

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยพื้นฐานของลูกค้ำที่ตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 2) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้ำในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 3) เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้ำในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำแนกตามปัจจัยพื้นฐาน โดยใช้กลุ่มตัวอย่างจากลูกค้ำที่เลือกซื้ออาคารพาณิชย์ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 242 คน โดยได้วิเคราะห์ข้อมูล ด้วยสถิติร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบสมมติฐาน การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยด้วยสถิติ t-test, F-test และ LSD ผลการวิเคราะห์ปรากฏ ดังต่อไปนี้

สรุปผลการวิจัย

1. ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของลูกค้ำที่มาเลือกซื้ออาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย อายุ 40 ปีขึ้นไป ระดับการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป อาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ รายได้ต่อเดือน 10,001-15,000 บาท สถานภาพสมรสแล้ว และ จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน
2. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้ำในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยาโดยรวมอยู่ในระดับมากทุกด้าน คือ ปัจจัยด้านอาคารพาณิชย์ ด้านความสะดวก ด้านความปลอดภัย ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ และด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ
3. เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้ำ จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานของลูกค้ำ โดยรวม ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และจำนวนสมาชิกในครอบครัวต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ไม่แตกต่างกัน ส่วนลูกค้ำที่มี เพศ อายุ และสถานภาพ ต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ แตกต่าง

อภิปรายผล

จากการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีประเด็นที่น่าสนใจ นำมาอภิปรายผล ดังนี้

1. ปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าที่ตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 40 ปีขึ้นไป ระดับการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป มีอาชีพข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ รายได้ต่อเดือน 10,001-15,000 บาท สถานภาพสมรสแล้ว จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-6 คน ทั้งนี้เพราะว่า เพศชายเป็นหัวหน้าครอบครัว และเมื่ออายุมากขึ้นจะสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัวโดยการหาซื้อที่อยู่อาศัยหรืออาคารพาณิชย์ ในส่วนอาชีพข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ นั้นจะมีสวัสดิการในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระจากสถาบันการเงินที่ถูกกว่าจึงสามารถที่จะซื้ออาคารพาณิชย์มาใช้ประโยชน์ได้ นอกจากนี้ยังอาจนำมาดัดแปลงเป็นกิจการต่างๆ เพื่อหารายได้เสริมได้อีก

2. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้า ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า โดยรวมปัจจัยด้านอาคารพาณิชย์ ด้านความสะดวก ด้านความปลอดภัยด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ และด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลต่อระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์อยู่ในระดับมากทุกด้าน ทั้งนี้เนื่องจากสภาวะทางการเมืองที่ไม่มีความแน่นอน ส่งผลให้การลงทุนชะลอตัว มีผลอย่างยิ่งต่อภาคธุรกิจและการลงทุน โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นภาคการลงทุนที่สะท้อนให้เห็นเศรษฐกิจของประเทศได้อย่างชัดเจน เพราะฉะนั้น การตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในช่วงนี้ จึงต้องอาศัยปัจจัยหลายด้านมาประกอบการตัดสินใจ ในด้านอาคารพาณิชย์ เนื่องจาก ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ ให้ความสำคัญ ในระดับมากกับความมั่นคงในตัวอาคาร เพราะฉะนั้นอาคารพาณิชย์ ควรออกแบบและใช้วัสดุที่มีคุณภาพและมีฝีมือในการก่อสร้างเพื่อลูกค้าจะได้รู้สึกถึงความมั่นใจและปลอดภัย ในด้านราคา เนื่องจาก ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ต้องการซื้ออาคารพาณิชย์อยู่ในวัยทำงานมีภาระในการใช้จ่ายมาก การเก็บเงินซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าจึงเป็นไปได้น้อย ลูกค้าจึงต้องการราคา และระยะเวลาในการผ่อนชำระอาคารพาณิชย์ที่เหมาะสมที่ความสะดวกในการใช้เงิน ในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องมาจาก ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องทำงาน จึงมีเวลาน้อยที่จะเลือกซื้ออาคารพาณิชย์ เพราะฉะนั้นควรมีที่บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง ไว้สำหรับลูกค้าที่สามารถมาใช้บริการได้หลังเวลาเลิกงานหรือในวันหยุด ในด้านการส่งเสริมการตลาด เนื่องจากลูกค้ามีภาวะการณ์ออมที่น้อย เพราะต้องนำเงินเดือนที่ได้แบ่งไปใช้ในชีวิตรส่วนตัวด้านอื่น ๆ อีก จึงทำให้ลูกค้าที่ต้องการซื้ออาคารพาณิชย์ไม่มีเงินคาวน และ สิ่งจูงใจของคนในสังคมไทยส่วนใหญ่ คือ ของแถมที่เป็นอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในอาคารพาณิชย์ เพราะลูกค้าต้องการความสะดวก และไม่ต้องมารับภาระในการซื้ออุปกรณ์เพิ่ม นอกจากการผ่อนส่งบ้าน ในด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ ทั้งนี้ลูกค้าที่เลือกซื้ออาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่นำไปทำธุรกิจ สิ่งที่สำคัญ คือ รูปแบบของอาคาร ความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย และความเพียงพอของจำนวนห้อง ในด้านความปลอดภัย ลูกค้าบางราย อาจซื้อ

อาคารพาณิชย์เพื่อเป็นที่เก็บสินค้า หรือทำงานในตอนกลางวันเท่านั้น ควรใส่ใจในด้านความปลอดภัยต่าง ๆ เช่น ระบบตัดไฟอัตโนมัติเมื่อไฟฟ้าลัดวงจร ระบบกำจัดปลวกโดยการเดินท่อใต้อาคาร ระบบกุญแจห้องที่ป้องกันการลี้ภัยภายใน ในด้านความสะดวก ลูกค้าส่วนใหญ่จะเน้นไปทางด้านการทำธุรกิจ โดยเฉพาะระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ การคมนาคม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ใกล้สถานที่ราชการและห้างสรรพสินค้า และระบบการจัดขยะมูลฝอย เพราะการทำธุรกิจสาธารณูปโภคเป็นเรื่องสำคัญที่ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้ออาคารพาณิชย์

ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ จรินทร์ พงษ์เย็น (2544 : บทคัดย่อ) พบว่า ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม ที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญมากที่สุดคือ สภาพแวดล้อมของหมู่บ้านและผู้อยู่อาศัยที่ดี มีความปลอดภัยสูง ปัจจัย ด้านอาคารพาณิชย์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย ให้ความสำคัญในระดับมาก ตามลำดับ และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ยิ่งศักดิ์ คุชโคตร (2540 : 80) พบว่า ปัจจัยที่ทำให้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยพื้นฐานของมนุษย์แล้วต้องการความสบายมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็น ไฟฟ้า ประปา ถนน ตลาด โรงเรียน ธนาคาร ถ้าใกล้ที่ทำงานพอใจเป็นอย่างมาก ส่วนจอห์นสัน (Johnson. 1972 : 83) กล่าวว่า นอกจากการสะดวกในการคมนาคมขนส่งแล้ว ปัจจัยที่ดัง เช่น การอยู่ใกล้แหล่งงาน ใกล้กับตลาด ใกล้แหล่งวัดสุดับ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการเจริญเติบโตของเมืองอีกด้วย และนิดแฮม (Needham. 1977 : 103) กล่าวว่า ในการเลือกที่อยู่อาศัย ผู้อยู่อาศัย ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีบริเวณที่สะดวกในการเดินทางไปทำงาน สถานศึกษา การจับจ่ายซื้อของ และการติดต่อธุรกิจ

3. เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานของลูกค้า พบว่า ลูกค้าที่มี เพศ อายุ การศึกษา สถานภาพอาชีพ รายได้ และจำนวนสมาชิกในครอบครัว ต่างกันระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ นิษารีย์ ยิ่งวิริยะ (2547 : บทคัดย่อ) พบว่า ลูกค้าที่มี ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน และอาชีพ ของลูกค้า มีพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์สองชั้น แตกต่างกัน การวิจัยในครั้งนี้สามารถจำแนกปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าเป็นรายชื่อ คือ

3.1 ลูกค้าที่มีเพศแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์แตกต่างกันในด้านความสะดวก ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ และด้านอาคารพาณิชย์ ยกเว้น ด้านความปลอดภัย ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และและด้านราคา ซึ่งมีระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ ไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ นิษารีย์ ยิ่งวิริยะ (2547 : บทคัดย่อ) พบว่า การตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮาส์สองชั้นของประชาชน เพศชายกับเพศหญิงในด้านราคาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

3.2 ลูกค้ำที่มีอายุต่างกันมีระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ ในด้านอาคารพาณิชย์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ ด้านความปลอดภัย และด้านความสะดวก แตกต่างกัน

3.3 ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในด้านราคา ด้านความปลอดภัย แตกต่างกัน ส่วนในด้านอาคารพาณิชย์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ และด้านความสะดวก ไม่แตกต่างกัน

3.4 ลูกค้ำที่มีสถานภาพต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ ด้านความสะดวกและด้านความปลอดภัยแตกต่างกัน ยกเว้น ในด้านอาคารพาณิชย์ และด้านด้านราคา ไม่แตกต่างกัน

3.5 ลูกค้ำที่มีอาชีพต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในด้านราคา ด้านความปลอดภัย และด้านความสะดวก แตกต่างกัน ยกเว้นในด้านอาคารพาณิชย์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ไม่แตกต่างกัน

3.6 ลูกค้ำที่มีรายได้ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านความสะดวก ยกเว้นในด้านอาคารพาณิชย์ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ และด้านความปลอดภัย ไม่แตกต่างกัน

3.7 ลูกค้ำที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน ยกเว้นในด้านอาคารพาณิชย์ ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ ด้านความปลอดภัย และด้านความสะดวก ไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ จรินทร์ พงษ์เย็น (2544 : บทคัดย่อ) พบว่า 1) รายได้ครอบครัวต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับราคาบ้านพร้อมที่ดิน 2) แหล่งที่อยู่อาศัย รายได้ครอบครัวต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับขนาดของที่ดิน 3) รายได้ครอบครัวต่อเดือนกับขนาดครอบครัว มีความสัมพันธ์ต่อพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน 4) อายุ อาชีพ รายได้ครอบครัวต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับรูปแบบการชำระเงินค่างวด 5) เพศ อายุ การศึกษา สถานภาพและรายได้ครอบครัวต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาการผ่อนชำระเงินค่างวด 6) รายได้ครอบครัวต่อเดือน มีความสำคัญกับรูปแบบการชำระเงิน 7) อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ครอบครัวต่อเดือน และขนาดของครอบครัว มีความสัมพันธ์กับเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะของการวิจัยครั้งนี้ มีประเด็นข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้และข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป มีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้เป็นประโยชน์ ผลการวิจัยในครั้งนี้สามารถนำเสนอกลุ่มงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาอาคารพาณิชย์ ดังนี้

1.1 ด้านอาคารพาณิชย์ ควรมีการพัฒนาในเรื่อง การออกแบบอาคารความสวยงามของรูปแบบอาคาร พื้นที่ของอาคารกว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ และการใช้วัสดุและฝีมือในการก่อสร้าง ทั้งนี้อาจเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ที่ตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ ให้ความสำคัญในระดับมากกับความมั่นคงในตัวอาคาร เพราะฉะนั้นอาคารพาณิชย์ ควรออกแบบและใช้วัสดุที่มีคุณภาพ และมีฝีมือในการก่อสร้างเพื่อลูกค้าจะได้รู้สึกถึงความมั่นใจและปลอดภัย

1.2 ด้านราคา ควรให้บริการที่หลากหลายในเรื่อง มีอัตราผ่อนชำระต่อเดือน ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ และมีระยะเวลาในการผ่อนชำระนาน

1.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ควรนำเสนอทางเลือกในเรื่อง การให้บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง และมีความสะดวกในการซื้อ

1.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด ควรมีการปรับปรุงในเรื่อง การลดเงินดาวน์/ ไม่มีดอกเบี้ย และการแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน

1.5 ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ ควรเน้นไปทางด้านประโยชน์ใช้สอยให้มากที่สุด

1.6 ด้านความปลอดภัย ควรเน้นไปทางด้านความปลอดภัยในด้านต่าง ๆ เช่น ระบบตัดไฟอัตโนมัติเมื่อไฟฟ้าลัดวงจร ระบบกำจัดปลวกโดยการเดินท่อใต้อาคาร ระบบกัญแจห้องที่ป้องกันการลื้อภายใน

1.7 ด้านความสะดวก เป็นเรื่องสำคัญของอาคารพาณิชย์ ลูกค้าที่ซื้ออาคารพาณิชย์จะเน้นไปทางด้านการทำธุรกิจ โดยเฉพาะระบบสาธารณูปโภคต่าง การคมนาคม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ใกล้สถานที่ราชการและห้างสรรพสินค้า และระบบการจัดขยะมูลฝอยต่างๆ

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป ผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางสำหรับผู้สนใจวิจัยในครั้งต่อไป ดังนี้

2.1 ควรมีการศึกษาเรื่อง การวางแผนแนวทางในการส่งเสริมการขายอาคารพาณิชย์ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

2.2 ควรมีการศึกษาเรื่อง การสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าเพื่อนำมากำหนดโครงสร้างการจ้องค์การของอาคารพาณิชย์ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

2.3 ควรมีการศึกษาเรื่อง คุณภาพและมาตรฐานของวัสดุที่ใช้ในอาคารพาณิชย์ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

2.4 ควรมีการศึกษาเรื่อง การบริการหลังการขายอาคารพาณิชย์ ในจังหวัด พระนครศรีอยุธยา