

ภาคผนวก

แบบสอบถามการวิจัย
เรื่อง ความต้องการและปัจจัยจูงใจในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้ำ
ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

คำชี้แจง

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยการตัดสินใจซื้อและปัจจัยจูงใจของลูกค้ำที่มีต่อการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาซึ่งข้อมูลที่ได้จะเป็นข้อมูลที่มีคุณค่าต่อการนำไปปรับปรุงธุรกิจบ้านจัดสรรและเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคที่ต้องการเลือกซื้อบ้านจัดสรรที่มีคุณภาพ

แบบสอบถามนี้แบ่งออกเป็น 5 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ความต้องการซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 3 ปัจจัยจูงใจของลูกค้ำที่มีต่อการซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

คณะผู้วิจัย ใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามนี้ ขอให้ตอบครบทุกข้อ ตามความเป็นจริง คำตอบเหล่านี้จะไม่มีผลใด ๆ ต่อท่านและหน่วยงานของท่าน โดยท่านไม่ต้องระบุชื่อลงในแบบสอบถาม ข้อมูลที่ท่านตอบมาทุกข้อ คณะผู้วิจัยจะถือเป็นความลับและจะนำเสนอผลการวิจัยในลักษณะรวม ไม่ใช่เสนอเป็นรายบุคคล

ขอขอบพระคุณอย่างสูง

คณะผู้วิจัย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความหรือเติมข้อความลงในช่องว่างให้ตรงกับข้อมูล
ของตัวท่าน

1. เพศ

() ชาย

() หญิง

2. อายุ

() ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี

() 21 – 30 ปี

() 31 – 40 ปี

() 41 – 50 ปี

() 51 – 60 ปี

() มากกว่า 60 ปี

3. ระดับการศึกษา

() ต่ำกว่ามัธยมศึกษา 6 หรือ ปวช.

() มัธยมศึกษา 6 หรือ ปวช.

() ปวส. หรือ อนุปริญญา

() ปริญญาตรี

() ปริญญาโท

() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. สถานภาพ

() โสด

() สมรส

() หย่า

() หม้าย

5. อาชีพ

() ธุรกิจส่วนตัว

() พนักงานรัฐวิสาหกิจ

() ข้าราชการ

() พนักงานบริษัท

() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

() ไม่เกิน 10,000 บาท

() 10,001 – 20,000 บาท

() 20,001 – 30,000 บาท

() 30,001 บาทขึ้นไป

7. จำนวนสมาชิกในครอบครัว

() น้อยกว่า 2 คน

() 2 - 4 คน

() 5 - 7 คน

() มากกว่า 7 คน

ส่วนที่ 2 ความต้องการซื้อบ้านจัดสรร

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความหรือเติมข้อความลงในช่องว่างให้ตรงกับข้อมูล
ของตัวท่าน

1. ลักษณะของแบบบ้านที่ต้องการ

- | | |
|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> บ้านเดี่ยว | <input type="checkbox"/> อาคารพาณิชย์ |
| <input type="checkbox"/> บ้านแฝด | <input type="checkbox"/> ห้องชุด |
| <input type="checkbox"/> ทาวน์เฮ้าส์ | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ.....) |

2. ขนาดพื้นที่ที่ต้องการ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 50 ตารางวา | <input type="checkbox"/> 51-100 ตารางวา |
| <input type="checkbox"/> 101 – 150 ตารางวา | <input type="checkbox"/> มากกว่า 150 ตารางวา |

3. ราคาที่เหมาะสมกับพื้นที่ที่ท่านต้องการ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 700,000 บาท | <input type="checkbox"/> 700,000-900,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 900,001-1,100,000 บาท | <input type="checkbox"/> 1,100,001-1,300,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 1,300,001-1,500,000 บาท | <input type="checkbox"/> 1,500,001 บาทขึ้นไป |

4. ทำเลที่ตั้งที่ท่านต้องการมากที่สุด

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ใกล้ที่ทำงาน | <input type="checkbox"/> ใกล้โรงเรียน |
| <input type="checkbox"/> ใกล้โรงพยาบาล | <input type="checkbox"/> ใกล้ตลาด |
| <input type="checkbox"/> ใกล้ถนนหลัก ๆ | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ.....) |

5. ขนาดความใหญ่ของโครงการที่ท่านต้องการ

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ขนาดน้อยกว่า 50 หลัง | <input type="checkbox"/> ขนาด 50 -100 หลัง |
| <input type="checkbox"/> ขนาด 101-150 หลัง | <input type="checkbox"/> ขนาด 150-200 หลัง |
| <input type="checkbox"/> ขนาด 201 หลังขึ้นไป | |

6. สาธารณูปโภคเพิ่มเติมที่ต้องการ (ถ้ามี)

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> สระว่ายน้ำ | <input type="checkbox"/> สนามกีฬา |
| <input type="checkbox"/> สวนหย่อม | <input type="checkbox"/> อินเทอร์เน็ต |
| <input type="checkbox"/> อื่น (โปรดระบุ.....) | |

ส่วนที่ 3 ปัจจัยจูงใจในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่บอกระดับการตัดสินใจให้สอดคล้องกับความเป็นจริงมากที่สุด ซึ่งมีหมายเลขแทนดังนี้

ระดับการตัดสินใจมากที่สุด	ให้คะแนน	5	คะแนน
ระดับการตัดสินใจมาก	ให้คะแนน	4	คะแนน
ระดับการตัดสินใจปานกลาง	ให้คะแนน	3	คะแนน
ระดับการตัดสินใจน้อย	ให้คะแนน	2	คะแนน
ระดับการตัดสินใจน้อยที่สุด	ให้คะแนน	1	คะแนน

ปัจจัยจูงใจในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร	ระดับการตัดสินใจ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านลักษณะของที่พักอาศัย					
1.1 รูปทรงและความสวยงามของอาคาร					
1.2 พื้นที่ขนาดหรือประโยชน์ใช้สอยของตัวบ้าน					
1.3 วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง					
1.4 ฟังก์ชันและการจัดพื้นที่ใช้สอยของที่พักอาศัย					
1.5 ที่จอดรถ					
2. ด้านราคา					
2.1 ระยะเวลาในการผ่อนชำระนาน					
2.2 เงินดาวน์ต่ำ					
2.3 ราคาถูกกว่าโครงการอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน					
2.4 ระบุราคาชัดเจน					
2.5 สามารถต่อรองราคาได้					
3. ด้านทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม					
3.1 ใกล้ที่ทำงาน					
3.2 สะดวกในการเดินทาง					
3.3 ใกล้ตลาด ร้านอาหาร แหล่งบันเทิง					
3.4 ความสะดวกในการจอดรถ/ลานจอดรถกว้าง					
3.5 อากาศถ่ายเทสะดวก					
3.6 มีรถรับ-ส่งของโรงงานผ่านที่พักอาศัย					
3.7 มีรถโดยสารผ่านที่พักอาศัย					

ปัจจัยจูงใจในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร	ระดับการตัดสินใจ				
	5	4	3	2	1
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
4.1 มีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในการให้ข้อมูล					
4.2 มีการประชาสัมพันธ์สื่อสิ่งพิมพ์					
4.3 มีส่วนลดมากกว่าโครงการอื่น					
4.4 มีการส่งข้อมูลข่าวสารอย่างต่อเนื่อง					
4.5 มีของแถม เช่น เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ตู้เย็น					
5. ด้านการให้บริการ					
5.1 มีพนักงานรักษาความปลอดภัย					
5.2 ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด					
5.3 ประสิทธิภาพของระบบน้ำประปา ไฟฟ้า					
5.4 ความรวดเร็วในการแก้ปัญหา					
5.5 มีบริการเคเบิลทีวี/จานดาวเทียมรับทีวี/อินเทอร์เน็ต					
5.6 มีบริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ					
6. ด้านบุคลากร					
6.1 ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ					
6.2 อธิษาศัยของพนักงานดูแลโครงการ					
6.3 ความเอาใจใส่ของผู้ประกอบการและพนักงานโครงการ					
6.4 มีเจ้าหน้าที่ (รปภ.) ดูแลรักษาความปลอดภัย					

ส่วนที่ 4 การตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้าในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่บอกระดับตัดสินใจให้สอดคล้องกับความเป็นจริงมากที่สุด ซึ่งมีหมายเลขแทนดังนี้

ระดับตัดสินใจมากที่สุด	ให้คะแนน	5	คะแนน
ระดับตัดสินใจมาก	ให้คะแนน	4	คะแนน
ระดับตัดสินใจปานกลาง	ให้คะแนน	3	คะแนน
ระดับตัดสินใจน้อย	ให้คะแนน	2	คะแนน
ระดับตัดสินใจน้อยที่สุด	ให้คะแนน	1	คะแนน

การตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร	ระดับการตัดสินใจ				
	5	4	3	2	1
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. ความหลากหลายของรูปแบบบ้านที่มีให้เลือกในโครงการ					
2. ขนาดและความสวยงามของรูปแบบบ้าน					
3. คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างบ้าน					
4. ความเหมาะสมของขนาดและรูปแบบของแปลงที่ดินกับแบบบ้าน					
5. พื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน					
6. สามารถต่อเติมปรับปรุงบ้านได้ตามความต้องการ					
7. การจัดผังและรูปแบบของโครงการ					
8. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการมีเพียงพอ					
9. ความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ของโครงการ					
10. การพัฒนาปรับปรุงโครงการอย่างต่อเนื่อง					
ด้านราคา					
1. ราคาบ้านและที่ดินเหมาะสมคุ้มค่าเงิน					
2. ราคาบ้านมีความเหมาะสมกับคุณภาพบ้าน					
3. ราคาบ้านมีความเหมาะสมกับจำนวนเนื้อที่ใช้สอยของบ้าน					
4. ราคาที่ดินต่อตารางวามีความเหมาะสมเป็นมาตรฐาน					
5. อัตราค่าสาธารณูปโภคที่จัดเก็บมีความเหมาะสม และคุ้มค่ากับบริการที่ได้รับ					

การตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร	ระดับการตัดสินใจ				
	5	4	3	2	1
6. จำนวนเงินดาวน์มีความเหมาะสมกับแบบบ้าน					
7. ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินเอื้อประโยชน์ต่อการผ่อนชำระในแต่ละเดือน					
8. แหล่งเงินทุนในการซื้อบ้านและดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายชำระ					
9. ระบบการชำระเงิน เช่น จำนวนเงินจอง จำนวนเงินดาวน์ และจำนวนเงินทำสัญญา					
ด้านการจัดจำหน่าย					
1. โครงการมีทำเลที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง และสะดวกต่อการเดินทาง					
2. โครงการอยู่ในแหล่งที่น้ำท่วมไม่ถึง					
3. โครงการอยู่ใกล้ที่ทำงาน					
4. โครงการตั้งอยู่ใกล้กับสถานที่สำคัญต่าง ๆ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล สถานีตำรวจ สนามบิน ตลาด ห้างสรรพสินค้า					
5. โครงการมีสำนักงานขายและบ้านตัวอย่างอยู่ในที่ตั้งโครงการ					
6. โครงการมีการจัดแสดงบูทตามห้างสรรพสินค้าและงานแสดงสินค้าต่าง ๆ					
7. โครงการมีทำเลที่ตั้งสะอาดถูกสุขลักษณะและบรรยากาศดี					
8. โครงการมีระบบสาธารณูปโภคครบครันเพียงพอต่อความต้องการ					
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. การโฆษณาด้วยสื่อทางวิทยุกระจายเสียง					
2. การโฆษณาด้วยสื่อทางป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ตามถนน					
3. การโฆษณาด้วยสื่อทางใบปลิวแผ่นพับที่แจกทั่วไป					
4. การลดราคาบ้าน ที่ดิน และจำนวนเงินดาวน์					
5. การให้บริการข่าวสารต่าง ๆ ของหมู่บ้านอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ					

การตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร	ระดับการตัดสินใจ				
	5	4	3	2	1
6. การแจกหรือแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน					
7. มีพนักงานขายคอยให้คำปรึกษาและแนะนำ ด้วยความสุภาพและจริงใจ					
8. มีบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง					
9. มียามรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง					
ด้านบุคคลหรือพนักงานขาย					
1. ความสามารถในการให้ข้อมูลของพนักงาน					
2. มนุษย์สัมพันธ์ที่ดีของบุคคลกรฝ่ายต่าง ๆ					
3. ความเหมาะสมของจำนวนพนักงานที่ให้บริการ					
ด้านสภาพแวดล้อม					
1. อุปกรณ์สำนักงาน อาคารสถานที่ที่เหมาะสม					
2. สถานที่ตั้งของโครงการ					
3. บ้านตัวอย่าง					
4. โมเดลบ้าน					
ด้านกระบวนการ					
1. ระยะเวลาของการรอ ติดต่อกับสำนักงานและฝ่ายการตลาด					
2. การจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องกับข้อเสนอแนะและการจองบ้าน					
3. ความสะดวกในการส่งข้อมูลสามารถส่งทางอินเทอร์เน็ตได้					
4. ความเต็มใจในการให้คำปรึกษาหรือความช่วยเหลือต่าง ๆ					

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....