 67 ราย คิดเป็นร้อยละ 67 สาเหตุที่เลือกซื้อทรัพย์สิน

รอกการขายของธนาคารกรุงไทยส่วนใหญ่คือ ต้องการที่พักอาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งมีจำนวน 68 ราย คิดเป็นร้อยละ 34 เหตุจูงใจที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารกรุงไทยส่วนใหญ่คือ ต้องการที่พักเพื่ออยู่อาศัย มีจำนวน 126 ราย คิดเป็นร้อยละ 63 ราคาของทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารกรุงไทยโดยเฉลี่ยที่ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจเลือกซื้อมูลค่า 1,071,428 บาท ซึ่งส่วนใหญ่ราคาของทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารกรุงไทยโดยเฉลี่ยที่ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจเลือกซื้อจะอยู่ในช่วง 500,000 – 1,000,000 บาท มีจำนวน 78 ราย คิดเป็นร้อยละ 39 แหล่งที่ตั้งที่ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจเลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารกรุงไทย ที่สนใจมากที่สุดคือ แหล่งที่ตั้งอื่นๆ เช่น ถนนเชียงใหม่-หางดง, เชียงใหม่-ดอยสะเก็ด, ตำบลแม่เหิยะ และตำบลสันผีเสื้อ มีจำนวน 72 ราย คิดเป็นร้อยละ 36 ส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นว่า ราคาขายเป็นเหตุจูงใจด้านการส่งเสริมการขายที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจเลือกซื้อ มีจำนวน 166 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.8 อุปสรรคที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อมากที่สุดคือ การฟ้องขับไล่ผู้อยู่อาศัยเดิม (กรณีที่ไม่ย้ายออก) ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 64 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.19 สภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อมากที่สุดคือ ต้องมีความปลอดภัย มีจำนวน 110 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.11 ทำเลที่ตั้งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อมากที่สุดคือ การคมนาคมสะดวก มีจำนวน 105 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.78 การบริการหรือการอำนวยความสะดวกของธนาคารกรุงไทยที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อการตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของผู้ตอบแบบสอบถามคือ การที่ธนาคารมีขั้นตอนการซื้อทรัพย์สินไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน มีผู้ตอบจำนวน 92 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.82

5.1.3) ผลการวิเคราะห์สาเหตุจูงใจในการเลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารกรุงไทย

สาเหตุจูงใจในการเลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารกรุงไทย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยพิจารณาทั้งด้านตัวทรัพย์สินรอกการขายและบริการของธนาคารกรุงไทย ในการเลือกซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามกรณีด้านตัวทรัพย์สินรอกการขาย ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการจูงใจให้เลือกพิจารณาตามลำดับความสำคัญพบว่า อันดับ 1 คือ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน อันดับ 2 คือ สภาพของทรัพย์สินรอกการขาย อันดับ 3 คือ ราคาทรัพย์สินรอกการขาย และ สาธารณูปโภค-ไฟฟ้า อันดับ 4 คือ สาธารณูปโภค-น้ำประปา อันดับ 5 คือ ใกล้เคียงแหล่งที่งขยะ อันดับ 6 คือ ย่านชุมชน และ มลพิษทางเสียงและอากาศ อันดับ 7 คือ น้ำท่วมถึง อันดับ 8 คือ ลักษณะแบบบ้าน อันดับ 9 คือ ทำเลค้าขาย อันดับ 10 คือ สมาชิกในครอบครัวกับขนาดทรัพย์สิน อันดับ 11 คือ เพื่อให้เช่าหรือเก็งกำไร

ส่วนสาเหตุจูงใจในการเลือกซื้อด้านการให้บริการของธนาคาร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญตามลำดับ ดังนี้ อันดับ 1 คือ การอำนวยความสะดวกในการซื้อ อันดับ 2 คือ การให้บริการสินเชื่อสำหรับซื้อทรัพย์สิน อันดับ 3 คือ อัตราดอกเบี้ยพิเศษ อันดับ 4 คือ ระยะเวลาในการผ่อนชำระต่องวด อันดับ 5 คือ จำนวนเงินผ่อนชำระต่องวด อันดับ 6 คือ ข้อมูลทาง

อินเทอร์เน็ต อันดับ 7 คือ การประชาสัมพันธ์ อันดับ 8 คือ การป้องกันไว้ผู้อยู่อาศัยเดิม อันดับสุดท้าย คือ การปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สิน

5.1.4) การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบจำลองโลจิต (Logit Model) โดยกำหนดตัวแปรอธิบายรวม 15 ตัวแปร ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว รายได้เฉลี่ยต่อเดือน รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน เงินออมเฉลี่ยต่อเดือน ราคาทรัพย์สินรอการขาย อายุสิ่งปลูกสร้าง วงเงินสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาในการผ่อนชำระ และบริการหลังการขาย ผลปรากฏว่าตัวแปรที่สามารถอธิบายถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ระดับการศึกษา เงินออมเฉลี่ยต่อเดือน อายุของสิ่งปลูกสร้าง รายได้เฉลี่ยต่อเดือน รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน และสถานภาพสมรส

5.2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะของการศึกษาค้นคว้า เพื่อใช้ในการหาลูกค้าเพื่อซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทย ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พอสรุปได้ดังนี้

- 1) ธนาคารควรเน้นกลุ่มลูกค้าที่สมรสแล้ว และมีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี
- 2) ธนาคารควรมีหน่วยงานที่รวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ของทรัพย์สินรอการขาย ให้ลูกค้าสามารถดูข้อมูลได้ทางอินเทอร์เน็ต และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กับพนักงานสาขาได้
- 3) มีโปรโมชั่นพิเศษ เช่น 1. วงเงินสินเชื่อพร้อมซ่อมแซมบ้าน ตกแต่งบ้าน ซื่อเฟอร์นิเจอร์ 2. อัตราดอกเบี้ยพิเศษ ได้แก่ 0% ในปีแรก หรือ อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ในอัตราที่ต่ำกว่าตลาด) 3. ระยะเวลาในการผ่อนชำระที่สามารถให้ลูกค้าผ่อนในระยะยาวกว่าสถาบันการเงินอื่น

5.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาค้นคว้าต่อไป

- 1) ในการศึกษาครั้งนี้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยไม่ได้มีการแบ่งระดับชั้นของข้อมูล จึงทำให้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีความคลาดเคลื่อนได้ ควรมีการแบ่งระดับชั้นของข้อมูล เป็น มาก ปานกลาง น้อย

2) ในการเก็บรวบรวมข้อมูลด้านรายได้ของการศึกษาครั้งนี้ ไม่ได้แบ่งระดับรายได้ จึงทำให้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีความคลาดเคลื่อนได้ ควรมีการแบ่งระดับรายได้ เช่น รายได้น้อยกว่า 20,000 บาท , รายได้ระหว่าง 20,001 – 40,000 บาท , รายได้มากกว่า 40,000 บาท เป็นต้น

3) ในการศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษาเพิ่มเติมในด้านพฤติกรรมของผู้ซื้อ เพื่อที่จะได้ทราบถึงลำดับความสำคัญของการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารกรุงไทยเพิ่มขึ้น



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved