

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษากระบวนการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงกระบวนการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ และปัญหาของการใช้คอนกรีตผสมเสร็จของโครงการบ้านจัดสรร ในจังหวัดเชียงใหม่

การศึกษาครั้งนี้ใช้แบบสอบถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรร คือ เจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อหรือผู้รับเหมาก่อสร้างในโครงการ ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จของโครงการบ้านจัดสรรที่ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง อำเภอสันทราย อำเภอสันกำแพง อำเภอดอยสะเก็ด อำเภอหางดง อำเภอแม่ริม และอำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีระดับราคาขายมากกว่า 1.5 ล้านบาทต่อหลัง ซึ่งมีจำนวน 32 โครงการ(ตลาดที่อยู่อาศัยออนไลน์, 2550: ออนไลน์) ซึ่งมีการก่อสร้างบ้านใหม่อย่างต่อเนื่อง และมีผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์คอนกรีตผสมเสร็จ จำนวน 105 ราย (บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์, 2550) ซึ่งเป็นการศึกษาจากจำนวนประชากรทั้งหมด และนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์โดยแบ่งออกเป็น 6 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรและโครงการบ้านจัดสรร คือ จำนวนการก่อสร้างบ้านทั้งหมด จำนวนการก่อสร้างบ้านต่อปี จำนวนผู้รับเหมาในสังกัดโครงการ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม ระยะเวลาในการทำงาน บทบาทในกระบวนการตัดสินใจซื้อ เป็นต้น (ดังตารางที่ 1 – 9)

ส่วนที่ 2 กระบวนการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ คือ ขั้นตอนการตระหนักถึงปัญหา ขั้นตอนการบรรยายถึงความต้องการ ขั้นตอนการกำหนดรายละเอียดของสินค้า ขั้นตอนการค้นหาผู้ขาย ขั้นตอนการขอข้อเสนอขาย ขั้นตอนการเลือกผู้ขาย ขั้นตอนการซื้อ และขั้นตอนประเมินหลังการซื้อ (ดังตารางที่ 10 – 35)

ส่วนที่ 3 กระบวนการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร (ดังตารางที่ 36 - 61)

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด (ดังตารางที่ 62 - 67)

ส่วนที่ 5 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร (ดังตารางที่ 68 - 71)

ส่วนที่ 6 ปัญหาที่พบหลังจากการเลือกซื้อและใช้งานคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ (ดังตารางที่ 72)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรและโครงการบ้านจัดสรร

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ชาย	94	89.5
หญิง	11	10.5
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง โดยจำนวนเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 89.5 และเพศหญิง คิดร้อยละ 10.5

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของโครงการ	15	14.3
ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	29	27.6
ผู้รับเหมาในโครงการ	36	34.3
วิศวกรควบคุมงาน	25	23.8
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีตำแหน่งผู้รับเหมาในโครงการ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.3 รองลงมา คือ ตำแหน่งฝ่ายจัดซื้อโครงการ คิดเป็นร้อยละ 27.6 วิศวกรควบคุมงาน คิดเป็นร้อยละ 23.8 และตำแหน่งเจ้าของโครงการ คิดเป็นร้อยละ 14.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามประสบการณ์ในการทำงานของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม

ประสบการณ์ในการทำงาน ของผู้ประกอบการโครงการ บ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	32	30.5
1 - 2 ปี	21	20.0
3 - 4 ปี	0	0.0
5 - 10 ปี	44	41.9
11 - 15 ปี	8	7.6
มากกว่า 15 ปี	0	0.0
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามมี
ประสบการณ์ในการทำงาน 5-10 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.9 รองลงมา คือ มีประสบการณ์
น้อยกว่า 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.5 มีประสบการณ์ 1-2 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.0 มีประสบการณ์ 11-15
ปี คิดเป็นร้อยละ 7.6 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีประสบการณ์ในการทำงาน
3-4 ปี และมากกว่า 15 ปี

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามบทบาทในการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม

บทบาทในการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ตัดสินใจร่วมกับผู้ร่วมงานในโครงการมากกว่าหรือเท่ากับ 50 %	91	86.7
ตัดสินใจเพียงผู้เดียว 100%	10	9.5
ตัดสินใจร่วมกับผู้ร่วมงานในโครงการน้อยกว่า 50 %	4	3.8
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีบทบาทในการตัดสินใจร่วมกับผู้ร่วมงานในโครงการมากกว่าหรือเท่ากับ 50 % คิดเป็นร้อยละ 86.7 รองลงมา คือ ตัดสินใจเพียงผู้เดียว 100% คิดเป็นร้อยละ 9.5 และตัดสินใจร่วมกับผู้ร่วมงานในโครงการน้อยกว่า 50 % คิดเป็นร้อยละ 3.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม (ตำแหน่งเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อโครงการ และวิศวกรควบคุมงาน) จำแนกตามจำนวนบ้านทั้งหมดในโครงการบ้านจัดสรรที่รับผิดชอบ

จำนวนบ้านทั้งหมด ในโครงการบ้านจัดสรรที่รับผิดชอบ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 50 หลัง	9	13.0
50 - 100 หลัง	50	72.5
101 - 150 หลัง	7	10.1
มากกว่า 150 หลัง	3	4.4
รวม	69	100.0

หมายเหตุ : ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อโครงการ และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 69 ราย

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวนบ้านทั้งหมดในโครงการบ้านจัดสรรที่รับผิดชอบ 50 - 100 หลัง คิดเป็นร้อยละ 72.5 รองลงมา คือ จำนวนน้อยกว่า 50 หลัง คิดเป็นร้อยละ จำนวน 101 - 150 หลัง คิดเป็นร้อยละ 10.1 และมากกว่า 150 หลัง คิดเป็นร้อยละ 4.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม (ตำแหน่งเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อโครงการ และวิศวกรควบคุมงาน) จำแนกตามจำนวนบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างต่อปี

จำนวนบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างต่อปี	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 20 หลัง	26	37.7
21 - 50 หลัง	32	46.4
51 - 100 หลัง	11	15.9
มากกว่า 100 หลัง	0	0.0
รวม	69	100.0

หมายเหตุ : ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อโครงการ และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 69 ราย

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามมีจำนวนบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างต่อปี จำนวน 21 - 50 หลัง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.4 รองลงมา คือ จำนวนน้อยกว่า 20 หลัง คิดเป็นร้อยละ 37.7 จำนวน 51 - 100 หลัง คิดเป็นร้อยละ 15.9 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีจำนวนบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างต่อปีมากกว่า 100 หลัง

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม (ตำแหน่งผู้รับเหมาในโครงการ) จำแนกตามจำนวนบ้านที่รับเหมาก่อสร้างต่อปี

จำนวนบ้านที่รับเหมาก่อสร้างต่อปี	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 2 หลัง	0	0.0
3 - 5 หลัง	29	80.5
5 - 10 หลัง	5	13.9
มากกว่า 10 หลัง	2	5.6
รวม	36	100.0

หมายเหตุ : ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวนบ้านที่รับเหมาก่อสร้างต่อปี จำนวน 3 - 5 หลัง คิดเป็นร้อยละ 80.5 รองลงมา คือ จำนวน 5 - 10 หลัง คิดเป็นร้อยละ 13.9 จำนวนมากกว่า 10 หลัง คิดเป็นร้อยละ 5.6 และไม่มีผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีจำนวนบ้านที่รับเหมาก่อสร้างต่อปีน้อยกว่า 2 หลัง

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม (ตำแหน่งเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อโครงการ และวิศวกรควบคุมงาน) จำแนกตามจำนวนทีมงานผู้รับเหมาในสังกัด

จำนวนทีมงานผู้รับเหมาในสังกัด	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 5 คน	0	0.0
5 - 10 คน	1	1.5
11 - 15 คน	5	7.2
มากกว่า 15 คน	63	91.3
รวม	69	100.0

หมายเหตุ : ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อโครงการ และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 69 ราย

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวนทีมงานผู้รับเหมาในสังกัดมากกว่า 15 คน คิดเป็นร้อยละ 91.3 รองลงมา คือ จำนวน 11 - 15 คน คิดเป็นร้อยละ 7.2 จำนวน 5 - 10 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีจำนวนทีมงานผู้รับเหมาในสังกัดน้อยกว่า 5 คน

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม (ตำแหน่งผู้รับเหมาในโครงการ) จำแนกตามจำนวนทีมงานที่ใช้ในการรับเหมาก่อสร้าง

จำนวนทีมงานที่ใช้ในการรับเหมาก่อสร้าง	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 5 คน	0	0.0
5 - 10 คน	0	0.0
11 - 15 คน	10	27.8
มากกว่า 15 คน	26	72.2
รวม	36	100.0

หมายเหตุ : ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ มีจำนวนทีมงานที่ใช้ในการรับเหมาก่อสร้าง มากกว่า 15 คน คิดเป็นร้อยละ 72.2 รองลงมา คือ จำนวน 11 - 15 คน คิดเป็นร้อยละ 27.8 และไม่มีผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรร ที่มีจำนวนทีมงานที่ใช้ในการรับเหมาก่อสร้างน้อยกว่า 5 คน และจำนวน 5 – 10 คน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 2 กระบวนการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการโครงการ บ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

2.1 ขั้นตอนการตระหนักถึงปัญหา

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามรูปแบบของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการบ้านจัดสรรต้องการใช้งาน

รูปแบบของคอนกรีตผสมเสร็จ ที่โครงการบ้านจัดสรรต้องการใช้งาน	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ทั้งคอนกรีตผสมเสร็จและผสมเองที่หน้างาน	88	83.8
คอนกรีตผสมเสร็จ	17	16.2
คอนกรีตผสมเองที่หน้างาน	0	0.0
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่
ต้องการใช้งานคอนกรีตทั้งรูปแบบคอนกรีตผสมเสร็จและผสมเองที่หน้างาน คิดเป็นร้อยละ
83.8 รองลงมา คือ ในรูปแบบคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 16.2 และไม่มีผู้ประกอบการ
โครงการบ้านจัดสรรที่ต้องการใช้งานคอนกรีตผสมเองที่หน้างาน

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามเหตุผลในการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ

เหตุผลในการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน	105	100.0
คุณภาพความแข็งแรงที่มีมาตรฐาน	85	81.0
ใช้เป็นจุดขายสำหรับแนะนำลูกค้าที่มาซื้อบ้าน	60	57.1
ต้นทุนภาพรวมที่ประหยัดกว่า	50	47.6
คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ	43	41.0
ความสะดวกของบริเวณหน่วยงานก่อสร้าง	35	33.3

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเหตุผลในการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คุณภาพความแข็งแรงที่มีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 81.0 ใช้เป็นจุดขายสำหรับแนะนำลูกค้าที่มาซื้อบ้าน คิดเป็นร้อยละ 57.1 ต้นทุนภาพรวมที่ประหยัดกว่า คิดเป็นร้อยละ 47.6 คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 41.0 และความสะอาดของบริเวณหน่วยงานก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 33.3 ตามลำดับ

2.2 ขั้นตอนการบรรยายถึงความต้องการ

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทของคอนกรีตผสมเสร็จที่ต้องการซื้อ

ประเภทของคอนกรีตผสมเสร็จที่ต้องการซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดมาตรฐาน	105	100.0
คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดพิเศษ	75	71.4
คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับกันซึม	34	32.4
คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับไหลเข้าแบบง่าย	11	10.5
คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผิวเรียบ	10	9.5

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต้องการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดพิเศษ คิดเป็นร้อยละ 71.4 คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับกันซึม คิดเป็นร้อยละ 32.4 คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับไหลเข้าแบบง่าย คิดเป็นร้อยละ 10.5 และคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผิวเรียบ คิดเป็นร้อยละ 9.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปริมาณคอนกรีตผสมเสร็จที่สั่งซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง

ปริมาณคอนกรีตผสมเสร็จ ที่สั่งซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 3 ลบ.ม.	0	0.0
3 - 5 ลบ.ม.	10	9.5
6 - 10 ลบ.ม.	85	81.0
มากกว่า 10 ลบ.ม.	10	9.5
รวม	105	100.0

หมายเหตุ : ลบ.ม. ย่อมาจาก ลูกบาศก์เมตร

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีปริมาณการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จเฉลี่ยครั้งละ 6 - 10 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 81.0 รองลงมา คือ ทั้งการสั่งซื้อครั้งละ 3 - 5 ลบ.ม. มากกว่า 10 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 9.5 และไม่มีผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีปริมาณการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จเฉลี่ยครั้งละน้อยกว่า 3 ลบ.ม.

2.3 ขั้นตอนการกำหนดรายละเอียดของสินค้า

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามผู้ที่รับผิดชอบในการกำหนดคุณสมบัติคอนกรีตผสมเสร็จของโครงการบ้านจัดสรร

ผู้ที่รับผิดชอบในการกำหนดคุณสมบัติ คอนกรีตผสมเสร็จของโครงการบ้านจัดสรร	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
วิศวกรควบคุมงาน	100	95.2
วิศวกรออกแบบ โครงสร้าง	99	94.3
เจ้าของโครงการ	15	14.3
ผู้รับเหมาในโครงการ	12	11.4
เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	0	0.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ชื่อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีผู้ที่รับผิดชอบในการกำหนดคุณสมบัติคอนกรีตผสมเสร็จของโครงการบ้านจัดสรร คือ วิศวกร ควบคุมงาน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 95.2 รองลงมา คือ วิศวกรออกแบบโครงสร้าง คิดเป็นร้อยละ 94.3 เจ้าของโครงการ คิดเป็นร้อยละ 14.3 ผู้รับเหมาในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 11.4 และไม่มีผู้รับผิดชอบในการกำหนดคุณสมบัติคอนกรีตผสมเสร็จที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อโครงการ

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามข้อกำหนดของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการมีความต้องการใช้งาน

ข้อกำหนดของคอนกรีตผสมเสร็จ ที่โครงการมีความต้องการใช้งาน	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน	104	99.1
คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน	100	95.2
ความสามารถในการจัดส่ง	99	94.3
มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพตรวจสอบ	77	73.3
ความสามารถในการผลิต	66	62.9
ความสะอาดของหน่วยงานก่อสร้าง	51	48.6
คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ	32	30.5

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีข้อกำหนดของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการมีความต้องการใช้งาน คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 99.1 รองลงมา คือ คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 95.2 ความสามารถในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 94.3 มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพตรวจสอบ คิดเป็นร้อยละ 73.3 ความสามารถในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 62.9 ความสะอาดของหน่วยงานก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 48.6 และคุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 30.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามจำนวนของตราชี้ห้อยคอนกรีตผสมเสร็จที่นำมาประกอบการพิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อ

จำนวนของตราชี้ห้อยคอนกรีต ผสมเสร็จที่นำมาประกอบการ พิจารณา ก่อนการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1 ชี้ห้อย	24	22.9
2 ชี้ห้อย	7	6.7
3 ชี้ห้อย	63	60.0
มากกว่า 3 ชี้ห้อย	11	10.5
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 16 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีตราชี้ห้อยคอนกรีตผสมเสร็จที่นำมาประกอบการพิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อจำนวน 3 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 60.0 รองลงมา คือ จำนวน 1 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 22.9 จำนวนมากกว่า 3 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 10.5 และจำนวน 2 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 6.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามการแสวงหาข้อมูลคอนกรีตผสมเสร็จที่ใช้ในโครงการบ้านจัดสรร

การแสวงหาข้อมูลคอนกรีตผสมเสร็จ ที่ใช้ในโครงการบ้านจัดสรร	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ใช้ประสบการณ์ของการใช้งานที่ผ่านมา	93	88.6
สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ	66	62.9
สอบถามจากบริษัทที่ปรึกษาโครงการ	42	40.0
สอบถามจากตัวแทนจัดจำหน่ายคอนกรีต	38	36.2
สอบถามจากโรงงานผู้ผลิตคอนกรีตโดยตรง	23	21.9
เอกสารทางวิชาการ	1	0.9
สื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์	1	0.9
ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต	0	0.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: คำร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 17 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีการแสวงหาข้อมูลคอนกรีตผสมเสร็จที่ใช้ในโครงการบ้านจัดสรร คือ ใช้ประสบการณ์ของการทำงานที่ผ่านมา มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 88.6 รองลงมา คือ สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 62.9 สอบถามจากบริษัทที่ปรึกษาโครงการ คิดเป็นร้อยละ 40.0 สอบถามจากตัวแทนจัดจำหน่ายคอนกรีต คิดเป็นร้อยละ 36.2 สอบถามจากโรงงานผู้ผลิตคอนกรีตโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 21.9 เอกสารทางวิชาการ คิดเป็นร้อยละ 0.9 สื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 0.9 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่แสวงหาข้อมูลคอนกรีตผสมเสร็จจากระบบอินเทอร์เน็ต

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเกณฑ์ในการเลือกคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร

เกณฑ์ในการเลือกคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
คุณภาพของผลิตภัณฑ์	104	99.1
คุณภาพของการบริการ	94	89.5
การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์	89	84.8
ความสะดวกในการติดต่อสั่งซื้อ	85	81.0
ราคา	83	79.0
การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย	17	16.2

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: คำร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 18 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีเกณฑ์ในการเลือกคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 99.1 รองลงมา คือ คุณภาพของการบริการ คิดเป็นร้อยละ 89.5 การรับประกัน

ในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 84.8 ความสะดวกในการติดต่อสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 81.0 ราคา คิดเป็นร้อยละ 79.0 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 16.2 ตามลำดับ

2.4 ขั้นตอนการค้นหาผู้ขาย

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่สั่งซื้อในปัจจุบัน

ลักษณะของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ ที่สั่งซื้อในปัจจุบัน	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
รายเดิมที่เคยซื้อ	104	99.1
รายใหม่ที่เข้ามาติดต่อ	0	0.0
ไม่แน่นอน	1	0.9
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 19 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จรายเดิมที่เคยซื้อ คิดเป็นร้อยละ 99.1 และรองลงมา คือ ไม่แน่นอน คิดเป็นร้อยละ 0.9 และไม่มีผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่เลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จรายใหม่ที่เข้ามาติดต่อ

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการแสวงหาข้อมูลผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ

การแสวงหาข้อมูลผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ใช้ประสบการณ์ของการใช้งานที่ผ่านมา	81	77.1
สอบถามจากบริษัทผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	70	66.7
สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ	64	61.0
สอบถามจากที่ปรึกษาโครงการ	42	40.0
ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต	3	2.9
ป้ายโฆษณา	1	0.9
สื่อสิ่งพิมพ์	1	0.9

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 20 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีการแสวงหาข้อมูลผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ โดยใช้ประสิทธิภาพของการทำงานที่ผ่านมา มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 77.1 รองลงมา คือ สอบถามจากบริษัทผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 66.7 สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 61.0 สอบถามจากที่ปรึกษาโครงการ คิดเป็นร้อยละ 40.0 จากข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 2.9 ป้ายโฆษณา และสื่อสิ่งพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 0.9 ตามลำดับ

2.5 ขั้นตอนการขอข้อเสนอขาย

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการมีการขอข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ

การมีการขอข้อเสนอขาย ในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
มีการขอข้อเสนอขาย	105	100.0
ไม่มีการขอข้อเสนอขาย	0	0.0
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 21 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ทั้งหมด มีการขอข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 100.0 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ไม่มีการขอข้อเสนอขาย

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะของการทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกับผู้ขาย

ลักษณะของการทำข้อเสนอขาย ในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกับผู้ขาย	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ส่งสำเนาใบสั่งซื้อ	91	86.7
เจรจาทางโทรศัพท์	87	82.9
ส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์	7	6.7

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ โดยการส่งสำเนาใบสั่งซื้อ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 86.7 รองลงมา คือ โดยการเจรจาทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 82.9 และการส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ คิดเป็นร้อยละ 6.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่มีการขอข้อเสนอขายเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อ

จำนวนของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่มีการ ขอข้อเสนอขายเพื่อนำมาประกอบการ พิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1 ราย	32	30.5
2 ราย	10	9.5
3 ราย	62	59.0
มากกว่า 3 ราย	1	0.9
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 23 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่มีการขอข้อเสนอขายเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.0 รองลงมา คือ จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.5 จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.5 และจำนวน มากกว่า 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายละเอียดที่ต้องการ ในเอกสารขอข้อเสนอขายของผู้ขาย

รายละเอียดที่ต้องการ ในเอกสารขอข้อเสนอขายของผู้ขาย	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ราคาของคอนกรีตผสมเสร็จ	104	99.1
เงื่อนไขการชำระเงิน	83	79.0
ภาระภาษี	77	73.3
คุณสมบัติและรายละเอียดของคอนกรีตผสมเสร็จ	71	67.6
ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	37	35.2
ความสามารถในการจัดส่ง	34	32.4
ความสามารถในการผลิต	10	9.5

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 24 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีรายละเอียดที่ต้องการในเอกสารขอข้อเสนอขายของผู้ขาย คือ ราคาของคอนกรีตผสมเสร็จมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 99.1 รองลงมา คือ เงื่อนไขการชำระเงิน คิดเป็นร้อยละ 79.0 ภาระภาษี คิดเป็นร้อยละ 73.3 คุณสมบัติและรายละเอียดของคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 67.6 ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 35.2 ความสามารถในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 32.4 และความสามารถในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 9.5 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2.6 ขั้นตอนการเลือกผู้ขาย

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามเกณฑ์ในการเลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร

เกณฑ์ในการเลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ สำหรับโครงการบ้านจัดสรร	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม	103	98.1
การเสนอราคาต่ำที่สุด	96	91.4
ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน	91	86.7
มารยาทของเจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้ขาย	90	85.7
การบริการก่อนและหลังการขาย	69	65.7
ความสัมพันธ์กับผู้ขาย	53	50.5
การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย	11	10.5

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 25 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
มีเกณฑ์ในการเลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการ คือ การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม
มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.1 รองลงมา คือ การเสนอราคาต่ำที่สุด คิดเป็นร้อยละ 91.4 ความ
สะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 86.7 มารยาทของเจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้ขาย
คิดเป็นร้อยละ 85.7 การบริการก่อนและหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 65.7 ความสัมพันธ์กับผู้ขาย
คิดเป็นร้อยละ 50.5 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 10.5 ตามลำดับ

2.7 ขั้นตอนการซื้อ

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะของการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ

ลักษณะของการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เจรจาทางโทรศัพท์	95	90.5
ส่งสำเนาใบสั่งซื้อ	68	64.8
ส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์	0	0.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 26 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะของการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จโดยเจรจาทางโทรศัพท์ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 90.5 รองลงมา คือ โดยการส่งสำเนาใบสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 64.8 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่สั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จโดยส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความถี่เฉลี่ยในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ

ความถี่เฉลี่ยในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ทุกวัน	1	0.9
2 - 5 วัน	34	32.4
6 - 10 วัน	50	47.6
มากกว่า 10 วัน	20	19.1
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 27 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามมีความถี่ในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จเฉลี่ย 6-10 วัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.6 รองลงมา คือ

เฉลี่ย 2 - 5 วัน คิดเป็นร้อยละ 32.4 เฉลี่ยมากกว่า 10 วัน คิดเป็นร้อยละ 19.1 และทุกวัน คิดเป็นร้อยละ 0.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากสั่งซื้อ

ระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จ หลังจากสั่งซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ชั่วโมง	13	12.4
2 - 6 ชั่วโมง	45	42.9
7 - 12 ชั่วโมง	0	0.0
มากกว่า 12 ชั่วโมง	47	44.8
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 28 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามมี ระยะเวลาที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากสั่งซื้อเฉลี่ยมากกว่า 12 ชั่วโมง มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 44.8 รองลงมา คือ เฉลี่ย 2 - 6 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 42.9 น้อยกว่า 1 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 12.4 และไม่มีผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากสั่งซื้อเฉลี่ย 7 - 12 ชั่วโมง

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความเหมาะสมของระยะเวลาที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จ

ความเหมาะสมของระยะเวลาที่ได้รับ คอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เหมาะสม	93	88.6
ไม่เหมาะสม	12	11.4
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 29 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความเห็นว่าระยะเวลาที่ได้รับคองกริตผสมเสร็จเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 88.6 และไม่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 11.4

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะการชำระเงิน

ลักษณะการชำระเงิน	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เงินสดเพียงอย่างเดียว	0	0.0
เงินเชื่อเพียงอย่างเดียว	85	81.0
ทั้งสองลักษณะ	20	19.0
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 30 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีลักษณะการชำระเงิน คือ เงินเชื่อเพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 85 ทั้งเงินสดและเงินเชื่อ คิดเป็นร้อยละ 19.0 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ชำระเงินด้วยเงินสดเพียงอย่างเดียว

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ

ระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
น้อยกว่า 7 วัน	0	0.0
8 – 15 วัน	5	4.8
16 – 30 วัน	37	35.2
31 – 45 วัน	60	57.1
46 – 60 วัน	0	0.0
มากกว่า 60 วัน	3	2.9
รวม	105	100.0

จากตารางที่ 31 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ได้รับระยะเวลาเครดิต 31 - 45 วัน คิดเป็นร้อยละ 57.1 รองลงมา คือ เครดิต 16 – 30 วัน คิดเป็นร้อยละ 35.2 เครดิต 8 - 15 วัน คิดเป็นร้อยละ 4.8 มากกว่า 60 วัน คิดเป็นร้อยละ 2.9 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับระยะเวลาเครดิตน้อยกว่า 7 วัน และเครดิต 46 – 60 วัน

2.8 ขั้นตอนประเมินหลังการซื้อ

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเกณฑ์ในการประเมินผลหลังจากการใช้คอนกรีตผสมเสร็จ

เกณฑ์ในการประเมินผล หลังจากการใช้คอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน	105	100.0
ราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนที่โครงการตั้งไว้	103	98.1
ความสามารถในการผลิตและจัดส่ง	101	96.2
ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน	92	87.6
คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ	84	80.0
การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์	68	64.8
การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย	13	12.4

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 32 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการประเมินผลหลังจากการใช้คอนกรีตผสมเสร็จ คือ คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนที่โครงการตั้งไว้ คิดเป็นร้อยละ 98.1 ความสามารถในการผลิตและจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 96.2 ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 87.6 คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 80.0 การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 64.8 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 12.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามเกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขายหลังจากการขาย

เกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขายหลังจากการขาย	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
การบริการก่อนและหลังการขาย	105	100.0
การเสนอราคาต่ำที่สุด	103	98.1
การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม	100	95.2
ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน	90	85.7
ความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย	65	61.9
มารยาทผู้ติดต่อประสานงานของผู้ขาย	60	57.1
การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย	11	10.5

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 33 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขายหลังจากการขาย คือ การบริการก่อนและหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การเสนอราคาต่ำที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.1 การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 95.2 ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 85.7 ความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 61.9 มารยาทผู้ติดต่อประสานงานของผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 57.1 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 10.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามการปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผลของการใช้คอนกรีตผสมเสร็จหลังการจัดซื้อ

การปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจ ผลของการใช้คอนกรีตผสมเสร็จหลังการจัดซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ยังคงใช้ตราสินค้าเดิมแต่ให้ผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ หาสาเหตุและปรับปรุง	105	100.0
จัดหาตราสินค้าใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับตราสินค้าเดิม	60	57.1
เปลี่ยนตราสินค้าใหม่ โดยไม่มีตราสินค้าเดิมมาพิจารณา	0	0.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 34 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผลของการใช้คอนกรีตผสมเสร็จหลังการจัดซื้อ โดยยังคงใช้ตราสินค้าเดิมแต่ให้ผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จหาสาเหตุและปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 100.0 จัดหาตราสินค้าใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับตราสินค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 57.1 และไม่มีผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่เปลี่ยนตราสินค้าใหม่ โดยไม่มีตราสินค้าเดิมมาพิจารณา

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการจัดซื้อ

การปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจ ผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการจัดซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ยังคงซื้อกับผู้ขายรายเดิมแต่ให้ผู้ขายหาสาเหตุและปรับปรุง	85	81.0
จัดหาผู้ขายรายใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับผู้ขายรายเดิม	79	75.2
เปลี่ยนผู้ขายรายใหม่ โดยไม่มีผู้ขายรายเดิมมาพิจารณา	10	9.5

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 35 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม มีการปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการจัดซื้อ คือ ยังคงซื้อกับผู้ขายรายเดิมแต่ให้ผู้ขายหาสาเหตุและปรับปรุง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 81.0 รองลงมา คือ จัดหาผู้ขายรายใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับผู้ขายรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 75.2 และเปลี่ยนผู้ขายรายใหม่ โดยไม่มีผู้ขายรายเดิมมาพิจารณา คิดเป็นร้อยละ 9.5 ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 กระบวนการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการโครงการ
บ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

3.1 ขั้นตอนการตระหนักถึงปัญหา

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
ตามรูปแบบของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการบ้านจัดสรรต้องการใช้งาน จำแนกตามตำแหน่งใน
โครงการบ้านจัดสรร

รูปแบบของคอนกรีตผสมเสร็จ ที่โครงการบ้านจัดสรรต้องการใช้งาน	เจ้าของ	ฝ่ายจัดซื้อ	ผู้รับเหมา	วิศวกร
	โครงการ	โครงการ	ในโครงการ	ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ทั้งคอนกรีตผสมเสร็จและผสมเองที่หน้างาน	15 (100.0)	16 (55.2)	36 (100.0)	21 (84.0)
คอนกรีตผสมเสร็จ	0 (0.0)	13 (44.8)	0 (0.0)	4 (16.0)
คอนกรีตผสมเองที่หน้างาน	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 36 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละ
ตำแหน่ง มีรูปแบบของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการบ้านจัดสรรต้องการใช้งาน ดังนี้

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการ และผู้รับเหมา
ในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการใช้งานทั้งคอนกรีตผสมเสร็จและผสมเองที่หน้า
งาน คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบ
แบบสอบถามส่วนใหญ่ ต้องการใช้งานทั้งคอนกรีตผสมเสร็จและผสมเองที่หน้างาน คิดเป็นร้อยละ
55.2 รองลงมา คือ คอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 44.8 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ต้องการใช้งานทั้งคอนกรีตผสมเสร็จและผสมเองที่หน้างาน คิดเป็นร้อยละ 84.0 รองลงมา คือ คอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 16.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามเหตุผลในการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

เหตุผลในการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ	เจ้าของ	ฝ่ายจัดซื้อ	ผู้รับเหมา	วิศวกร
	โครงการ	โครงการ	ในโครงการ	ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)
คุณภาพความแข็งแรงที่มีมาตรฐาน	15 (100.0)	27 (93.1)	18 (50.0)	25 (100.0)
ใช้เป็นจุดขายสำหรับแนะนำลูกค้าที่มาซื้อบ้าน	13 (86.7)	29 (100.0)	13 (36.1)	5 (20.0)
ต้นทุนภาพรวมที่ประหยัดกว่า	15 (100.0)	10 (34.5)	20 (55.6)	5 (20.0)
คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ	0 (0.0)	22 (75.9)	0 (0.0)	21 (84.0)
ความสะดวกของบริเวณหน่วยงานก่อสร้าง	9 (60.0)	11 (37.9)	13 (36.1)	2 (8.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 37 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีเหตุผลในการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเหตุผล คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน คุณภาพความแข็งแรงที่มีมาตรฐาน และต้นทุนภาพรวมที่ประหยัดกว่า คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ใช้เป็นจุดขาย

สำหรับแนะนำลูกค้าที่มาซื้อบ้าน คิดเป็นร้อยละ 86.7 และความสะอาดของบริเวณหน่วยงานก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 60.0 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเหตุผล คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน และใช้เป็นจุดขายสำหรับแนะนำลูกค้าที่มาซื้อบ้าน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คุณภาพความแข็งแรงที่มีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 93.1 คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 75.9 ความสะอาดของบริเวณหน่วยงานก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 37.9 และต้นทุนภาพรวมที่ประหยัดกว่า คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเหตุผล คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ต้นทุนภาพรวมที่ประหยัดกว่า คิดเป็นร้อยละ 55.6 คุณภาพความแข็งแรงที่มีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 50.0 ใช้เป็นจุดขายสำหรับแนะนำลูกค้าที่มาซื้อบ้าน คิดเป็นร้อยละ 36.1 และความสะอาดของบริเวณหน่วยงานก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 36.1 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเหตุผล คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน และคุณภาพความแข็งแรงที่มีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 84.0 ใช้เป็นจุดขายสำหรับแนะนำลูกค้าที่มาซื้อบ้าน และต้นทุนภาพรวมที่ประหยัดกว่า คิดเป็นร้อยละ 20.0 และความสะอาดของบริเวณหน่วยงานก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 8.0 ตามลำดับ

3.2 ขั้นตอนการบรรยายถึงความต้องการ

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามประเภทของคอนกรีตผสมเสร็จที่ต้องการซื้อ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ประเภทของคอนกรีตผสมเสร็จที่ต้องการซื้อ	เจ้าของ	ฝ่ายจัดซื้อ	ผู้รับเหมา	วิศวกร
	โครงการ	โครงการ	ในโครงการ	ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดมาตรฐาน	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)
คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดพิเศษ	15 (100.0)	22 (75.9)	36 (100.0)	2 (8.0)
คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับกันซึม	0 (0.0)	11 (37.9)	0 (0.0)	23 (92.0)
คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับไหลเข้าแบบง่าย	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	1 (4.0)
คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผิวเรียบ	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	0 (0.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 38 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีประเภทของคอนกรีตผสมเสร็จที่ต้องการซื้อ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการ และผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดมาตรฐาน และคอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดพิเศษ คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดพิเศษ คิดเป็นร้อยละ 75.9 คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับ

กันซึม คิดเป็นร้อยละ 37.9 คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับไหลเข้าแบบง่าย และคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผิวเรียบ คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คอนกรีตผสมเสร็จสำหรับกันซึม คิดเป็นร้อยละ 92.0 คอนกรีตผสมเสร็จกำลังอัดพิเศษ คิดเป็นร้อยละ 8.0 และคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับไหลเข้าแบบง่าย คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามปริมาณคอนกรีตผสมเสร็จที่สั่งซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ปริมาณคอนกรีตผสมเสร็จ ที่สั่งซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง	เจ้าของ โครงการ	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	ผู้รับเหมา ในโครงการ	วิศวกร ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
น้อยกว่า 3 ลบ.ม.	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
3 – 5 ลบ.ม.	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	0 (0.0)
6 – 10 ลบ.ม.	8 (53.3)	19 (65.5)	36 (100.0)	22 (88.0)
มากกว่า 10 ลบ.ม.	7 (46.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (12.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

หมายเหตุ : ลบ.ม. ย่อมาจาก ลูกบาศก์เมตร

จากตารางที่ 39 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีปริมาณคอนกรีตผสมเสร็จที่สั่งซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ สั่งซื้อเฉลี่ยครั้งละ 6 – 10 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 53.3 รองลงมา คือ มากกว่า 10 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อ โครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ สั่งซื้อเฉลี่ยครั้งละ 6 – 10 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 65.5 รองลงมา คือ 3 - 5 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด สั่งซื้อเฉลี่ยครั้งละ 6 – 10 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ สั่งซื้อเฉลี่ยครั้งละ 6 – 10 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 88.0 รองลงมา คือ มากกว่า 10 ลบ.ม. คิดเป็นร้อยละ 12.0 ตามลำดับ

3.3 ขั้นตอนการกำหนดรายละเอียดของสินค้า

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามผู้ที่รับผิดชอบในการกำหนดคุณสมบัติคอนกรีตผสมเสร็จของโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ผู้ที่รับผิดชอบในการกำหนดคุณสมบัติคอนกรีตผสมเสร็จของโครงการบ้านจัดสรร	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
วิศวกรควบคุมงาน	15 (100.0)	28 (96.6)	35 (97.2)	22 (88.0)
วิศวกรออกแบบโครงสร้าง	15 (100.0)	28 (96.6)	34 (94.4)	22 (88.0)
เจ้าของโครงการ	0 (0.0)	11 (37.9)	0 (0.0)	4 (16.0)
ผู้รับเหมาในโครงการ	0 (0.0)	11 (37.9)	0 (0.0)	1 (4.0)
เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 40 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีผู้ที่รับผิดชอบในการกำหนดคุณสมบัติคอนกรีตผสมเสร็จของโครงการบ้านจัดสรร ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีผู้ที่รับผิดชอบ คือ วิศวกรควบคุมงาน และวิศวกรออกแบบโครงสร้าง คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถาม มีผู้ที่รับผิดชอบ คือ วิศวกรควบคุมงาน และวิศวกรออกแบบโครงสร้าง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 96.6 รองลงมา คือ เจ้าของโครงการ และผู้รับเหมาโครงการ คิดเป็นร้อยละ 37.9 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถาม มีผู้ที่รับผิดชอบ คือ วิศวกรควบคุมงาน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 97.2 รองลงมา คือ วิศวกรออกแบบโครงสร้าง คิดเป็นร้อยละ 94.4 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถาม มีผู้ที่รับผิดชอบ คือ วิศวกรควบคุมงาน และวิศวกรออกแบบโครงสร้าง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 88.0 รองลงมา คือ เจ้าของโครงการ คิดเป็นร้อยละ 16.0 และผู้รับเหมาโครงการ คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามข้อกำหนดของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการบ้านจัดสรรมีความต้องการใช้งาน จำแนกตาม ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ข้อกำหนดของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการบ้านจัดสรรมีความต้องการใช้งาน	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	24 (96.0)
คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน	15 (100.0)	28 (96.6)	35 (97.2)	21 (84.0)
ความสามารถในการจัดส่ง	7 (46.7)	11 (37.9)	34 (94.4)	25 (100.0)
มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพตรวจสอบ	1 (6.7)	10 (34.5)	35 (97.2)	20 (80.0)
ความสามารถในการผลิต	7 (46.7)	10 (34.5)	33 (91.7)	1 (4.0)
คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	22 (88.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 41 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีข้อกำหนดของคอนกรีตผสมเสร็จที่โครงการบ้านจัดสรรมีความต้องการใช้งาน ดังนี้ ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีข้อกำหนด คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน และคุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ความสามารถในการจัดส่ง และความสามารถในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 46.7 และมีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพตรวจสอบ คิดเป็นร้อยละ 6.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีข้อกำหนด คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 96.6 ความสามารถในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 37.9 มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพตรวจสอบ และความสามารถในการผลิต และคุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีข้อกำหนด คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน และมีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพตรวจสอบ คิดเป็นร้อยละ 97.2 ความสามารถในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 94.4 และความสามารถในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 91.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีข้อกำหนด คือ ความสามารถในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ความสะดวกรวดเร็วของการทำงาน คิดเป็นร้อยละ 96.0 คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 88.0 คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 84.0 มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพตรวจสอบ คิดเป็นร้อยละ 80.0 และความสามารถในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามจำนวนของตราชี้ห้อยคอนกรีตผสมเสร็จที่นำมาประกอบการพิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

จำนวนของตราชี้ห้อยคอนกรีตผสมเสร็จ ที่นำมาประกอบการพิจารณา ก่อนการตัดสินใจซื้อ	เจ้าของ	ฝ่ายจัดซื้อ	ผู้รับเหมา	วิศวกร
	โครงการ	โครงการ	ในโครงการ	ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
1 ชี้ห้อย	0 (0.0)	0 (0.0)	4 (11.1)	20 (80.0)
2 ชี้ห้อย	0 (0.0)	0 (0.0)	7 (19.4)	0 (0.0)
3 ชี้ห้อย	15 (100.0)	19 (65.5)	25 (69.4)	4 (16.0)
มากกว่า 3 ชี้ห้อย	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	1 (4.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 42 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีจำนวนของตราชี้ห้อยคอนกรีตผสมเสร็จที่นำมาประกอบการพิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อ ดังนี้

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีจำนวน 3 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวน 3 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 65.5 รองลงมา คือ มากกว่า 3 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวน 3 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 69.4 รองลงมา คือ 2 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 19.4 และ 1 ชี้ห้อย คิดเป็นร้อยละ 11.1 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวน 1 ยี่หื้อ คิดเป็นร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ 3 ยี่หื้อ คิดเป็นร้อยละ 16.0 และมากกว่า 3 ยี่หื้อ คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามการแสวงหาข้อมูลคอนกรีตผสมเสร็จที่ใช้ในโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

การแสวงหาข้อมูลคอนกรีตผสมเสร็จที่ใช้ในโครงการบ้านจัดสรร	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ใช้ประสบการณ์ของการใช้งานที่ผ่านมา	7 (46.7)	28 (96.6)	36 (100.0)	22 (88.0)
สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ	15 (100.0)	15 (51.7)	34 (94.4)	2 (8.0)
สอบถามจากบริษัทที่ปรึกษาโครงการ	8 (53.3)	0 (0.0)	34 (94.4)	0 (0.0)
สอบถามจากตัวแทนจัดจำหน่ายคอนกรีต	1 (6.7)	12 (41.4)	0 (0.0)	25 (100.0)
สอบถามจากโรงงานผู้ผลิตคอนกรีตโดยตรง	7 (46.7)	12 (41.4)	0 (0.0)	4 (16.0)
เอกสารทางวิชาการ	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.0)
สื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.0)
ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 43 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีการแสวงหาข้อมูลคอนกรีตผสมเสร็จที่ใช้ในโครงการบ้านจัดสรร ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการแสวงหาข้อมูล คือ สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ สอบถามจากบริษัทที่ปรึกษาโครงการ คิดเป็นร้อยละ 53.3 ใช้ประสบการณ์ของการใช้งานที่ผ่านมา และสอบถามจากโรงงานผู้ผลิตคอนกรีตโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 46.7 และสอบถามจากตัวแทนจัดจำหน่ายคอนกรีต คิดเป็นร้อยละ 6.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถาม มีการแสวงหาข้อมูล คือ ใช้ประสบการณ์ของการใช้งานที่ผ่านมา มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 96.6 รองลงมา คือ สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 51.7 และสอบถามจากตัวแทนจัดจำหน่ายคอนกรีต และสอบถามจากโรงงานผู้ผลิตคอนกรีตโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 41.4 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการแสวงหาข้อมูล คือ ใช้ประสบการณ์ของการใช้งานที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ และสอบถามจากบริษัทที่ปรึกษาโครงการ คิดเป็นร้อยละ 94.4 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการแสวงหาข้อมูล คือ สอบถามจากตัวแทนจัดจำหน่ายคอนกรีต คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ใช้ประสบการณ์ของการใช้งานที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 88.0 สอบถามจากโรงงานผู้ผลิตคอนกรีตโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 16.0 สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 8.0 และเอกสารทางวิชาการ และสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามเกณฑ์ในการเลือกคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับ โครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามตำแหน่งใน โครงการบ้านจัดสรร

เกณฑ์ในการเลือกคอนกรีตผสมเสร็จ สำหรับโครงการบ้านจัดสรร	เจ้าของ โครงการ	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	ผู้รับเหมา ในโครงการ	วิศวกร ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
คุณภาพของผลิตภัณฑ์	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	24 (96.0)
คุณภาพของการบริการ	15 (100.0)	29 (100.0)	25 (69.4)	25 (100.0)
การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์	14 (93.3)	27 (93.1)	26 (72.2)	22 (88.0)
ความสะดวกในการติดต่อสั่งซื้อ	8 (53.3)	25 (86.2)	30 (83.3)	22 (88.0)
ราคา	15 (100.0)	29 (100.0)	34 (94.4)	5 (20.0)
การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย	0 (0.0)	10 (34.5)	6 (16.7)	1 (4.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 44 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีเกณฑ์ในการเลือกคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร ดังนี้
ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการเลือก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ คุณภาพของการบริการ และราคา คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 93.3 และความสะดวกในการติดต่อสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 53.3 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการเลือก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ คุณภาพของการบริการ และ

ราคา คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 93.1 ความสะดวกในการติดต่อสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 86.2 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการเลือก คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ราคา คิดเป็นร้อยละ 94.4 ความสะดวกในการติดต่อสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 83.3 การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 72.2 คุณภาพของการบริการ คิดเป็นร้อยละ 69.4 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 16.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการเลือก คือ คุณภาพของการบริการ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 96.0 การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 88.0 ความสะดวกในการติดต่อสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 88.0 ราคา คิดเป็นร้อยละ 20.0 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

3.4 ขั้นตอนการค้นหาผู้ขาย

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามลักษณะของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่สั่งซื้อในปัจจุบัน จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ลักษณะของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ ที่สั่งซื้อในปัจจุบัน	เจ้าของ	ฝ่ายจัดซื้อ	ผู้รับเหมา	วิศวกร
	โครงการ	โครงการ	ในโครงการ	ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
รายเดิมที่เคยซื้อ	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	24 (96.0)
รายใหม่ที่เข้ามาติดต่อ	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
ไม่แน่นอน	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 45 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีลักษณะของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่สั่งซื้อในปัจจุบัน ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อโครงการ และผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด สั่งซื้อจากรายเดิมที่เคยซื้อ คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ สั่งซื้อจากรายเดิมที่เคยซื้อ คิดเป็นร้อยละ 96.0 รองลงมา คือ ไม่นั่นนอน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 46 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามการแสวงหาข้อมูลผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

การแสวงหาข้อมูลผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ใช้ประสบการณ์ของการใช้งานที่ผ่านมา	15 (100.0)	29 (100.0)	15 (41.7)	22 (88.0)
สอบถามจากบริษัทผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	0 (0.0)	12 (41.4)	34 (94.4)	24 (96.0)
สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ	15 (100.0)	11 (37.9)	36 (100.0)	2 (8.0)
สอบถามจากที่ปรึกษาโครงการ	7 (46.7)	0 (0.0)	35 (97.2)	0 (0.0)
ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (12.0)
ป้ายโฆษณา	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.0)
สื่อสิ่งพิมพ์	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 46 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีการแสวงหาข้อมูลผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการแสวงหา คือ ใช้ประสิทธิภาพของการใช้งานที่ผ่านมา และสอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ สอบถามจากที่ปรึกษาโครงการ คิดเป็นร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการแสวงหา คือ ใช้ประสิทธิภาพของการใช้งานที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ สอบถามจากบริษัทผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 41.4 และสอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 37.9 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการแสวงหา คือ สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ สอบถามจากที่ปรึกษาโครงการ คิดเป็นร้อยละ 97.2 สอบถามจากบริษัทผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 94.4 และใช้ประสิทธิภาพของการใช้งานที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 41.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถาม มีการแสวงหา คือ สอบถามจากบริษัทผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 96.0 รองลงมา คือ ใช้ประสิทธิภาพของการใช้งานที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 88.0 ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 12.0 สอบถามจากผู้ร่วมงานภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 8.0 และป้ายโฆษณา และสื่อสิ่งพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

3.5 ขั้นตอนการขอข้อเสนอขาย

ตารางที่ 47 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามการมีการขอข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการ บ้านจัดสรร

การมีการขอข้อเสนอขาย ในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ	เจ้าของ โครงการ	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	ผู้รับเหมา ในโครงการ	วิศวกร ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
มีการขอข้อเสนอขาย	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)
ไม่มีการขอข้อเสนอขาย	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 47 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามทุก ตำแหน่ง มีการขอข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 100.0

ตารางที่ 48 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามลักษณะของการทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกับผู้ขาย จำแนกตามตำแหน่ง ในโครงการบ้านจัดสรร

ลักษณะของการทำข้อเสนอขาย ในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกับผู้ขาย	เจ้าของ โครงการ	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	ผู้รับเหมา ในโครงการ	วิศวกร ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ส่งสำเนาใบสั่งซื้อ	15 (100.0)	16 (55.2)	36 (100.0)	24 (96.0)
เจรจาทางโทรศัพท์	15 (100.0)	29 (100.0)	18 (50.0)	25 (100.0)
ส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์	7 (46.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 48 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีลักษณะของการทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จกับผู้ขาย ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีลักษณะการทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อโดยส่งสำเนาใบสั่งซื้อ และเจรจาทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ คิดเป็นร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีลักษณะการทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อโดยเจรจาทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ส่งสำเนาใบสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 55.2 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีลักษณะการทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อโดยส่งสำเนาใบสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ เสนอทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 50.0 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีลักษณะการทำข้อเสนอขายในการสั่งซื้อโดยเจรจาทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ส่งสำเนาใบสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 96.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 49 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามจำนวนของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่มีการขอซื้อเสนอขายเพื่อนำมาประกอบการพิจารณา ก่อนการตัดสินใจซื้อ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

จำนวนของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่มีการขอซื้อเสนอขายเพื่อนำมาประกอบการพิจารณา ก่อนการตัดสินใจซื้อ	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
1 ราย	0 (0.0)	12 (41.4)	0 (0.0)	20 (80.0)
2 ราย	0 (0.0)	0 (0.0)	10 (27.8)	0 (0.0)
3 ราย	15 (100.0)	17 (58.6)	26 (72.2)	4 (16.0)
มากกว่า 3 ราย	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 49 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีจำนวนของผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จที่มีการขอซื้อเสนอขายเพื่อนำมาประกอบการพิจารณา ก่อนการตัดสินใจซื้อ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีจำนวนผู้ขาย 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวนผู้ขาย 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.6 รองลงมา คือ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.4 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวนผู้ขาย 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.2 รองลงมา คือ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.8 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีจำนวนผู้ขาย 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.0 รองลงมา คือ 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.0 และมากกว่า 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 50 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามรายละเอียดที่ต้องการในเอกสารขอข้อเสนอขายของผู้ขาย จำแนกตามตำแหน่ง ในโครงการบ้านจัดสรร

รายละเอียดที่ต้องการในเอกสาร ขอข้อเสนอขายของผู้ขาย	เจ้าของ โครงการ จำนวน (ร้อยละ)	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ จำนวน (ร้อยละ)	ผู้รับเหมา ในโครงการ จำนวน (ร้อยละ)	วิศวกร ควบคุมงาน จำนวน (ร้อยละ)
ราคาของคอนกรีตผสมเสร็จ	14 (93.3)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)
เงื่อนไขการชำระเงิน	15 (100.0)	29 (100.0)	34 (94.4)	5 (20.0)
การภาษี	8 (53.3)	10 (34.5)	36 (100.0)	23 (92.0)
คุณสมบัติและรายละเอียดของคอนกรีตผสมเสร็จ	15 (100.0)	28 (96.6)	4 (11.1)	24 (96.0)
ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	8 (53.3)	10 (34.5)	15 (41.7)	4 (16.0)
ความสามารถในการจัดส่ง	15 (100.0)	17 (58.6)	0 (0.0)	2 (8.0)
ความสามารถในการผลิต	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	0 (0.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: คำร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 50 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีรายละเอียดที่ต้องการในเอกสารขอข้อเสนอขายของผู้ขาย ดังนี้

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีรายละเอียดที่ต้องการ คือ เงินใจการชำระเงิน คุณสมบัติและรายละเอียดของคอนกรีตผสมเสร็จ และความสามารถในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ราคาของคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 93.3 ภาระภาษี และค่าใช้จ่ายในการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 53.3 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีรายละเอียดที่ต้องการ คือ ราคาของคอนกรีตผสมเสร็จ และเงินใจการชำระเงิน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คุณสมบัติและรายละเอียดของคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 96.6 ความสามารถในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 58.6 ภาระภาษี ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และความสามารถในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีรายละเอียดที่ต้องการ คือ ราคาของคอนกรีตผสมเสร็จ และภาระภาษี คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ เงินใจการชำระเงิน คิดเป็นร้อยละ 94.4 ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 41.7 และ คุณสมบัติและรายละเอียดของคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 11.1 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีรายละเอียดที่ต้องการ คือ ราคาของคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ คุณสมบัติและรายละเอียดของคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 96.0 ภาระภาษี คิดเป็นร้อยละ 92.0 เงินใจการชำระเงิน คิดเป็นร้อยละ 20.0 ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 16.0 และความสามารถในการจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 8.0 ตามลำดับ

3.6 ขั้นตอนการเลือกผู้ขาย

ตารางที่ 51 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามเกณฑ์ในการเลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

เกณฑ์ในการเลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม	15 (100.0)	28 (96.6)	35 (97.2)	25 (100.0)
การเสนอราคาต่ำที่สุด	8 (53.3)	29 (100.0)	36 (100.0)	23 (92.0)
ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน	8 (53.3)	25 (86.2)	36 (100.0)	22 (88.0)
มารยาทของเจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้ขาย	15 (100.0)	16 (55.2)	35 (97.2)	24 (96.0)
การบริการก่อนและหลังการขาย	15 (100.0)	29 (100.0)	0 (0.0)	25 (100.0)
ความสัมพันธ์กับผู้ขาย	15 (100.0)	2 (6.9)	35 (97.2)	1 (4.0)
การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	1 (4.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 51 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีเกณฑ์ในการเลือกผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการเลือกผู้ขาย คือ การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม มารยาทของ

เจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้ขาย การบริการก่อนและหลังการขาย และความสัมพันธ์กับผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การเสนอราคาที่ดีที่สุด และความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 53.3 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการเลือกผู้ขาย คือ การเสนอราคาที่ดีที่สุด และการบริการก่อนและหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 96.6 ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 86.2 มารยาทของเจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 55.2 การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 34.5 และความสัมพันธ์กับผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 6.9 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการเลือกผู้ขาย คือ การเสนอราคาที่ดีที่สุด และความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม มารยาทของเจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้ขาย และความสัมพันธ์กับผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 97.2 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการเลือกผู้ขาย คือ การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม และการบริการก่อนและหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ มารยาทของเจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 96.0 การเสนอราคาที่ดีที่สุด คิดเป็นร้อยละ 92.0 ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 88.0 ความสัมพันธ์กับผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 4.0 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

3.7 ขั้นตอนการซื้อ

ตารางที่ 52 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามลักษณะของการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ลักษณะของการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ	เจ้าของ โครงการ	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	ผู้รับเหมา ในโครงการ	วิศวกร ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
เจรจาทางโทรศัพท์	7 (46.7)	27 (93.1)	36 (100.0)	25 (100.0)
ส่งสำเนาใบสั่งซื้อ	15 (100.0)	28 (96.6)	0 (0.0)	25 (100.0)
ส่งเอกสารอิเล็กทรอนิกส์	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 52 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีลักษณะของการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ ดังนี้

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการสั่งซื้อโดยส่งสำเนาใบสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ เจรจาทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถาม มีการสั่งซื้อโดยส่งสำเนาใบสั่งซื้อ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 96.6 รองลงมา คือ เจรจาทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 93.1 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการสั่งซื้อโดยเจรจาทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการสั่งซื้อโดยเจรจาทางโทรศัพท์ และส่งสำเนาใบสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 100.0

ตารางที่ 53 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามความถี่เฉลี่ยในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ความถี่เฉลี่ยในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ทุกวัน	0 (0.0)	1 (3.4)	0 (0.0)	0 (0.0)
2 - 5 วัน	7 (46.7)	23 (79.3)	0 (0.0)	4 (16.0)
6 - 10 วัน	8 (53.3)	5 (17.2)	36 (100.0)	1 (4.0)
มากกว่า 10 วัน	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	20 (80.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 53 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีความถี่เฉลี่ยในการสั่งซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความถี่เฉลี่ย 6 - 10 วัน คิดเป็นร้อยละ 53.3 รองลงมา คือ 2 - 5 วัน คิดเป็นร้อยละ 46.7 ทุกวัน ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความถี่เฉลี่ย 2 - 5 วัน คิดเป็นร้อยละ 79.3 รองลงมา คือ 6 - 10 วัน คิดเป็นร้อยละ 17.2 และทุกวัน คิดเป็นร้อยละ 3.4 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีความถี่เฉลี่ย 6 - 10 วัน คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความถี่เฉลี่ยมากกว่า 10 วัน คิดเป็นร้อยละ 80.0 รองลงมา คือ 2 - 5 วัน คิดเป็นร้อยละ 16.0 และ 6 - 10 วัน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 54 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากสั่งซื้อ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากสั่งซื้อ	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
น้อยกว่า 1 ชั่วโมง	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	3 (12.0)
2 - 6 ชั่วโมง	8 (53.3)	15 (51.7)	0 (0.0)	22 (88.0)
7 - 12 ชั่วโมง	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
มากกว่า 12 ชั่วโมง	7 (46.7)	4 (13.8)	36 (100.0)	0 (0.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 54 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากสั่งซื้อ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการสั่งซื้อ 2 - 6 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 53.3 รองลงมา คือ มากกว่า 12 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการสั่งซื้อ 2 - 6 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 51.7 รองลงมา คือ น้อยกว่า 1 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 34.5 และมากกว่า 12 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 13.8 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการสั่งซื้อมากกว่า 12 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระยะเวลาเฉลี่ยที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการสั่งซื้อ 2 - 6 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 88.0 รองลงมา คือ น้อยกว่า 1 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 12.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 55 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามความเหมาะสมของระยะเวลาที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ความเหมาะสมของระยะเวลาที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จ	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
เหมาะสม	15 (100.0)	17 (58.6)	36 (100.0)	25 (100.0)
ไม่เหมาะสม	0 (0.0)	12 (41.4)	0 (0.0)	0 (0.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 55 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีความเห็นต่อความเหมาะสมของระยะเวลาที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการ ผู้รับเหมาในโครงการ และวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความเห็นว่าระยะเวลาที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความเห็นว่าระยะเวลาที่ได้รับคอนกรีตผสมเสร็จเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 58.6 และมีความเห็นว่าไม่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 41.4

ตารางที่ 56 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามลักษณะการชำระเงิน จำแนกตามตำแหน่งใน โครงการบ้านจัดสรร

ลักษณะการชำระเงิน	เจ้าของ โครงการ	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	ผู้รับเหมา ในโครงการ	วิศวกร ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
เงินสดเพียงอย่างเดียว	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
เงินเชื่อเพียงอย่างเดียว	7 (46.7)	17 (58.6)	36 (100.0)	25 (100.0)
ทั้งสองลักษณะ	8 (53.3)	12 (41.4)	0 (0.0)	0 (0.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 56 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละ ตำแหน่งมีลักษณะการชำระเงิน ดังนี้

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบ แบบสอบถามส่วนใหญ่ มีลักษณะการชำระเงิน โดยทั้งเงินสดและเงินเชื่อ คิดเป็นร้อยละ 53.3 และ รongลงมา คือ เงินเชื่อเพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบ แบบสอบถามส่วนใหญ่ มีลักษณะการชำระเงิน โดยเงินเชื่อเพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 58.6 รongลงมา คือ ทั้งเงินสดและเงินเชื่อ คิดเป็นร้อยละ 41.4 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการ และวิศวกร ควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีลักษณะการชำระเงิน โดยเงินเชื่อเพียงอย่างเดียว คิดเป็น ร้อยละ 100.0

ตารางที่ 57 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
น้อยกว่า 7 วัน	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
8 - 15 วัน	0 (0.0)	0 (0.0)	4 (11.1)	1 (4.0)
16 - 30 วัน	7 (46.7)	2 (6.9)	7 (19.4)	21 (84.0)
31 - 45 วัน	8 (53.3)	27 (93.1)	25 (69.4)	0 (0.0)
46 - 60 วัน	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
มากกว่า 60 วัน	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (12.0)
รวม	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)

จากตารางที่ 57 พบว่าผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ ดังนี้

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ คือ 31 - 45 วัน คิดเป็นร้อยละ 53.3 รองลงมาคือ ระยะเวลา 16 - 30 วัน คิดเป็นร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ คือ 31 - 45 วัน คิดเป็นร้อยละ 93.1 รองลงมาคือ 16 - 30 วัน คิดเป็นร้อยละ 6.9 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ คือ 31 - 45 วัน คิดเป็นร้อยละ 69.4 รองลงมา คือ 16 – 30 วัน คิดเป็นร้อยละ 19.4 และ 8 – 15 วัน คิดเป็นร้อยละ 11.1 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระยะเวลาเครดิตที่ได้รับ คือ 16 – 30 วัน คิดเป็นร้อยละ 84.0 รองลงมา คือ มากกว่า 60 วัน คิดเป็นร้อยละ 12.0 และ 8 – 15 วัน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

3.8 ขั้นตอนประเมินผลการซื้อ

ตารางที่ 58 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามเกณฑ์ในการประเมินผลหลังจากการใช้คอนกรีตผสมเสร็จ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

เกณฑ์ในการประเมินผลหลังจากการใช้คอนกรีตผสมเสร็จ	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)
ราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนที่โครงการตั้งไว้	15 (100.0)	27 (93.1)	36 (100.0)	25 (100.0)
ความสามารถในการผลิตและจัดส่ง	14 (93.3)	29 (100.0)	36 (100.0)	22 (88.0)
ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน	14 (93.3)	17 (58.6)	36 (100.0)	25 (100.0)
คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ	0 (0.0)	26 (89.7)	36 (100.0)	22 (88.0)
การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์	15 (100.0)	28 (96.6)	0 (0.0)	25 (100.0)
การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย	0 (0.0)	12 (41.4)	0 (0.0)	1 (4.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 58 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีเกณฑ์ในการประเมินผลหลังจากการใช้คอนกรีตผสมเสร็จ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์การประเมินผล คือ คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐานราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนที่โครงการตั้งไว้ และการรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ความสามารถในการผลิตและจัดส่ง และความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 93.3 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์การประเมินผล คือ คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน และความสามารถในการผลิตและจัดส่ง คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 96.6 ราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนที่โครงการตั้งไว้ คิดเป็นร้อยละ 93.1 คุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 89.7 ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 58.6 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 41.4 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์การประเมินผล คือ คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน ราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนที่โครงการตั้งไว้ ความสามารถในการผลิตและจัดส่ง ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน และคุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์การประเมินผล คือ คุณภาพความแข็งแรงมีมาตรฐาน ราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนที่โครงการตั้งไว้ ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน และการรับประกันในคุณภาพผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ความสามารถในการผลิตและจัดส่ง และคุณสมบัติพิเศษตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 88.0 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 59 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามเกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขายหลังการขาย จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

เกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขายหลังการขาย	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
การบริการก่อนและหลังการขาย	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)
การเสนอราคาที่ดีที่สุด	15 (100.0)	28 (96.6)	36 (100.0)	24 (96.0)
การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม	15 (100.0)	27 (93.1)	36 (100.0)	22 (88.0)
ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน	8 (53.3)	24 (82.8)	36 (100.0)	22 (88.0)
ความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย	15 (100.0)	12 (41.4)	36 (100.0)	2 (8.0)
มารยาทผู้ติดต่อประสานของผู้ขาย	15 (100.0)	24 (82.8)	0 (0.0)	21 (84.0)
การมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	1 (4.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 59 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่ง มีเกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขายหลังการขาย ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขาย คือ การบริการก่อนและหลังการขาย การเสนอราคาที่ดีที่สุด การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม ความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย และมารยาทผู้ติดต่อประสานของผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 53.3 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อ โครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขาย คือ การบริการก่อนและหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การเสนอราคาที่ดีที่สุด คิดเป็นร้อยละ 96.6 การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 93.1 ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน และมารยาทผู้ติดต่อประสานงานของผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 82.8 ความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 41.4 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาใน โครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขาย คือ การบริการก่อนและหลังการขาย การเสนอราคาที่ดีที่สุด การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน และความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีเกณฑ์ในการประเมินผลผู้ขาย คือ การบริการก่อนและหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ การเสนอราคาที่ดีที่สุด คิดเป็นร้อยละ 96.0 การให้วงเงินเครดิตที่เหมาะสม และความสะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็นร้อยละ 88.0 มารยาทผู้ติดต่อประสานงานของผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 84.0 ความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 8.0 และการมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 60 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามตามการปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผลของการใช้คอนกรีตผสมเสร็จหลังการจัดซื้อ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

การปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผลของการใช้คอนกรีตผสมเสร็จหลังการจัดซื้อ	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ยังคงใช้ตราสินค้าเดิมแต่ให้ผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จหาสาเหตุและปรับปรุง	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	25 (100.0)
จัดหาตราสินค้าใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับตราสินค้าเดิม	7 (46.7)	12 (41.4)	36 (100.0)	5 (20.0)
เปลี่ยนตราสินค้าใหม่ โดยไม่มีตราสินค้าเดิมมาพิจารณา	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อโครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 60 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละตำแหน่งมีการปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผลของการใช้คอนกรีตผสมเสร็จหลังการจัดซื้อ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการปฏิบัติ คือ ยังคงใช้ตราสินค้าเดิมแต่ให้ผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จหาสาเหตุและปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ จัดหาตราสินค้าใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับตราสินค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 46.7 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการปฏิบัติ คือ ยังคงใช้ตราสินค้าเดิมแต่ให้ผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จหาสาเหตุและปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ จัดหาตราสินค้าใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับตราสินค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 41.4 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการปฏิบัติ คือ ยังคงใช้ตราสินค้าเดิมแต่ให้ผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จหาสาเหตุและปรับปรุง และจัดหาตราสินค้าใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับตราสินค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการปฏิบัติ คือ ยังคงใช้ตราสินค้าเดิมแต่ให้ผู้ผลิตคอนกรีตผสมเสร็จหาสาเหตุและปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ จัดหาตราสินค้าใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับตราสินค้าเดิม คิดเป็นร้อยละ 20.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 61 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ตามการปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการจัดซื้อ จำแนกตาม ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

การปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผู้ขาย คอนกรีตผสมเสร็จหลังการจัดซื้อ	เจ้าของ โครงการ	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	ผู้รับเหมา ในโครงการ	วิศวกร ควบคุมงาน
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ยังคงซื้อกับผู้ขายรายเดิมแต่ให้ผู้ขายหาสาเหตุและ ปรับปรุง	15 (100.0)	29 (100.0)	36 (100.0)	5 (20.0)
จัดหาผู้ขายรายใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับผู้ขายราย เดิม	0 (0.0)	18 (62.1)	36 (100.0)	25 (100.0)
เปลี่ยนผู้ขายรายใหม่ โดยไม่มีผู้ขายรายเดิมมา พิจารณา	0 (0.0)	10 (34.5)	0 (0.0)	0 (0.0)

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งเจ้าของโครงการ จำนวน 15 ราย ฝ่ายจัดซื้อ
โครงการ จำนวน 29 ราย ผู้รับเหมาในโครงการ จำนวน 36 ราย และวิศวกรควบคุมงาน จำนวน 25 ราย

จากตารางที่ 61 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามแต่ละ
ตำแหน่งมีการปฏิบัติในกรณีที่ไม่พอใจผู้ขายคอนกรีตผสมเสร็จหลังจากการจัดซื้อ ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบ
แบบสอบถามมีทั้งหมด มีการปฏิบัติ คือ ยังคงซื้อกับผู้ขายรายเดิมแต่ให้ผู้ขายหาสาเหตุและ
ปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบ
แบบสอบถามทั้งหมด มีการปฏิบัติ คือ ยังคงซื้อกับผู้ขายรายเดิมแต่ให้ผู้ขายหาสาเหตุและปรับปรุง
คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ จัดหาผู้ขายรายใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับผู้ขายรายเดิม คิดเป็น
ร้อยละ 62.1 และเปลี่ยนผู้ขายรายใหม่ โดยไม่มีผู้ขายรายเดิมมาพิจารณา คิดเป็นร้อยละ 34.5
ตามลำดับ

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบ
แบบสอบถามทั้งหมด มีการปฏิบัติ คือ ยังคงซื้อกับผู้ขายรายเดิมแต่ให้ผู้ขายหาสาเหตุและปรับปรุง
และจัดหาผู้ขายรายใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับผู้ขายรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 100.0

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการปฏิบัติ คือ จัดหาผู้ขายรายใหม่เพื่อเปรียบเทียบกับผู้ขายรายเดิม คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ยังกงซื้อกับผู้ขายรายเดิมแต่ให้ผู้ขายหาสาเหตุและปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 20.0 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ
ของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 62 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ
สำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
ของส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์

ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
บริการในการจัดส่ง ตรงตามเวลาที่ต้องการ	103 (98.1)	2 (1.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.98 (มากที่สุด)	1
มีการรับประกันคุณภาพ ผลิตภัณฑ์	51 (48.6)	46 (43.8)	8 (7.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.41 (มาก)	2
ความสะดวกในการติดต่อ ประสานงาน	38 (36.2)	67 (63.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.36 (มาก)	3
ทรายหือมีชื่อเสียง และเป็นที่ยอมรับ	21 (20.0)	81 (77.1)	3 (2.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.17 (มาก)	4
มีบริการเสริม	18 (17.1)	76 (72.4)	10 (9.5)	1 (1.0)	0 (0.0)	4.06 (มาก)	5
มีเอกสารรับรองคุณภาพ ตามมาตรฐานรองรับ	17 (16.2)	77 (73.3)	11 (10.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.06 (มาก)	5
มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพ ประจำรถจัดส่ง	3 (2.9)	74 (70.5)	28 (26.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.76 (มาก)	6
มีคุณสมบัติหลากหลาย ตามแต่ละประเภทงาน	3 (2.9)	63 (60.0)	39 (37.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.66 (มาก)	7
รถโม้ที่จัดส่งมีความใหม่ และสะอาด	3 (2.9)	68 (64.8)	19 (18.1)	15 (14.3)	0 (0.0)	3.56 (มาก)	8
ค่าเฉลี่ยรวมด้านผลิตภัณฑ์						4.11 (มาก)	

จากตารางที่ 62 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการ
ตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม

โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ บริการในการจัดส่งตรงตามเวลาที่ต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.98) อยู่ในระดับมากที่สุด มีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.41) และความสะดวกในการติดต่อประสานงาน (ค่าเฉลี่ย 4.36) อยู่ในระดับมาก

ตารางที่ 63 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของคือนกริตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามของส่วนประสมการตลาดด้านราคา

ด้านราคา	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ราคาเหมาะสมตามที่ โครงการกำหนด	63 (60.0)	42 (40.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.60 (มากที่สุด)	1
ระยะเวลาในการไม่ ปรับเปลี่ยนราคา	63 (60.0)	41 (39.0)	1 (1.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.59 (มากที่สุด)	2
ราคาถูกที่สุด	52 (49.5)	48 (45.7)	5 (4.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.45 (มาก)	3
จำนวนวงเงินในการชำระ เงิน	18 (17.1)	86 (81.9)	1 (1.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.16 (มาก)	4
ระยะเวลาในการให้เครดิต	13 (12.4)	91 (86.7)	1 (1.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.11 (มาก)	5
ค่าเฉลี่ยรวมด้านราคา						4.38 (มาก)	

จากตารางที่ 63 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของคือนกริตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมตามที่โครงการกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.60) และระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา (ค่าเฉลี่ย 4.59) อยู่ในระดับมากที่สุด และราคาถูกที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.45) อยู่ในระดับมาก

ตารางที่ 64 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชื่อคอนกรีตผสมเสร็จ สำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ของส่วนประสมการตลาดด้านการจัดจำหน่าย

ด้านการจัดจำหน่าย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ					ค่าเฉลี่ย (แปดผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ความสะดวกในการสั่งซื้อ	47 (44.8)	58 (55.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.45 (มาก)	1
ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล	20 (19.0)	84 (80.0)	1 (1.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.18 (มาก)	2
ความสะดวกในการชำระเงิน	9 (8.6)	70 (66.7)	26 (24.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.84 (มาก)	3
ความรู้ความสามารถของผู้ให้บริการพนักงาน	9 (8.6)	59 (56.2)	37 (35.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.73 (มาก)	4
ความรู้ความสามารถของผู้ให้บริการขาย	9 (8.6)	46 (43.8)	50 (47.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.61 (มาก)	5
ค่าเฉลี่ยรวมด้านการจัดจำหน่าย						3.96 (มาก)	

จากตารางที่ 64 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชื่อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ความสะดวกในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.45) ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล (ค่าเฉลี่ย 4.18) และความสะดวกในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.84) อยู่ในระดับมาก

ตารางที่ 65 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชื้อคอนกรีตผสมเสร็จ สำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ของส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ					ค่าเฉลี่ย (แปดผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ	29 (27.6)	74 (70.5)	2 (1.9)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.26 (มาก)	1
มีการจัดงานประชาสัมพันธ์ร่วมกับทางโครงการ	38 (36.2)	39 (37.1)	28 (26.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.10 (มาก)	2
มีการให้ส่วนลดเงินสด	19 (18.1)	54 (51.4)	32 (30.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.88 (มาก)	3
มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆร่วมกับทางโครงการ	23 (21.9)	37 (35.2)	40 (38.1)	5 (4.8)	0 (0.0)	3.74 (มาก)	4
มีการจัดส่งวารสารข้อมูลข่าวสารต่างๆ ไปที่โครงการ	3 (2.9)	54 (51.4)	48 (45.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.57 (มาก)	5
มีแคตตาล็อกแสดงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์	40 (38.1)	59 (56.2)	6 (5.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.32 (ปานกลาง)	6
มีการสะสมเพื่อแลกของรางวัล	1 (1.0)	57 (54.3)	21 (20.0)	26 (24.8)	0 (0.0)	3.31 (ปานกลาง)	7
มีการแจกของสมนาคุณทันที	0 (0.0)	51 (48.6)	26 (24.8)	28 (26.7)	0 (0.0)	3.22 (ปานกลาง)	8
ค่าเฉลี่ยรวมด้านการส่งเสริมการตลาด						3.68 (มาก)	

จากตารางที่ 65 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68) ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญ 3 อันดับแรก อยู่ในระดับมาก คือ มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ (ค่าเฉลี่ย

4.26) มีการจัดงานประชาสัมพันธ์ร่วมกับทางโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.10) และมีการให้ส่วนลดเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.88)

ตารางที่ 66 ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรรของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามของปัจจัยส่วนประสมการตลาด

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	ลำดับ
ด้านราคา	4.38	มาก	1
ด้านผลิตภัณฑ์	4.11	มาก	2
ด้านการจัดจำหน่าย	3.96	มาก	3
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.68	มาก	4

จากตารางที่ 66 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม อยู่ในระดับมากในทุก ๆ ด้าน โดยด้านราคา เป็นอันดับแรก (ค่าเฉลี่ย 4.38) รองลงมา คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.11) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.96) และด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.68) ตามลำดับ

ตารางที่ 67 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ 10 อันดับแรกของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ของปัจจัยย่อย

อันดับ	ปัจจัยย่อย	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ปัจจัยส่วนประสมการตลาด
1	บริการในการจัดส่งตรงตามเวลาที่ ต้องการ	4.98 (มากที่สุด)	ด้านผลิตภัณฑ์
2	ราคาเหมาะสมตามที่โครงการกำหนด	4.60 (มากที่สุด)	ด้านราคา
3	ระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา	4.59 (มากที่สุด)	ด้านราคา
4	ราคาถูกที่สุด	4.45 (มาก)	ด้านราคา
4	ความสะดวกในการสั่งซื้อ	4.45 (มาก)	ด้านการจัดจำหน่าย
5	มีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์	4.41 (มาก)	ด้านผลิตภัณฑ์
6	ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน	4.36 (มาก)	ด้านผลิตภัณฑ์
7	มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูล และคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ	4.26 (มาก)	ด้านการส่งเสริมการตลาด
8	ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล	4.18 (มาก)	ด้านการจัดจำหน่าย
9	ตราที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ	4.17 (มาก)	ด้านผลิตภัณฑ์
10	จำนวนเงินในการชำระเงิน	4.16 (มาก)	ด้านราคา

จากตารางที่ 67 พบว่าปัจจัยย่อย 10 อันดับแรก ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม คือ บริการในการจัดส่งตรง

ตามเวลาที่ต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.98) ราคาเหมาะสมตามที่โครงการกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.60) และระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา (ค่าเฉลี่ย 4.59) อยู่ในระดับมากที่สุด ความสะดวกในการสั่งซื้อ และราคาถูกที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.45) มีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.41) ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน (ค่าเฉลี่ย 4.36) มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.26) ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล (ค่าเฉลี่ย 4.18) ทรายี่ห้อมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.17) และจำนวนวงเงินในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.16) อยู่ในระดับมาก ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 5 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการ
โครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ตารางที่ 68 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ
สำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
ของส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ด้านผลิตภัณฑ์	ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร			
	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อ โครงการ	ผู้รับเหมา ในโครงการ	วิศวกร ควบคุมงาน
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
บริการในการจัดส่ง ตรงตามเวลาที่ต้องการ	5.00 (มากที่สุด)	5.00 (มากที่สุด)	4.97 (มากที่สุด)	4.96 (มากที่สุด)
มีการรับประกันคุณภาพ ผลิตภัณฑ์	4.80 (มากที่สุด)	4.48 (มาก)	4.08 (มาก)	4.56 (มากที่สุด)
ความสะดวกในการติดต่อ ประสานงาน	4.40 (มาก)	4.34 (มาก)	4.39 (มาก)	4.32 (มาก)
ตราหมีหมีชื่อเสียง และเป็นที่ยอมรับ	4.67 (มากที่สุด)	4.17 (มาก)	4.08 (มาก)	4.00 (มาก)
มีเอกสารรับรองคุณภาพตาม มาตรฐานรองรับ	4.13 (มาก)	4.34 (มาก)	3.75 (มาก)	4.12 (มาก)
มีบริการเสริม	4.07 (มาก)	4.10 (มาก)	4.22 (มาก)	3.76 (มาก)
มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพ ประจำรถจัดส่ง	4.07 (มาก)	3.76 (มาก)	3.47 (มาก)	4.00 (มาก)
มีคุณสมบัติหลากหลาย ตามแต่ละประเภทงาน	3.53 (มาก)	3.66 (มาก)	3.67 (มาก)	3.72 (มาก)
รถโมที่จัดส่งมีความใหม่ และสะอาด	3.60 (มาก)	3.66 (มาก)	3.31 (มาก)	3.80 (มาก)

ตารางที่ 68 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับ โครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบสนองความต้องการของส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามตำแหน่งใน โครงการบ้านจัดสรร

ด้านผลิตภัณฑ์	ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร			
	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ค่าเฉลี่ยรวม	4.25 (มาก)	4.17 (มาก)	3.99 (มาก)	4.11 (มาก)

จากตารางที่ 68 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบสนองความต้องการ โดยรวมทุกตำแหน่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก และปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ของแต่ละตำแหน่ง ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบสนองความต้องการ คือ บริการในการจัดส่งตรงตามเวลาที่ต้องการ (ค่าเฉลี่ย 5.00) มีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.80) ทรายห่อมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.67) อยู่ในระดับมากที่สุด

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบสนองความต้องการ คือ บริการในการจัดส่งตรงตามเวลาที่ต้องการ (ค่าเฉลี่ย 5.00) อยู่ในระดับมากที่สุด มีการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.48) และมีเอกสารรับรองคุณภาพตามมาตรฐานรองรับ (ค่าเฉลี่ย 4.34) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบสนองความต้องการ คือ บริการในการจัดส่งตรงตามเวลาที่ต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.97) อยู่ในระดับมากที่สุด ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน (ค่าเฉลี่ย 4.39) และ มีบริการเสริม (ค่าเฉลี่ย 4.22) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบสนองความต้องการ คือ บริการในการจัดส่งตรงตามเวลาที่ต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.96) และมีการรับประกัน

คุณภาพผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.56) อยู่ในระดับมากที่สุด ความสะดวกในการติดต่อประสานงาน (ค่าเฉลี่ย 4.32) อยู่ในระดับมาก

ตารางที่ 69 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ สำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ของส่วนประสมการตลาดด้านราคา จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ด้านราคา	ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร			
	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ราคาเหมาะสมตามที่โครงการกำหนด	4.80 (มากที่สุด)	4.72 (มากที่สุด)	4.44 (มาก)	4.56 (มากที่สุด)
ระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา	4.87 (มากที่สุด)	4.62 (มากที่สุด)	4.39 (มาก)	4.68 (มากที่สุด)
ราคาถูกที่สุด	4.20 (มาก)	4.62 (มากที่สุด)	4.31 (มาก)	4.60 (มากที่สุด)
จำนวนเงินในการชำระเงิน	4.40 (มาก)	4.24 (มาก)	4.03 (มาก)	4.12 (มาก)
ระยะเวลาในการให้เครดิต	4.07 (มาก)	4.31 (มาก)	4.00 (มาก)	4.08 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	4.47 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)	4.23 (มาก)	4.41 (มาก)

จากตารางที่ 69 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม โดยรวมทุกตำแหน่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ยกเว้นตำแหน่งฝ่ายจัดซื้อโครงการที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด และปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ของแต่ละตำแหน่ง ดังนี้

ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ ระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา (ค่าเฉลี่ย 4.87) และราคาเหมาะสมตามที่

โครงการกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.80) อยู่ในระดับมากที่สุด และจำนวนวงเงินในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.40) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ ราคาเหมาะสมตามที่โครงการกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.72) ราคาถูกที่สุด และระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา (ค่าเฉลี่ย 4.62) อยู่ในระดับมากที่สุด

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ ราคาเหมาะสมตามที่โครงการกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.44) ระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา (ค่าเฉลี่ย 4.39) และราคาถูกที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.31) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถาม คือ ระยะเวลาในการไม่ปรับเปลี่ยนราคา (ค่าเฉลี่ย 4.68) ราคาถูกที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.56) และราคาเหมาะสมตามที่โครงการกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.60) อยู่ในระดับมากที่สุด

ตารางที่ 70 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ของส่วนประสมการตลาดด้านการจัดจำหน่าย จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ด้านการจัดจำหน่าย	ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร			
	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ความสะดวกในการสั่งซื้อ	4.80 (มากที่สุด)	4.76 (มากที่สุด)	4.14 (มาก)	4.32 (มาก)
ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล	4.20 (มาก)	4.38 (มาก)	4.08 (มาก)	4.08 (มาก)
ความสะดวกในการชำระเงิน	3.93 (มาก)	4.03 (มาก)	3.72 (มาก)	3.72 (มาก)
ความรู้ความสามารถของผู้ให้บริการหน้างาน	3.60 (มาก)	3.93 (มาก)	3.67 (มาก)	3.68 (มาก)
ความรู้ความสามารถของผู้ให้บริการขาย	3.33 (ปานกลาง)	3.66 (มาก)	3.67 (มาก)	3.64 (มาก)

ตารางที่ 70 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ สำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามของส่วนประสมการตลาดด้านการจัดจำหน่าย จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ด้านการจัดจำหน่าย	ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร			
	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.97 (มาก)	4.15 (มาก)	3.86 (มาก)	3.89 (มาก)

จากตารางที่ 70 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถามโดยรวมทุกตำแหน่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก และปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ของแต่ละตำแหน่ง ดังนี้

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ ความสะดวกในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.80) อยู่ในระดับมากที่สุด ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล (ค่าเฉลี่ย 4.20) และความสะดวกในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.93) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ ความสะดวกในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.76) อยู่ในระดับมากที่สุด ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล (ค่าเฉลี่ย 4.38) และความสะดวกในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.03) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ ความสะดวกในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.14) ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล (ค่าเฉลี่ย 4.08) และความสะดวกในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.72) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถาม คือ ความสะดวกในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.32) ความสะดวกในการประสานงานข้อมูล (ค่าเฉลี่ย 4.08) และความสะดวกในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.72) อยู่ในระดับมาก

ตารางที่ 71 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จ สำหรับโครงการบ้านจัดสรร ของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม ของส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ตำแหน่งในโครงการบ้านจัดสรร			
	เจ้าของโครงการ	ฝ่ายจัดซื้อโครงการ	ผู้รับเหมาในโครงการ	วิศวกรควบคุมงาน
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ	4.20 (มาก)	4.17 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)	4.04 (มาก)
มีการจัดงานประชาสัมพันธ์ร่วมกับทางโครงการ	4.33 (มาก)	4.21 (มาก)	3.81 (มาก)	4.24 (มาก)
มีการให้ส่วนลดเงินสด	4.33 (มาก)	3.83 (มาก)	3.69 (มาก)	3.92 (มาก)
มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ ร่วมกับทางโครงการ	4.07 (มาก)	3.62 (มาก)	3.72 (มาก)	3.72 (มาก)
มีการจัดส่งวารสารข้อมูลข่าวสารต่างๆ ไปที่โครงการ	3.73 (มาก)	3.48 (ปานกลาง)	3.53 (มาก)	3.64 (มาก)
มีแคตตาล็อกแสดงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์	3.13 (ปานกลาง)	3.28 (ปานกลาง)	3.33 (ปานกลาง)	3.48 (ปานกลาง)
มีการสะสมเพื่อแลกของรางวัล	3.47 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)	3.14 (ปานกลาง)	3.36 (ปานกลาง)
มีการแจกของสมนาคุณทันที	3.20 (ปานกลาง)	3.41 (ปานกลาง)	3.11 (ปานกลาง)	3.16 (ปานกลาง)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.81 (มาก)	3.68 (มาก)	3.60 (มาก)	3.70 (มาก)

จากตารางที่ 71 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนกรีตผสมเสร็จของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม โดยรวมทุกตำแหน่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก และปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ของแต่ละตำแหน่ง ดังนี้

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ มีการจัดงานประชาสัมพันธ์ร่วมกับทางโครงการ และมีการให้ส่วนลดเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.33) มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.20) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นฝ่ายจัดซื้อโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ มีการจัดงานประชาสัมพันธ์ร่วมกับทางโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.21) มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.17) และมีการให้ส่วนลดเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.83) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่ตอบแบบสอบถาม คือ มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.50) อยู่ในระดับมากที่สุด มีการจัดงานประชาสัมพันธ์ร่วมกับทางโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.81) และการโฆษณาตามสื่อต่างๆ ร่วมกับทางโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.72) อยู่ในระดับมาก

ผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งเป็นวิศวกรควบคุมงานที่ตอบแบบสอบถาม คือ มีการจัดงานประชาสัมพันธ์ร่วมกับทางโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.24) มีผู้เชี่ยวชาญของผู้ผลิตเข้าไปให้ข้อมูลและคำแนะนำโดยตรงที่โครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.04) และมีการให้ส่วนลดเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.92) อยู่ในระดับมาก

ส่วนที่ 6 ปัญหาที่พบหลังจากการเลือกซื้อและใช้งานคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการ
โครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 72 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
จำแนกตามปัญหาที่พบหลังจากการเลือกซื้อและใช้งานคอนกรีตผสมเสร็จสำหรับผู้ประกอบการ
โครงการบ้านจัดสรร

ปัญหาที่พบหลังจากการเลือกซื้อและใช้งานคอนกรีต ผสมเสร็จสำหรับโครงการบ้านจัดสรร	จำนวน	ร้อยละ
บริการในการจัดส่งไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ	105	100.0
ไม่มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพคอนกรีตผสมเสร็จมาดูแลที่ หน่วยงานก่อสร้าง	73	69.5
มารยาทของผู้ให้บริการขายและผู้ให้บริการหน้างานไม่ดี	46	43.8
ความไม่สะดวกในการติดต่อประสานงาน	44	41.9
คุณสมบัติของคอนกรีตผสมเสร็จไม่เป็นไปตามที่ต้องการ	33	31.4
ไม่ยอมรับประกันความเสียหายที่เกิดขึ้นจากผลิตภัณฑ์	23	21.9
ไม่มีใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐานรองรับ	11	10.5
รถโม้ที่จัดส่งมีเก่าและสกปรก	11	10.5

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

: ค่าร้อยละคำนวณจากผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรจำนวน 105 ราย

จากตารางที่ 72 พบว่าผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด พบปัญหาหลังจากการเลือกซื้อและใช้งานคอนกรีตผสมเสร็จ คือ บริการในการจัดส่งไม่
ตรงตามเวลาที่ต้องการ คิดเป็นร้อยละ 100.0 รองลงมา คือ ไม่มีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพคอนกรีต
ผสมเสร็จมาดูแลที่หน่วยงานก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 69.5 มารยาทของผู้ให้บริการขายและผู้
ให้บริการหน้างานไม่ดี คิดเป็นร้อยละ 43.8 ความไม่สะดวกในการติดต่อประสานงาน คิดเป็น
ร้อยละ 41.9 คุณสมบัติของคอนกรีตผสมเสร็จไม่เป็นไปตามที่ต้องการ คิดเป็นร้อยละ 31.4 ไม่ยอม
รับประกันความเสียหายที่เกิดขึ้นจากผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 21.9 ไม่มีใบรับรองคุณภาพตาม
มาตรฐานรองรับ และรถโม้ที่จัดส่งมีเก่าและสกปรก คิดเป็นร้อยละ 10.5 ตามลำดับ