



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

เลขที่.....

## แบบสอบถาม

## คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นการหาข้อมูลเพื่อประกอบการศึกษา “ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อคอนโดมิเนียมในอำเภอเมืองเชียงใหม่” สำหรับใช้ในการทำการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดนี้ จะใช้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น ดังนั้นจึงขอความกรุณาท่านตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นและความรู้สึกที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด ผู้ศึกษาขอขอบคุณทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย  ลงในช่อง  หน้าคำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องตามความเป็นจริงมากที่สุดตามความคิดเห็นของท่าน

1. เพศ  1. ชาย  2. หญิง
2. อายุ  1. 21-30 ปี  2. 31-40 ปี  3. 31-40 ปี  
 4. 41-50 ปี  5. 51-60 ปี  6. 61 ปีขึ้นไป
3. สถานภาพ  1. โสด  
 2. สมรส จำนวนบุตร.....คน  
 3. หย่าร้าง/หม้าย หรือแยกกันอยู่
4. อาชีพ  1. นักศึกษา  
 2. ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
 3. พนักงานเอกชน  
 4. เจ้าของกิจการ  
 5. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

## 5. ระดับการศึกษาสูงสุด

1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย  2. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.  
 3. ปวส./อนุปริญญา  4.ปริญญาตรี  
 5. สูงกว่าปริญญาตรี(ระบุ.....)

## 6. ปัจจุบันท่านอาศัยอยู่กับใคร

1. คนเดียว  2.สามี/ภรรยา/บุตร  
 3. บิดา-มารดา  4.ญาติพี่น้อง  
 5. เพื่อน  6. อื่นๆ(ระบุ).....

## 7. การครอบครองที่พักที่ท่านอาศัยอยู่ในปัจจุบัน

1. ของตัวเอง  2. ของครอบครัว  
 3. เช่าอาศัย  4. อื่นๆ(ระบุ).....

## 8. ภูมิลำเนาเดิมท่านอยู่

1. จังหวัดเชียงใหม่ (ระบุอำเภอหรือสถานที่ใกล้เคียง).....  
 2. ต่างจังหวัด (โปรดระบุ) .....

## 9. ท่านมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ

1. 15,000- 20,000 บาท  2. 20,001 – 30,000 บาท  
 3. 30,001 – 40,000 บาท  4. 40,000 บาทขึ้นไป

## 10. ท่านสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองเชียงใหม่หรือไม่

1. สนใจ ประเภทบ้านเดี่ยว (ไม่ต้องตอบคำถามที่เหลือ)  
 2. สนใจ ประเภทคอนโดมิเนียม (ตอบคำถามที่เหลือ)  
 5. ไม่สนใจ (ไม่ต้องตอบคำถามที่เหลือ)

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับการพิจารณาตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย  ลงในช่อง  หน้าคำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องตามความเป็นจริงมากที่สุดในการคิดเห็นของท่าน

1. สาเหตุที่ท่านต้องการซื้อคอนโดมิเนียม
 

<input type="checkbox"/> 1. ซื้อเป็นที่อยู่อาศัย	<input type="checkbox"/> 2. ซื้อเพื่อเก็งกำไร
<input type="checkbox"/> 3. ซื้อเก็บไว้เพื่ออนาคต	<input type="checkbox"/> 4. ซื้อเพื่อความสะดวกในการทำงาน
<input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ (ระบุ).....	
2. ขนาดพื้นที่ใช้สอยของคอนโดมิเนียมที่ท่านต้องการ
 

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 30 ตร.ม.	<input type="checkbox"/> 2. 31-50 ตร.ม.
<input type="checkbox"/> 3. 51-70 ตร.ม.	<input type="checkbox"/> 4. 71-80 ตร.ม.
<input type="checkbox"/> 5. 81ตร.ม.ขึ้นไป	
3. งบประมาณในการซื้อคอนโดมิเนียมของท่าน
 

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 800,000 บาท	<input type="checkbox"/> 2. 800,000-1,000,000 บาท
<input type="checkbox"/> 3. 1,000,001-1,500,000 บาท	<input type="checkbox"/> 4. 1,500,001-2,000,000 บาท
<input type="checkbox"/> 5. 2,000,000 บาทขึ้นไป	
4. ใครมีส่วนในการตัดสินใจเลือกซื้อ
 

<input type="checkbox"/> 1. ครอบครัว	<input type="checkbox"/> 2. คนรู้จัก
<input type="checkbox"/> 3. เพื่อน	<input type="checkbox"/> 4. พนักงานขาย
<input type="checkbox"/> 5. ตัดสินใจด้วยตัวเอง	<input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (ระบุ.....)
5. ท่านรับทราบข้อมูลข่าวสารจากแหล่งใดเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม
 

<input type="checkbox"/> 1. หนังสือพิมพ์	<input type="checkbox"/> 2. วิทยุ
<input type="checkbox"/> 3. วารสาร	<input type="checkbox"/> 4. ป้ายโฆษณา
<input type="checkbox"/> 4. เว็บไซต์	<input type="checkbox"/> 5. สังคมออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก ทวิตเตอร์ เป็นต้น
<input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (ระบุ.....)	
6. ถ้าท่านมีโอกาสซื้อคอนโดมิเนียม ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงิณคาวนนานเท่าใดที่ท่านต้องการ
 

<input type="checkbox"/> 1. 3 งวด	<input type="checkbox"/> 2. 6 งวด
<input type="checkbox"/> 3. 8 งวด	<input type="checkbox"/> 4. 10 งวด
<input type="checkbox"/> 5. 12 งวด	<input type="checkbox"/> 6. มากกว่า 12 งวด (ระบุ.....)

7. ถ้าท่านมีโอกาสซื้อคอนโดมิเนียม ระยะเวลาในการผ่อนชำระนานเท่าใดที่ท่านต้องการ

1. 10 ปี                       2. 15 ปี  
 3. 20 ปี                       4. 25 ปี  
 4. อื่นๆ (ระบุ.....)

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อคอนโดมิเนียมในอำเภอเมืองเชียงใหม่

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความที่กำหนดให้ต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย  ในช่อง  ที่ท่านเห็นว่าตรงกับระดับที่มีผลต่อการซื้อคอนโดมิเนียมของท่าน

ส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการซื้อ คอนโดมิเนียม				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
<b>ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)</b>					
1. การออกแบบโครงสร้างอาคารมีความทนทาน					
2. รูปแบบอาคาร สไตล์การตกแต่งและความสวยงามของอาคาร					
3. ขนาดพื้นที่ใช้สอยของห้องโดยรวม					
4. ขนาดห้องนั่งเล่น					
5. ขนาดของห้องนอน					
6. ขนาดของห้องน้ำ					
7. ขนาดของห้องครัว					
8. ขนาดของระเบียง					
9. การแบ่งพื้นที่ของห้องที่เหมาะสม					
10. ทิศทางของห้อง					
11. วัสดุที่ใช้ในการตกแต่งภายในมีความทันสมัย					
12. จำนวนที่จอดรถเพียงพอ					
13. สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น ห้องฟิตเนส สระว่ายน้ำ พื้นที่สีเขียว ห้องอ่านหนังสือและเล่นอินเทอร์เน็ต เป็นต้น					
14. ประสบการณ์ของโครงการ					
15. ภาพลักษณ์ของโครงการ					

ส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการซื้อ				
	คอนโดมิเนียม				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
<b>ปัจจัยด้านราคา (Price)</b>					
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
2. จำนวนเงินดาวน์(มูลค่า)					
3. ระยะเวลาในการจ่ายเงินดาวน์					
4. เงื่อนไขการชำระเงินดาวน์					
5. อัตราค่าใช้จ่ายส่วนกลาง					
6. โครงการมีการจัดสถาบันการเงินไว้ให้กู้ เพื่อความสะดวก					
7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place)</b>					
1. มีความสะดวกในการติดต่อฝ่ายขายโครงการคอนโดมิเนียม					
2. มีบู๊ทตามศูนย์การค้าเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อ					
3. สถานที่ตั้งสำนักงานขาย					
4. สถานที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านชุมชน ใกล้สถานที่ทำงาน					
5. การเดินทางสัญจร ไปมาสะดวก					
6. มีรถรับส่งเพื่อเข้าสู่สถานที่จริง					
7. มีความหลากหลายของช่องทางการติดต่อสื่อสาร เช่น โทรศัพท์, อินเทอร์เน็ต, ตัวแทนขาย เป็นต้น					
8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)</b>					
1. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ท้องถิ่น ป้ายโฆษณา วารสาร เป็นต้น					
2. มีการแจกแผ่นพับ โบว์ชัวร์เพื่อให้ข้อมูลโครงการ และสื่อสารความคืบหน้าโครงการเป็นระยะๆ					

ส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการซื้อ				
	คอนโดมิเนียม				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
3. มีการแจกของสมนาคุณ ของแถมต่างๆ เช่น จักรวาลรถยนต์ แคมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ เป็นต้น					
4. สามารถเข้าอยู่อาศัยก่อนทำการโอนได้					
5. แคมประกันอัคคีภัยฟรีสำหรับปีแรก					
6. จัดการดูแลพื้นที่ส่วนกลางให้ฟรี ก่อนที่จะมีการจัดตั้ง คณะกรรมการนิติบุคคลอาคารชุด					
7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ปัจจัยด้านบุคลากร</b>					
1. การต้อนรับ การบริการ และอรรถาศัยของพนักงานขาย					
2. การให้คำแนะนำและการเอาใจใส่จากพนักงานขาย					
3. การแต่งกายของพนักงานขาย					
4. บุคลิกภาพ และมารยาทของพนักงานขาย					
5. พนักงานมีความรู้ความสามารถในการอธิบายให้เข้าใจอย่าง ชัดเจน					
6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ</b>					
1. ระบบสาธารณูปโภคที่ครบครัน (ประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์)					
2. การวางระบบรักษาความปลอดภัยด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย					
3. การวางระบบเน็ตเวิร์คเชื่อมต่อโครงข่ายสาธารณะ					
4. การจัดการความสะอาดและความเป็นระเบียบของพื้นที่ ส่วนกลาง					
5. การออกแบบผังโครงการโดยรวมน่าอยู่อาศัย					
6. การจัดพื้นที่สาธารณะภายใน โครงการ เช่น จัดให้มีพื้นที่สีเขียว พื้นที่สำหรับเด็ก เป็นต้น					
7. การจัดพื้นที่จอดรถ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อย่าง เป็นระเบียบและมีเครื่องหมายแสดงอย่างชัดเจน					

ส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการซื้อ				
	คอนโดมิเนียม				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
8. สภาพของส่วนต้อนรับภายในอาคาร การตกแต่งอย่างเป็นระเบียบ เรียบร้อย และสวยงาม					
9. สภาพของสำนักงานขาย และการตกแต่งน่าเชื่อถือ ไว้วางใจได้					
10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ</b>					
1. กระบวนการนำเสนอขายมีรูปแบบที่เข้าใจง่ายด้วยเอกสาร โหมดอาคาร/ห้องพัก และการแสดงแบบ 3 มิติด้วยคอมพิวเตอร์ผ่านจอขนาดใหญ่					
2. มีกระบวนการให้บริการนำชมห้องตัวอย่าง รถรับส่งเข้าสู่สถานที่ก่อสร้างจริง พร้อมเอกสารและคำอธิบายที่ชัดเจน เข้าใจง่าย					
3. มีกระบวนการในการจอง การทำสัญญาที่แสดงขั้นตอนอย่างชัดเจน รวมถึงเอกสารที่ต้องใช้ พร้อมตัวอย่างประกอบ					
4. มีกระบวนการตรวจสอบ และส่งมอบห้องพัก แสดงเป็นรายการ (Check List) อย่างละเอียดและถูกต้องตามหลักวิชาช่าง รวมถึงการแก้ไขข้อบกพร่องที่ตรวจพบและการทบทวนการแก้ไขดังกล่าว เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจ					
5. มีการรับประกันการซ่อมแซม หลังจากโอนแล้ว 1 ปี					
6. อื่นๆ (ระบุ.....)					



ส่วนที่ 4 : ข้อมูลปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อคอนโดมิเนียมในอำเภอเมืองเชียงใหม่

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความต้องการของท่าน

1. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

- 1. การออกแบบอาคารไม่สวยงาม ไม่ทันสมัย
- 2. วัสดุที่ใช้ในการตกแต่งภายในไม่ทันสมัย ไม่สวยงาม
- 3. การแบ่งพื้นที่แต่ละห้องไม่เหมาะสม
- 4. ตำแหน่งที่ตั้งของห้องไม่เหมาะสม
- 5. จำนวนที่จอดรถไม่เพียงพอ
- 6. ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ห้องอ่านหนังสือ เป็นต้น
- 7. โครงการไม่มีชื่อเสียง

2. ปัญหาด้านราคา (Price) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

- 1. ราคาไม่เหมาะสมกับคุณภาพ
- 2. จำนวนเงินคาวนั่มากไป ควรจะอยู่ในช่วง.....ถึง.....บาท
- 3. ระยะเวลาในการจ่ายเงินคาวนั้น้อยไป ควรจะอยู่ในช่วง.....ถึง.....เดือน
- 4. เงื่อนไขการชำระเงินคาวนัไม่ยืดหยุ่น
- 5. โครงการไม่มีบริการแนะนำสถาบันการเงินไว้ให้กู้

3. ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย (Place) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

- 1. ไม่มีความสะดวกในการติดต่อกับฝ่ายขายโครงการ
- 2. ไม่มีบู๊ทในศูนย์การค้า
- 3. สถานที่ตั้งสำนักงานขายหายาก
- 4. สถานที่ตั้งโครงการอยู่ไกล
- 5. โครงการไม่มีบริการรถรับส่งเข้าดูสถานที่ก่อสร้างจริง
- 6. ช่องทางการติดต่อสื่อสารกับฝ่ายขายโครงการมีน้อย

4. ปัญหาด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

- 1. ไม่มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ
- 2. ไม่มีการแจกแผ่นพับ โบว์ชัวร์เพื่อให้ข้อมูลโครงการ
- 3. ไม่มีส่วนลดและสิทธิพิเศษ

4. ไม่มีการแจกของสมนาคุณ ของแถมต่างๆ

5. ไม่มีเงื่อนไขพิเศษอื่นๆ

5. ปัญหาด้านบุคลากร (People) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1. พนักงานขายพุดจาไม่สุภาพ

2. พนักงานขายไม่เอาใจใส่ต่อลูกค้า

3. พนักงานขายไม่ค่อยกระตือรือร้นในการขาย

4. พนักงานขายมีความรู้ไม่เพียงพอ

6. ปัญหาด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1. ไม่มีประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ในพื้นที่ส่วนกลาง

2. ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัย เช่น กล้องโทรทัศน์วงจรปิด

3. ไม่มีระบบอินเตอร์เน็ต

4. ไม่มีการจัดการทางด้านความสะอาดในพื้นที่ส่วนกลาง

5. ไม่มีพื้นที่สาธารณะ

6. การจัดพื้นที่จอดรถไม่เป็นระเบียบ

7. สภาพพื้นที่ส่วนต้อนรับไม่เป็นระเบียบและไม่สะอาด

8. สภาพสำนักงานขายไม่เป็นระเบียบและไม่สะอาด

7. ปัญหาด้านกระบวนการให้บริการ (Process) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1. การนำเสนอขายไม่น่าสนใจ

2. ไม่มีการนำชมห้องตัวอย่าง และไม่มีเอกสารประกอบ

3. กระบวนการจอง และทำสัญญา ยุ่งยาก ไม่ชัดเจน

4. การส่งมอบห้อง และการตรวจสอบ ไม่ละเอียด

5. ไม่มีการรับประกันการซ่อมหลังโอน

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือเสียสละเวลาตอบแบบสอบถามในครั้งนี้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล

นางสาวทิพย์พารณ์ อมรเวชกุล

วัน เดือน ปีเกิด

7 กรกฎาคม 2517

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนบุญวาทย์วิทยาลัย  
ปีการศึกษา 2535

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ภาควิชาวิศวกรรมเครื่องกล

คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2538

ประสบการณ์

พ.ศ. 2538

วิศวกรฝ่ายผลิต

บริษัท แอล ที อี ซี จำกัด

พ.ศ. 2539 – 2542

วิศวกร

บริษัท ไทคิชา จำกัด

พ.ศ. 2543 – 2546

วิศวกรฝ่ายขายอาวุโส

บริษัท เอส.เอ็ม.ซี (ประเทศไทย) จำกัด

พ.ศ. 2547 – 2548

ผู้จัดการ

บริษัท เอ โอ วี เอ็นจิเนียริง จำกัด

พ.ศ. 2549 – ปัจจุบัน

ผู้จัดการ

บริษัท โทกะ เอ็นจิเนียริง จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved