

บรรณานุกรม

- กัลยา วาณิชย์ปัญญา. (2545). *สถิติสำหรับการบริหารและวิจัย*. การวิเคราะห์สถิติ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ภาควิชาสถิติ, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.
- กาญจนา พิทักษ์ธีรธรรม. (2537). *ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล*. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์), มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจบัณฑิตวิทยาลัย.
- ดารา ทีปะปาล. (2542). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: รุ่งเรืองศาสน์การพิมพ์.
- ต้องตา สุวรรณ. (2545). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล*. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, บัณฑิตวิทยาลัยสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ.
- เตชะ บุญยะชัย. (2530). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรราคาระดับปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจบัณฑิตวิทยาลัย.
- ทวีศักดิ์ สุวคนธ์. (2535). *บริหารงานขาย*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2540). *การวางแผน เชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- ธิติมา อุณวิไล. (2544). *พฤติกรรมของผู้ขายบ้านมือสองในภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ: กรณีศึกษา เขตบางเขน*. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, ภาควิชาเคหการ.
- บุญญรักษ์ ดวงรักษ์. (2542). *ความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลภายใต้เศรษฐกิจปัจจุบัน*. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจบัณฑิตวิทยาลัย.
- บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. (2523). *สถิติการวิเคราะห์เพื่อการวิจัย*. กรุงเทพฯ: เรือนแก้วการพิมพ์.
- ปริญญ์ ลักษิตานนท์. (2544). *จิตวิทยาและพฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: ทิปปิงพอยท์.
- พิริยะ เหลืองปฐมอร่าม. (2543). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร*. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, สาขาวิชาบริหารธุรกิจบัณฑิตวิทยาลัย.

วิสุทธิ กัลยาศิริ. (2545). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยกรณีเขตบางเขน*. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, สาขาวิชาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย.

ศ. ฟิลลิป คอตเลอร์. *การจัดการตลาด*. แปลโดย ยงยุทธ พงศ์ศิริพันธ์, (และคณะ). (2546).

กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2534). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ไทยพัฒนาศึกษา.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2538). *พฤติกรรมผู้บริโภค ฉบับสมบูรณ์*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ไทยพัฒนาศึกษา.

เสรี วงษ์มณฑา. (2542). *การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: DIAMOND IN BUSINESS WORLD.

Books

Kotler Philip. (1984). *Marketing essentials*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

Kotler Philip. (1998). *Marketing Management*. New Jersey: Prentice – Hall Internation.

สำนักหอสมุด



ภาคผนวก

สำนักหอสมุด

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามผู้บริโภครที่กำลังตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายจากธนาคาร



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทรศัพท์ 0-2986-9434 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-9434 ต่อ 703 <http://www.arch.tu.ac.th> e-mail: info@arch.tu.ac.th

แบบสอบถาม

การวิจัยเรื่อง “กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดสำหรับทรัพย์สินรอการขายประเภทที่อยู่อาศัยของธนาคาร”

คำชี้แจง : แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขาย แบบสอบถามประกอบด้วยข้อมูล 5 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 ทรัพย์สินรอการขาย ที่ต้องการเลือกซื้อ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขาย (บ้านมือสอง)

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนที่ 5 การรับรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับทรัพย์สินรอการขาย

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาามากที่สุด ขอความกรุณาท่านระบุคำตอบที่ตรงความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดยคำตอบของท่าน จะใช้เฉพาะในการศึกษาวิจัยเท่านั้น และขอรับรองว่าการให้ข้อมูลของท่านจะไม่เกิดผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน

นายชัยทัต สว่างแสง

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง: กรุณาใส่เครื่องหมาย ลงในช่อง หน้าข้อความให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว

1. อายุ

- 1.1 ต่ำกว่า 30 ปี
- 1.2 30 - 40 ปี
- 1.3 41 - 50 ปี
- 1.4 51 ปีขึ้นไป

2. อาชีพ

- 2.1 ข้าราชการ 2.2 พนักงานรัฐวิสาหกิจ
- 2.3 ประกอบธุรกิจส่วนตัว 2.4 พนักงานบริษัทเอกชน
- 2.5 อื่น ๆ โปรดระบุ.....

3. รายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน

- 3.1 ต่ำกว่า 20,000.00 บาท 3.2 20,001 - 40,000 บาท
- 3.3 40,001 - 60,000 บาท 3.4 60,001 - 80,000 บาท
- 3.5 80,001 - 100,000 บาท 3.6 มากกว่า 100,000 บาท

ส่วนที่ 2 ทรัพย์สินรอกการขาย (บ้านมือสอง) ที่ท่านต้องการเลือกซื้อ

คำชี้แจง: กรุณาใส่เครื่องหมาย ลงในช่อง หน้าข้อความให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว

4. ท่านมีความประสงค์ซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารโดยวิธีใด

- 4.1 ขอสินเชื่อกับธนาคาร
- 4.2 ชำระเป็นเงินสด

5. หากท่านขอสินเชื่อกับธนาคาร เพื่อซื้อทรัพย์สินรอกการขาย (บ้านมือสอง) (สำหรับผู้ที่เลือกตอบข้อ 4.1) ท่านสามารถขอสินเชื่อโดย

- 5.1 ขอเป็นผู้กู้คนเดียว
- 5.2 ใช้ผู้กู้ร่วม

6. ลักษณะทรัพย์สินรอกการขาย (บ้านมือสอง) ที่ท่านต้องการเลือกซื้อ

- 6.1 บ้านที่ไม่เคยมีคนอยู่อาศัย
- 6.2 บ้านเคยมีคนอยู่อาศัย แต่ปัจจุบันไม่มีคนอยู่อาศัย
- 6.3 บ้านที่ปัจจุบันมีคนอยู่อาศัย

7. รูปแบบทรัพย์สินรอกการขาย (บ้านมือสอง) ที่ท่านต้องการเลือกซื้อ

- 7.1 บ้านเดี่ยว 7.2 ทาวน์เฮาส์
- 7.3 อาคารพาณิชย์ 7.4 บ้านแฝด
- 7.5 อาคารชุด (คอนโดมิเนียม)

8. ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สินรอการขาย (บ้านมือสอง) ที่ท่านต้องการเลือกซื้อ

- 8.1 ใกล้ที่ทำงาน
- 8.2 ใกล้สถานศึกษาบุตร
- 8.3 ใกล้ที่อำนวยความสะดวก (โรงพยาบาล, ห้างสรรพสินค้า)
- 8.4 อื่น ๆ โปรดระบุ.....

9. ราคาทรัพย์สินรอการขาย (บ้านมือสอง) ที่ท่านต้องการเลือกซื้อ

- 9.1 ต่ำกว่า 500,000 บาท
- 9.2 500,001 - 1,000,000 บาท
- 9.3 1,000,001 - 1,500,000 บาท
- 9.4 1,500,001 บาทขึ้นไป

10. เนื้อที่ทรัพย์สินรอการขาย (บ้านมือสอง) ที่ท่านต้องการเลือกซื้อ

- 10.1 น้อยกว่า 20 ตารางวา 10.2 20 - 59 ตารางวา
- 10.3 60 - 99 ตารางวา 10.4 100 ตารางวาขึ้นไป

11. อายุการปลูกสร้างทรัพย์สินรอการขาย (บ้านมือสอง) ที่ท่านที่ต้องการเลือกซื้อและยอมรับได้

- 11.1 น้อยกว่า 2 ปี 11.2 2 - 3 ปี
- 11.3 4 - 5 ปี 11.4 6 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขาย (บ้านมือสอง)

คำชี้แจง: โปรดระบุปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของท่านในการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขาย โดยใส่เครื่องหมาย

✓ ลงในช่องที่ตรงกับความเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขาย	มีผลต่อการตัดสินใจของท่าน	
	ใช่	ไม่ใช่
1. ระดับการศึกษาของท่าน		
2. ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเป็นกรรมสิทธิ์ของท่าน		
3. สร้างครอบครัวใหม่ / แต่งงาน		
4. ความต้องการเป็นอิสระ		
5. เพื่อการลงทุน / เก่งกำไร		
6. ที่อยู่อาศัยเดิมคับแคบเกินไป		
7. สภาพแวดล้อมของที่อยู่อาศัยเดิมไม่ดี		
8. ที่อยู่เดิมมีปัญหาในการเดินทาง		

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

คำชี้แจง โปรดระบุระดับอิทธิพลของส่วนประสมทางการตลาด โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับ
ความเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับอิทธิพล				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินรอการขาย (บ้านมือสอง)					
1. ความสวยงามของรูปแบบบ้านมือสอง					
2. ความเหมาะสมของขนาดที่ดินและพื้นที่ ใช้สอย					
3. ความเสร็จสมบูรณ์ของตัวบ้าน ซึ่งสามารถ ย้ายเข้าอยู่อาศัยได้ทันที					
4. ความพร้อมของเฟอร์นิเจอร์ / อุปกรณ์ตกแต่ง อาทิ ชุดครัวสำเร็จรูป เหล็กดัด เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น					
5. ระบบสาธารณูปโภค อาทิ ไฟฟ้าและ น้ำประปา					
6. ความสะดวกในการคมนาคม อาทิ ใกล้ถนนใหญ่/สถานีรถไฟ					
7. ความใกล้กับย่านธุรกิจ/ศูนย์การค้า					
8. สภาพแวดล้อมของชุมชนโดยรอบ					
ด้านราคา					
1. ราคาขายถูกกว่าราคาท้องตลาดที่มีรูปแบบ เดียวกัน					
2. วางเงินดาวน์ต่ำ และผ่อนชำระในระยะยาว					
3. วงเงินกู้สูง/ดอกเบี้ยต่ำ					
4. ส่วนลดภาษีและค่าธรรมเนียมการโอน					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับอิทธิพล				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
1. ภาพลักษณ์ของธนาคารและสาขาย่อยที่ให้บริการ					
2. ความสะดวกสบายของทำเลที่ตั้งการให้บริการ					
3. จำนวนสาขาของธนาคารที่ให้บริการ					
4. ความสะดวกในด้านเวลาการให้บริการของธนาคาร					
5. บริการพาไปชมบ้านเพื่อดูสถานที่จริง					
6. การบริการซื้อ-ขายบ้านมือสองผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต					
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. ธนาคารมีการจัดแผนลูกค้าสัมพันธ์ไว้บริการรับเรื่องปรึกษา / ร้องเรียนด้านการขายและบริการ					
2. การให้ส่วนลดราคาบ้านลงจากราคาเดิม					
3. การจัดสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ					
4. การผ่อนชำระแบบฟรีดอกเบี้ยในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ					
5. การแจกของสมนาคุณ อาทิ เครื่องปรับอากาศ ทีวี ตู้เย็น เป็นต้น					
6. การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์, วิทยุ					
7. การจัดโปรโมชั่นชิงรางวัล					
8. การออกบูธตามห้างสรรพสินค้า / ตามงานสัมมนาต่าง ๆ					
9. จัดบูธแสดงสินค้าภายในหน่วยงานและสาขาของธนาคาร					

ตอนที่ 5 การรับรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับทรัพย์สินรอการขาย (บ้านมือสอง)

คำชี้แจง โปรดอ่านข้อความต่อไปนี้ แล้วพิจารณาเลือก โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับการรับรู้ของท่านมากที่สุด

การรับรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับบ้านมือสอง	ระดับการรับรู้				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. หนังสือพิมพ์ เช่น วัฏจักร					
2. นิตยสารบ้านพร้อมอยู่					
3. โบรชัวร์ของหน่วยงานด้านอสังหาริมทรัพย์ หรือสถาบันการเงิน					
4. หนังสือรวมทรัพย์สินรอการขายของ สถาบันการเงิน					
5. ป้ายโฆษณาข้างทาง					
6. ป้ายประกาศ ณ ที่ตั้งทรัพย์สินรอการขาย					
7. วิทยุชุมชน					
8. โทรทัศน์					
9. บอร์ดแสดงสินค้าของสถาบันการเงิน					
10. เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ www.reic.or.th					
11. เว็บไซต์ www.clickthaihome.com					
12. เว็บไซต์ www.baan2day.com					
13. เว็บไซต์ของสถาบันการเงินต่าง ๆ					

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ข้อมูลในการทำวิจัย

ภาคผนวก ข

แนวคำถามเพื่อดำเนินการสัมภาษณ์ เพื่อให้ประเมินข้อสรุปที่ได้จากการวิจัย
อันจะนำไปสู่การจัดทำกลยุทธ์ส่วนประกอบการตลาดสำหรับ
ทรัพย์สินรอการขายประเภทที่อยู่อาศัยของธนาคาร



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทรศัพท์ 0-2986-9434 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-9434 ต่อ 703 <http://www.arch.tu.ac.th> e-mail: info@arch.tu.ac.th

แนวคำถามเพื่อดำเนินการสัมภาษณ์

นายชัยทัต สว่างแสง

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชานวัตกรรมกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

คำชี้แจง: แนวคำถามเพื่อใช้ประเมินข้อสรุปที่ได้จากการวิจัย อันจะนำไปสู่การจัดทำกลยุทธ์ส่วนประกอบการตลาดสำหรับทรัพย์สินรอการขายประเภทที่อยู่อาศัยของธนาคาร

1. ทรัพย์สินรอการขายหากสามารถที่จะปรับปรุงซ่อมแซมก่อนที่จะนำมาขาย จะกระตุ้นความรู้สึกลูกค้าในการตัดสินใจซื้อได้ไวรวดเร็วยิ่งขึ้น

.....

.....

.....

2. ธนาคารควรต้องจัดกลุ่มประเภททรัพย์สินรอการขายและระบุรายละเอียดของทรัพย์สินรอการขาย เช่น อายุ การก่อสร้าง ขนาดของที่ดินและพื้นที่ใช้สอย โดยแบ่งตามโซนของทำเลที่ตั้ง ให้ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบราคา ทำเลที่ได้ง่ายขึ้น และธนาคารสามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายจากฐานข้อมูลลูกค้าของธนาคาร พร้อมทั้งจะนำเสนอขายทรัพย์สินรอการขายได้ง่ายขึ้น

.....

.....

.....

3. ธนาคารควรต้องกำหนดราคาต่ำกว่าท้องตลาด แต่ให้ลูกค้ามีการเจรจาต่อรองได้

.....

.....

.....

.....

4. การวางเงินดาวน์กรณีลูกค้าที่ต้องการซื้อสามารถผ่อนชำระเงินดาวน์โดยไม่มีดอกเบี้ยได้ เช่น ผ่อนดาวน์ 6 เดือน หรือ 12 เดือน เป็นต้น

.....

.....

.....

.....

5. ธนาคารสามารถให้วงเงินกู้สูงสุด เช่น ร้อยละ 90 หรือ 100 ของราคาที่ดินอาคารอนุมัติขาย

.....

.....

.....

.....

6. อัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับธนาคารกำหนดช่วงอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ควรอยู่ที่ MLR - 2%

.....

.....

.....

.....

7. การจัดโปรโมชั่นโดยให้ส่วนลดราคาขายลงจากราคาเดิม การจัดสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ หรือผ่อนชำระแบบฟรีดอกเบี้ยในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ และการจัดบูธสินค้างานมหกรรมด้านอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ อาจจจะรางวัลสำหรับผู้จองซื้อทรัพย์สินภายในงานมหกรรม แคมเครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์

.....

.....

.....

.....

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ข้อมูลในการทำวิจัย

ประวัติการศึกษา

ชื่อ	นายชัยทัต สว่างแสง
วันเดือนปีเกิด	28 พฤศจิกายน 2515
วุฒิการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ตำแหน่ง	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายจัดการทรัพย์สินรอการขาย
ทุนการศึกษา	ธนาคารออมสิน
ผลงานทางวิชาการ	-
ประวัติการทำงาน	พนักงานพัฒนาระบบงาน ธนาคารออมสิน ผู้ตรวจสอบระบบงานคอมพิวเตอร์ ธนาคารออมสิน ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายจัดการทรัพย์สินรอการขาย ธนาคารออมสิน

ชำนาญการหอสมุด