

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง	ญ
สารบัญภาพ	ฒ
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา	3
นิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา	3
บทที่ 2 ทฤษฎี แนวคิดและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	4
ทฤษฎี และแนวคิด	4
วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	8
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษา	12
ขอบเขตการศึกษา	12
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	12
เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล	13
การเก็บรวบรวมข้อมูล	14
การวิเคราะห์ข้อมูลและแปรผล	15
ระยะเวลาในการศึกษา	16
บทที่ 4 ผลการศึกษา	17
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม	18
ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อทรัพย์สินรอกการขาย	36
ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อ การซื้อทรัพย์สินรอกการขาย	46
ส่วนที่ 4 ข้อมูลแสดงความสัมพันธ์ของความต้องการทรัพย์สินรอกการขาย	88
ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะต่อส่วนประสมทางการตลาด และอื่นๆ	95

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุป และอภิปรายผลการศึกษา	96
สรุปผลการศึกษา	96
อภิปรายผล	103
ข้อค้นพบ	104
ข้อเสนอแนะ	105
บรรณานุกรม	107
ภาคผนวก	
ภาคผนวก	109
ประวัติผู้เขียน	116

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ	18
2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ	18
3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ	19
4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา	19
5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ	20
6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ของครอบครัว เฉลี่ย/เดือน	21
7 แสดงจำนวนและร้อยละของกิจกรรมที่ผู้ตอบแบบสอบถามชอบทำ เรียงตามลำดับ	22
8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามบุคลิกภาพ	24
9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะการถือครองที่ อยู่อาศัยในปัจจุบัน	24
10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบที่อยู่อาศัยใน ปัจจุบัน	25
11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประสบการณ์ในการ ซื้อที่อยู่อาศัย	26
12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ซื้อที่อยู่อาศัย จำแนกตามช่องทาง	26
13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลที่ได้เคยซื้อที่ อยู่อาศัย	27
14 แสดงจำนวนและร้อยละของแหล่งข่าวประชาสัมพันธ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้รับ เรียงตามลำดับ	28
15 แสดงจำนวนและร้อยละของสาเหตุในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม เรียงตามลำดับ	31
16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ ต้องการซื้อ	33

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามขนาดอยู่อาศัยที่ ต้องการซื้อ	34
18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามงบประมาณในการซื้อ ที่อยู่อาศัย	35
19 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของประชากรทั้งหมด	36
20 แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	37
21 แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา	40
2. แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย	42
23 แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่งเสริม การตลาด	44
24 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามเพศ	46
25 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการ ตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามเพศ	47
26 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามเพศ	48
27 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มี อิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามเพศ	49
28 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มี อิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามเพศ	50
29 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามสถานภาพ	51
30 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการ ตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามสถานภาพ	52

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
44 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามอาชีพ	67
45 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามอาชีพ	68
46 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามอาชีพ	69
47 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามอาชีพ	70
48 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามอาชีพ	71
49 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามรายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน	72
50 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามรายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน	73
51 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามรายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน	74
52 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามรายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน	75
53 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามรายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน	76
54 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามลักษณะบุคลิกภาพ	77
55 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามบุคลิกภาพ	78

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
56 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามบุคลิกภาพ	79
57 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามบุคลิกภาพ	80
58 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามบุคลิกภาพ	81
59 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามความต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	82
60 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามความต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	83
61 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามความต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	85
62 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามความต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	86
63 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามความต้องการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	87
64 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	88
65 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพกับลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	89
66 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	90
67 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	91
68 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	92
69 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือนกับลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	93
70 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้เฉลี่ยของครอบครัวกับราคาที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	94
71 แสดงจำนวนข้อเสนอแนะต่อส่วนประสมทางการตลาดและข้อเสนอแนะอื่นๆ	95

สารบัญภาพ

รูป	หน้า
1	6

1 แสดงแบบจำลองส่วนประสมทางการตลาด