

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ รีสอร์ทบ่อวิน จังหวัดชลบุรี

Factors Affecting Purchase Decision of Royal Hill ResortBowin, ChonBuri Province

สกุลพร นอขุนทด¹ ดร.พัฒน์ พัฒนรังสรรค์²

¹นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยนครพนม

²คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

E-mail address: nickysakunporn@gmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รีสอร์ท บ่อวิน จังหวัดชลบุรี ผลการศึกษาแบบจำลองโลจิสติกพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รีสอร์ท บ่อวิน จังหวัดชลบุรี ที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ได้แก่ เพศ อายุ รายได้ บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจ ขนาดห้อง สถานการณ์การก่อสร้างโครงการ วัตถุประสงค์ในการซื้อคอนโดมิเนียม พฤติกรรมในการทำสัญญาจะซื้อจะขายกับทางโครงการ พฤติกรรมการรับโอนกรรมสิทธิ์ รวมถึงปัจจัยส่วนประสมการตลาด ได้แก่ ความน่าเชื่อถือของสำนักงานขาย วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ สิ่งอำนวยความสะดวกประเภท สระว่ายน้ำ และการส่งเสริมการขายประเภทของสมนาคุณเฟอร์นิเจอร์ครบชุด โทรศัพท์เคลื่อนที่หรือกล้องดิจิทัล มีความน่าจะเป็นที่จะซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รีสอร์ท บ่อวิน ณ ระดับนัยสำคัญ 0.10

คำสำคัญ: การตัดสินใจซื้อ, คอนโดมิเนียม, โครงการรอยัลฮิลล์ รีสอร์ทบ่อวิน

Abstract

The study aimed to determine the factors affecting purchase decision of Royal Hill Resort at Bowin, Chonbur Province. The analysis by logic-model showed that factors affecting purchasing decision of Bowin Condominium at Royal Hill Resort was statistical significance at the level of 0.10 with gender, age, average monthly income, person who influenced on purchasing, size of unit, construction progress, purchasing objective, signing contract behavior and getting conveyance behavior. Moreover, factors of marketing mix in terms of sale office reliability, construction materials, project facility such as swimming pool and sales promotion attached to be sales like additional room furnishing, smartphone and camera also affected purchasing decision of Bowin Condominium at Royal Hill Resort.

Keywords: Purchase Decision, Condominium, Royal Hill Resort at Bowin

บทนำ

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการพัฒนารูปแบบการจัดสรรที่ดินเพื่อรองรับกับการดำเนินชีวิตของมนุษย์ที่เปลี่ยนไปภายใต้กรอบแนวคิดความต้องการด้านปัจจัยพื้นฐานของมนุษย์เป็นสำคัญ เห็นได้ว่าวิวัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลงมาโดยตลอดเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมในปัจจุบันที่เป็นสังคมยุคเทคโนโลยีที่มีวิถีชีวิตที่เร่งรีบ ใช้ชีวิตส่วนใหญ่อยู่นอกบ้านและมีการกระจุกตัวของประชากรในเขตเมืองที่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจเนื่องจากการย้ายถิ่นฐานเข้ามาในเขตเมืองและแหล่งงานมากขึ้น ทำให้พื้นที่ในท้องถิ่นนั้น ๆ มีประชากรอยู่อย่างหนาแน่นก่อให้เกิดการเติบโตของเศรษฐกิจและการขยายตัวด้านสาธารณูปโภคตามมา นอกจากนี้แหล่งงานที่มีการกระจุกตัวในหัวเมืองใหญ่แล้วยังมีพื้นที่ตั้งเขตนิคมอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญและหนาแน่นของประชากรแฝง ซึ่งเกิดจากการเคลื่อนย้ายแรงงานเข้ามาในแหล่งงานส่งผลให้ที่พักอาศัยไม่เพียงพอต่อความต้องการ จึงเกิดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรองรับอุปสงค์ที่เกิดขึ้น อาทิที่พักอาศัยแบบให้เช่า หรือขาย อย่างไรก็ตามบริเวณเขตนิคมอุตสาหกรรมโดยรวมล้วนมีราคาสูง การเป็นเจ้าของบ้านจึงเป็นเรื่องค่อนข้างยากประกอปกกับประชากรในพื้นที่ส่วนมากแล้วเป็นประชากรแฝงที่อพยพมาจากต่างถิ่น ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ได้เล็งเห็นแนวทางการพัฒนาที่พักอยู่อาศัยในแนวตั้งซึ่งมีราคาจะกลุ่มลูกค้าระดับกลาง ซึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดในปัจจุบัน

ในด้านสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ ปี 2558 ประเทศไทยมีแรงกระตุ้นจากการลงทุนภาครัฐและ

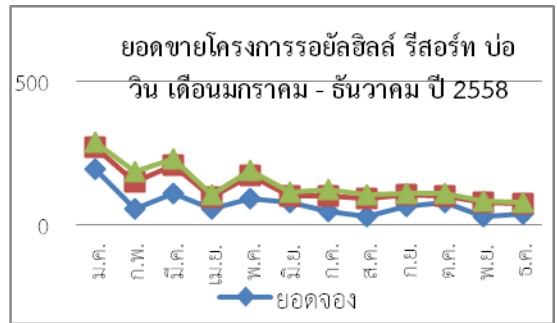
ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มฟื้นตัว ธุรกิจที่พักอาศัยใน ปี 2558 มีแนวโน้มที่ดีขึ้นตามมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ ปี 2559 ที่คาดว่าจะสามารถเติบโตได้ผลดีกว่า ปี 2558 ซึ่งปัจจัยที่เป็นตัวกระตุ้นให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภาคที่อยู่อาศัยยังสามารถเติบโตได้อีกมาจากการโครงการขนส่งมวลชนระบบราง การลดอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่พักอาศัยและการเข้าสู่สมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Association of South East Asian Nations: ASEAN) ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มมีแรงกระตุ้น ในปี 2559 แต่สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรียังคงขยายตัวเพื่อรองรับอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นตามนโยบายในการพัฒนาภาคตะวันออกให้เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจใหม่เป็นเขตอุตสาหกรรมหลักและอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกของประเทศ สำหรับแหล่งนิคมกำลังกลายเป็นทำเลทองที่กลุ่มนักลงทุนให้ความสนใจอยู่ในขณะนี้นิยมอยู่ในขณะนี้ ทำเลลงทุนใกล้นิคมอุตสาหกรรมที่นักลงทุนจับตามองในจังหวัดชลบุรีมีอยู่หลายแห่ง แต่ที่ผู้วิจัยให้ความสนใจคือ พื้นที่ตำบล บ่อวิน อำเภอศรีราชา เนื่องจากทำเลที่ตั้งอยู่ระหว่างนิคมอุตสาหกรรมถึง 5 แห่ง ได้แก่ (1) นิคมอุตสาหกรรมเหมราช (2) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด (3) นิคมอุตสาหกรรมสยามอีสเทิร์น (4) นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ (5) นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง

ในสถานการณ์ภาคการลงทุนของภาคอุตสาหกรรม ในปี 2558 ยังมีแรงกระตุ้นจากการเปิดการค้าเสรีอาเซียนพบว่าในเขตพื้นที่ตำบลบ่อวินมีการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมใหม่ขึ้นอีก ภายใต้การดูแลของ บริษัท สวณอุตสาหกรรมโรจนะ จำกัด

(มหาชน) กำลังดำเนินการก่อสร้างนิคมอุตสาหกรรมนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ใช้งบประมาณกว่า 4,000 ล้านบาท บนพื้นที่ขนาด 1,200 ไร่ คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2559 จึงเป็นปัจจัยให้ผู้ประกอบการที่อยู่อาศัยประเภทต่าง ๆ เข้ามาลงทุนในพื้นที่อย่างต่อเนื่องมีอัตราการเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดอย่างต่อเนื่อง

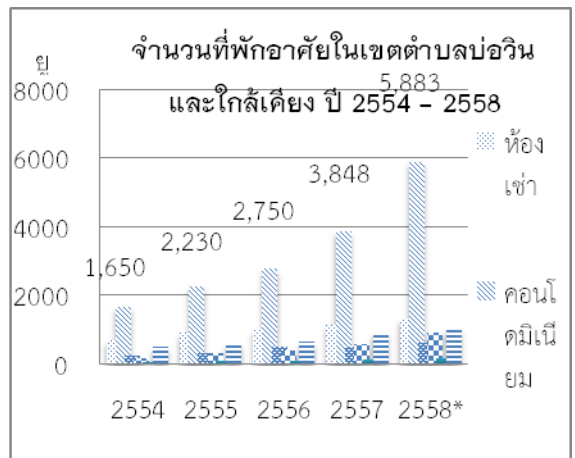
ส่วนแบ่งตลาดคอนโดมิเนียมอยู่ระหว่างการเปิดขายปี 2558 ประกอบด้วย 10 โครงการรายใหญ่จากการสำรวจพบว่าโครงการทั้งหมดเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่ดำเนินงานโดยผู้ประกอบการรายย่อยในจังหวัดชลบุรี ซึ่งมีพื้นที่เฉลี่ย 1 อาคารต่อ พื้นที่ 1 ไร่ ความสูง 7 ชั้น จำนวน 70 ห้องต่ออาคาร ดำเนินการแล้วเสร็จ 8 การ มี 3 โครงการที่ยังไม่ได้ดำเนินการก่อสร้าง ดังนี้ โครงการเฮฟเว่นฮิลล์ โครงการรอยัลฮิลล์ และโครงการซีดีชั่นเคย์ โดยมีโครงการเดียวที่ผ่านการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment: EIA) คือ โครงการรอยัลฮิลล์ รีสอร์ท ปอวิน โดยการบริหารงานของบริษัท พี แอนด์ ดี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกิจการด้านอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตากอากาศมาเป็นเวลากว่า 20 ปี ได้เห็นโอกาสในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคาร 8 ชั้น บนพื้นที่ 20 ไร่ 4 อาคาร จำนวน 1,470 ห้อง ภายใต้ ชื่อโครงการ รอยัลฮิลล์ ในตำบลปอวิน อำเภอสัตหิรา จังหวัดชลบุรี ตั้งอยู่บนทางหลวงหมายเลข 331 ซึ่งเชื่อมต่อระหว่างภาคตะวันออกและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โครงการรอยัลฮิลล์ตั้งอยู่จุดยุทธศาสตร์ของตำบลปอวินซึ่งมีความสำคัญทาง

เศรษฐกิจได้แก่ ธนาคาร ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล และนิคมอุตสาหกรรม เริ่มเปิดตัวโครงการวันที่ 10 มกราคม 2558 มีเป้าหมายที่จะปิดการขายภายในปี 2559



ภาพที่ 1 ข้อมูลคอนโดมิเนียมอยู่ระหว่างการเปิดขายในเขตตำบลปอวิน ปี 2558

ที่มา: ฝ่ายการตลาดโครงการรอยัลฮิลล์บริษัทพีแอนด์ ดี ดีเวลลอปเม้นท์จำกัด (2558)



ภาพที่ 2 ยอดขายโครงการรอยัลฮิลล์ รีสอร์ท ปอวิน จังหวัดชลบุรี

ที่มา: ฝ่ายสัญญาโครงการรอยัลฮิลล์บริษัท พีแอนด์ ดี ดีเวลลอปเม้นท์จำกัด

ภาพที่ 3 แสดงยอดขายโครงการรอยัลฮิลล์ รีสอร์ท ปอวิน ภายใต้การบริหารงานของ บริษัท พี

แอนด์ ดี ดีเวลลอปเม้นท์ พบว่ายอดขายห้องในเดือนมกราคม มียอดขายสูงที่สุดและลดลงอย่างรวดเร็วในเดือนมิถุนายน ดังนั้น บริษัทจึงต้องการทราบสาเหตุที่ยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งยอดการยกเลิกห้องของลูกค้า เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อลดปัญหาการยกเลิกห้องของลูกค้าและการเพิ่มยอดขาย

โครงการรอยัลฮิลล์ รีสอร์ท ป่อวิน ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท พี แอนด์ ดี ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นบริษัทที่ดำเนินกิจการด้านอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยและโรงแรมที่มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตภาคตะวันออกกว่า 20 ปี โดยเน้นลูกค้าชาวต่างชาติและคนไทยที่ซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อพักตากอากาศ จากพิษเศรษฐกิจทำให้ยอดขายของโครงการลดลงเนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวรวมถึงคู่แข่งทางการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมพักตากอากาศมีการเข้าสู่ตลาดและมีการแข่งขันกันรุนแรงและในปี 2558 บริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่ไปสู่กลุ่มคนทำงานภาคอุตสาหกรรมการผลิตในจังหวัดชลบุรี ดังนั้นจึงมีการปรับแผนกลยุทธ์เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าในเขตนิคมอุตสาหกรรม โดยพัฒนาคอนโดมิเนียมประเภทตึกไม่เกิน 8 ชั้น ในชื่อโครงการรอยัลฮิลล์ รีสอร์ท ป่อวิน เริ่มเปิดตัวโครงการและขายในเดือนมกราคม 2558 ที่ตั้งโครงการอยู่บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 (เชื่อมต่อระหว่างภาคตะวันออกและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ) ในตำบลป่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นคอนโดความสูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร มีรูปลักษณะอาคารแบบบูติค รีสอร์ท บนพื้นที่ 20 ไร่ จำนวน 4 อาคาร รวม 1,470

ห้อง ซึ่งมีแผนในการก่อสร้างในเดือนมกราคม 2559 โครงการเป็นโครงการที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่ผ่านการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment: EIA) คือเป็นอาคารที่อยู่อาศัยที่ได้รับการวิเคราะห์ตามมาตรฐานอาคารชุดที่มีความปลอดภัยและมีสัดส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสม ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่กระจายน้ำขนาดใหญ่ 2 สระ สวนพักผ่อน ที่จอดรถมากกว่าร้อยละ 40 เป็นคอนโดมิเนียมที่ตกแต่งในรูปแบบบูติค รีสอร์ท บนทำเลยุทธศาสตร์ของตำบลป่อวินซึ่งเป็นทำเลที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจได้แก่ธนาคาร ห้างสรรพสินค้า โรงเรียน สถานที่ราชการ โรงพยาบาล นิคมอุตสาหกรรม และที่เป็นปัจจัยหลักในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการคือ เป็นทำเลที่อยู่ห่างจากท่าเรือแหลมฉบังเพียง 25 กิโลเมตร ห่างจากท่าเรือมาบตาพุด 40 กิโลเมตร ทำให้บริเวณนี้มีนิคมอุตสาหกรรมตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก โดยทางคณะผู้บริหารวางเป้าหมายในการปิดโครงการภายในปี 2559

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์รีสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี

วิธีดำเนินการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

1. ข้อมูลปฐมภูมิ นำมาใช้ในการศึกษาพฤติกรรม การซื้อคอนโดมิเนียม และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้า โครงการวิจัยชื่อ "อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้า" โดยนำข้อมูลจากแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

2. ข้อมูลทุติยภูมิ นำมาใช้ในการศึกษาถึงลักษณะทั่วไปและแนวโน้มรูปแบบที่พักอาศัยในบริเวณแหล่งที่ตั้งโครงการวิจัยชื่อ "อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้า" จำนวนที่พักอาศัยเชิงพาณิชย์ในเขตตำบลบ่อวิน และฝ่ายการตลาดโครงการวิจัยชื่อ "อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้า" จากบริษัทพี แอนด์ ดี ดีเวลลอปเม้น จำกัด

การเก็บข้อมูลปฐมภูมิมีรายละเอียดดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ คือ เก็บลูกค้าที่เข้ามาติดต่อฝ่ายขายผ่านช่องทาง ดังนี้ (1) สำนักงานขายโครงการวิจัยชื่อ "อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้า" จังหวัดชลบุรี (2) ห้างสรรพสินค้าโลตัสในตำบลบ่อวิน จังหวัดชลบุรี (3) งานมหกรรมบ้านจัดแสดงสินค้าที่ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล พลาซ่า จังหวัดระยอง (4) ห้างสรรพสินค้าเจปาร์ค จังหวัดชลบุรี

2. เนื่องจากประชากรมีขนาดใหญ่และไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอนดังนั้นขนาดตัวอย่างสามารถคำนวณได้จากสูตรไม่ทราบขนาดตัวอย่างของ W.G. Cochran โดยกำหนดระดับค่าความเชื่อมั่นร้อยละ 90 และระดับค่าความคลาดเคลื่อนร้อยละ 10 (กัลยาวิชัยบัญชา, 2549: 74) ดังนั้นจึงใช้ขนาดตัวอย่างอย่างน้อย 384 คนจึงจะสามารถประมาณค่าร้อยละโดยมีความผิดพลาดไม่เกินร้อยละ 5 ที่ระดับ

ความเชื่อมั่นร้อยละ 95 เพื่อความสะดวกในการประเมินผลและการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยจึงใช้ขนาดกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ตัวอย่างซึ่งถือได้ว่าผ่านเกณฑ์ตามที่เงื่อนไขกำหนดคือไม่น้อยกว่า 384 ตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา

1. ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ คือ ลูกค้าที่เข้ามาชมโครงการผ่านช่องทางจัดจำหน่าย คอนโดมิเนียมโครงการวิจัยชื่อ "อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้า" สำนักงานขายและเคาเตอร์จัดแสดงสินค้าในห้างสรรพสินค้า (บุญ)

2. เนื่องจากประชากรมีขนาดใหญ่และไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอนดังนั้นขนาดตัวอย่างสามารถคำนวณได้จากสูตรไม่ทราบขนาดตัวอย่างของ W.G. Cochran โดยกำหนดระดับค่าความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และระดับค่าความคลาดเคลื่อนร้อยละ 5 (กัลยาวิชัยบัญชา, 2549: 74) ดังนั้นจึงใช้ใช้ขนาดตัวอย่างอย่างน้อย 384 คนจึงจะสามารถประมาณค่าร้อยละโดยมีความผิดพลาดไม่เกินร้อยละ 5 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 เพื่อความสะดวกในการประเมินผลและการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยจึงใช้ขนาดกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ตัวอย่างซึ่งถือได้ว่าผ่านเกณฑ์ตามที่เงื่อนไขกำหนดคือไม่น้อยกว่า 384 ตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาค้างนี้ ผู้ศึกษาใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลซึ่งได้จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ต่าง ๆ รวมถึงผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เป็นแนวทางในการสร้างเครื่องมือเพื่อให้ได้ข้อความครอบคลุม

วัตถุประสงค์ที่ต้องการศึกษาโดยแบ่งข้อคำถาม ออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่

1. ลักษณะส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ ตำแหน่งงาน ระดับการศึกษา ลักษณะที่พักอาศัย ปัจจุบัน สถานภาพสมรส และรายได้ต่อเดือน
2. จากผลการวิจัย ส่วนประสมทางการตลาด ด้านกายภาพของโครงการ ราคา ที่ตั้งโครงการ ช่องทางการจัดจำหน่าย กระบวนการให้บริการ ช่องทางการรับข่าวสาร
3. ปัจจัยด้านพฤติกรรม ได้แก่ ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ วัตถุประสงค์ในการซื้อ
4. ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

การวิเคราะห์ข้อมูล

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้จะแบ่งการวิเคราะห์ ข้อมูลออกเป็น 2 วิธี ดังต่อไปนี้

1. การศึกษาถึงลักษณะทั่วไปของคนโตโครงการต่าง ในเขตตำบลป่อวิน เป็นการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Method) ถึงลักษณะทั่วไปของโครงการ ในด้านต่าง ๆ เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 สถิติที่ใช้ คือ ค่าสถิติพื้นฐานแบบร้อยละ (Percentage)
2. การศึกษาถึงพฤติกรรมการซื้อที่พักอาศัย ประเภทคอนโดมิเนียม และศึกษาความสัมพันธ์ ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ ส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามและพฤติกรรมการซื้อ เป็นการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) โดยใช้ตารางแจกแจงความถี่ แสดงจำนวน ร้อยละ ประกอบการอธิบาย ในส่วนการ

วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม โครงการรอยัลฮิลล์ ใช้แบบสอบถาม

3. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม โครงการรอยัลฮิลล์ จังหวัดชลบุรี โดยใช้การวิเคราะห์แบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 โดยเป็นแบบจำลองที่ใช้ในการวิเคราะห์ตัวแปรตาม (Dependent Variable) ที่มีลักษณะเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Data) เมื่อต้องตัดสินใจเลือก ซึ่งมีค่าเป็น 1 หรือ 0 โดยมีค่าเป็น 1 เมื่อตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน และมีค่าเป็น 0 เมื่อตัดสินใจไม่ซื้อคอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน ส่วนตัวแปรอิสระ (Independent Variable) มีลักษณะเป็น ทั้งข้อมูลเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพซึ่งเกี่ยวข้องกับ ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยด้านพฤติกรรมและปัจจัยส่วน ประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นสำหรับการ วิจัยไปทดสอบเพื่อให้แบบสอบถามมีดัชนี ความเที่ยงตรง (Validity) และความน่าเชื่อถือ (Reliability) โดยผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาตรวจสอบ ความเชื่อมั่น ดังนี้

1. การหาความถูกต้องเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity) ผู้วิจัยได้รวบรวมและสร้าง แบบสอบถาม โดยประยุกต์จากกรอบทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง และได้นำเสนอให้อาจารย์ที่ปรึกษา พิจารณาตรวจสอบเนื้อหาโครงสร้างแบบสอบถาม

ซึ่งอาจารย์ที่ปรึกษาได้ให้คำแนะนำเพื่อปรับปรุงแก้ไข แล้วนำมาให้ตรวจสอบใหม่ ปรับปรุงแก้ไขจนเป็นที่น่าพอใจ มีความชัดเจนเหมาะสม และตรงตามเนื้อหา และโครงสร้างของแบบสอบถามแล้ว จึงใช้เป็นแบบสอบถามในการวิจัย

2. การทดสอบแบบสอบถาม โดยผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ใช้ในการศึกษาวิจัยไปทำการทดลองใช้ (Pre-test) เป็นจำนวน 40 ชุด โดยนำไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มประชากร เพื่อนำกลับมาทดสอบหาความเที่ยงตรง (Validity)

3. วิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม (Reliability) โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Coefficient Alpha) ของครอนบาค (Cronbach) จากการวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของแบบสอบถามจำนวน 40 ชุด ทำการทดสอบความสม่ำเสมอของมาตรวัดที่ใช้ในการศึกษา และตรวจสอบข้อความแบบสอบถามในแต่ละส่วน สามารถสื่อความหมายตรงตามที่ต้องการคำถามเหมาะสม ยกหรือง่ายต่อการเข้าใจหรือไม่ รวมทั้งภาษาที่ใช้ในแบบสอบถามด้วย แล้วนำมาปรับปรุงเพื่อให้ได้แบบสอบถามที่สมบูรณ์ก่อนนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่กำหนด ปรากฏว่าได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ 0.707 ซึ่งโดยปกติในการวิจัยทางสังคมศาสตร์ เกณฑ์การยอมรับอยู่ที่มากกว่าหรือเท่ากับ 0.7 ขึ้นไป (สุวิมล ติรกานันท์, 2555)

ผลการวิจัย

ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ ริสอร์ท บ่อวิน จังหวัดชลบุรี โดยนำไปใช้เป็นข้อมูลไปสู่การ

ดำเนินงานทางด้านการบริหารการตลาด เพื่อการพัฒนาและปรับปรุงกลยุทธ์ให้เกิดประสิทธิภาพและนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายสูงสุดขององค์กร รวมถึงศึกษาพฤติกรรมลูกค้าและปัจจัยภายนอก อันก่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจสภาพทั่วไปของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเป็นแนวทางในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้

การศึกษาค้นคว้ามีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาสภาพทั่วไปของคอนโดมิเนียม โครงการ รอยัลฮิลล์ (2) ศึกษาลักษณะส่วนบุคคล พฤติกรรมของลูกค้า และปัจจัยส่วนประสมการตลาดรวมทั้งปัจจัยภายนอกที่มีเกี่ยวข้อง กับการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ ริสอร์ท จังหวัดชลบุรี (3) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียม โครงการรอยัลฮิลล์

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษามีทั้งข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ โดยข้อมูลได้มาจากข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการเก็บข้อมูลโดยการใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นประชาชนที่อาศัยอยู่ในเขตจังหวัดชลบุรี จำนวน 400 คน เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อ คอนโดมิเนียม โครงการรอยัลฮิลล์ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลอ้างอิงที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ข้อมูลที่เกี่ยวข้องทั่วไป ซึ่งนำมาจากรายงานการวิจัย วิทยานิพนธ์ เอกสารเชิงวิชาการต่าง ๆ กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง 400 คน และทำการสำรวจเก็บรวบรวมข้อมูลจริง ได้ตัวอย่างเพื่อใช้ในการศึกษาวิเคราะห์จำนวนรวมทั้งสิ้น 400 คน ในช่วงเดือนพฤษภาคม ถึงเดือนกรกฎาคม 2558

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลและพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยการแจกแจงความถี่ และหาค่าร้อยละ ในการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม โครงการรอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี แสดงค่าเฉลี่ยระดับความคิดเห็นของลูกค้ากลุ่มตัวอย่าง โดยใช้แบบจำลองโลจิสติกในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

ผลการศึกษาเชิงพรรณนาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชายจำนวน มีอายุระหว่าง 31-40 ปี สถานภาพสมรส การศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัทเอกชนมีรายได้ต่อเดือน 15,001-20,000 บาท ส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยในรูปแบบการเช่า และอยู่ระหว่างใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล

ลักษณะและพฤติกรรมทั่วไปของลูกค้ากลุ่มตัวอย่าง พบว่าลูกค้ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการ คอนโดมิเนียม แบบ 1 ห้องนอน ขนาด 20-30 ตรม. โดยต้องการคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จพร้อมเข้าอยู่ ซึ่งมีงบประมาณในการซื้อต่ำกว่า 1,000,000 บาท มีการตัดสินใจโดยการไปชมห้องตัวอย่างและตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง ซึ่งลูกค้ากลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า โครงการรอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี มีราคาต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการใกล้เคียง ได้รับข่าวสารของโครงการผ่านป้ายโฆษณา เมื่อตัดสินใจซื้อทำสัญญาจะซื้อจะขายกับทางโครงการภายใน 15 วัน ยอมรับเงินผ่อนดาวน์ที่ ร้อยละ 11-20 ของราคา

ขาย ต้องการรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องภายใน 2 ปี หลังจากทำสัญญา ส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมทำเลใกล้ถนนสายหลัก สามารถเดินทางได้สะดวก

ด้าน ส่วนประสมการตลาดลูกค้าให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ ในภาพรวมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมากที่สุด

ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุด้วยแบบจำลองโลจิสติก

เพศสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี ได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน โดยลูกค้าที่ซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน ที่เป็นเพศหญิงมีโอกาสที่จะตัดสินใจซื้อมากกว่าลูกค้าเพศชาย

อายุสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี ได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน โดยลูกค้าที่มีอายุ 31-40 ปี และ 41-50 ปี มีโอกาสตัดสินใจซื้อมากกว่ากลุ่มที่มีอายุ 20-30 ปี

รายได้สามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ รัชสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี ได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 โดยลูกค้าที่มีรายได้ 20,001-25,000 บาทต่อเดือน มีโอกาสที่จะตัดสินใจซื้อมากกว่าลูกค้าที่มี

รายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือน และพบว่าลูกค้าที่มีรายได้ 30,000-35,000 บาทต่อเดือนมีโอกาสที่จะตัดสินใจซื้อน้อยกว่ากลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่เกิน 15,000 บาทต่อเดือน

บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน ได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางตรงกันข้าม โดยลูกค้ากลุ่มที่พนักงานขายมีอิทธิพลในการตัดสินใจมีโอกาสที่จะตัดสินใจซื้อน้อยกว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง

ขนาดพื้นที่ใช้สอยภายในห้องสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน พบว่าลูกค้ามีโอกาสตัดสินใจซื้อห้องขนาด 31-40 ตรม. มากกว่าห้องที่มีขนาด 20-30 ตรม.

งบประมาณในการซื้อคอนโดมิเนียมสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางตรงกันข้าม โดยลูกค้าที่มีงบประมาณในการซื้อคอนโดมิเนียมอยู่ที่ 1,500,000-2,000,000 บาทมีโอกาสที่จะซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน น้อยกว่าลูกค้าที่มีงบประมาณต่ำกว่า 1,000,000 บาท

สถานะการก่อสร้างสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน พบว่าลูกค้าที่มีความต้องการซื้อ คอนโดมิเนียมสร้างเสร็จพร้อมอยู่มีโอกาสที่จะซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี น้อยกว่าลูกค้าที่ต้องการซื้อ คอนโดมิเนียมที่ยังไม่เริ่มก่อสร้าง

วัตถุประสงค์ในการซื้อสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน โดยลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์ซื้อเพื่ออยู่เองมีโอกาสที่จะซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี มากกว่าลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์ซื้อไว้เพื่อปล่อยเช่า

พฤติกรรมในการทำสัญญาจะซื้อจะขายกับโครงการสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 โดยลูกค้าที่ทำสัญญาภายใน 15 วัน มีโอกาสจะซื้อน้อยกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ทำสัญญาภายใน 7 วัน

พฤติกรรมการรับโอนกรรมสิทธิ์สามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางตรงกันข้าม โดยลูกค้าที่ต้องการโอนกรรมสิทธิ์ภายใน 2 ปี และลูกค้าที่ต้องการโอนกรรมสิทธิ์ภายใน 3 ปี มีโอกาสซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน จังหวัดชลบุรี มากกว่าลูกค้าที่ต้องการโอนกรรมสิทธิ์ระยะเวลาภายใน 1 ปี

ในส่วนของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดสามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน โดยลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมโครงการ รอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ป่อวิน ให้ความสำคัญในส่วนของการส่งเสริมการขาย ประเภทของแถมเป็นเฟอร์นิเจอร์ครบชุด และของแถมประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า

ปัจจัยด้านสถานที่สามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน โดยลูกค้าให้ความสำคัญกับความสะดวก ความน่าเชื่อถือของสำนักงานขาย

ด้านผลิตภัณฑ์สามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน โดยลูกค้าให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการประเภทสระว่ายน้ำเป็นอันดับแรก รองลงมาให้ความสำคัญกับวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในโครงการ

ตัวแปรอื่น ๆ อันได้แก่ ปัจจัยส่วนประสมการตลาด ด้านราคา ราคาของโครงการเมื่อลูกค้าเปรียบเทียบกับโครงการใกล้เคียง บริการทำความสะอาด และด้านการส่งเสริมการขายในส่วนของการกระตุ้นการตัดสินใจโดยการให้ของสมนาคุณประเภทโทรศัพท์มือถือ หรือ กล้องดิจิทัลไม่สามารถอธิบายการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ปอวิน ได้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.10

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการศึกษาลักษณะและพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ ปอวิน พบว่าปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจ คือ เพศหญิง อายุ 31-50 รายได้ระหว่าง 20,001-30,000 บาท โดยมีการตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง พื้นที่ใช้สอยภายในห้องขนาด 31-40 ตรม.งบประมาณในการซื้อต่ำกว่า 1,000,000 บาท และต้องการคอนโดมิเนียมที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่ โดยเมื่อตัดสินใจซื้อจะทำสัญญาจะซื้อจะขายกับทางโครงการภายใน 7 วันทำการหลังจากจ่ายเงินจองซึ่งสามารถโอนกรรมสิทธิ์ห้องภายใน 2 ปี ลูกค้าให้ความสำคัญกับความสวยงามและน่าเชื่อถือของสำนักงานขาย สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสระว่ายน้ำ วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง ของสมนาคุณประเภทเฟอร์นิเจอร์

ครบชุด และเครื่องใช้ไฟฟ้า ดังนั้นบริษัทจำเป็นต้องให้ความสำคัญในด้านการก่อสร้างเนื่องจากโครงการรอยัลฮิลล์ ริสอร์ท ปอวินเป็นโครงการที่เปิดขายก่อนการก่อสร้างทำให้ไม่สามารถตอบสนองของลูกค้ากลุ่มนี้ ซึ่งเป็นลูกค้าในเขตอุตสาหกรรมและจำเป็นต้องมีกลยุทธ์ในการกระตุ้นการทำสัญญาจะซื้อจะขายกับบริษัทให้รวดเร็วเพื่อป้องกันการไม่มาทำสัญญารวมถึงช่องทางการรับข่าวสารของลูกค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่แล้วจะรับรู้ข่าวสารผ่านทางป้ายโฆษณามากกว่าสื่ออื่น ๆ บริษัทจำเป็นต้องมีการจัดสรรงบประมาณในการกระจายสื่อโฆษณาให้ตรงจุดกล่าวคือ การลดงบประมาณสื่อทางโทรทัศน์และสื่ออื่น ๆ และเน้นงบประมาณในสื่อประเภทป้ายต่าง ๆ รวมถึงการกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของเพศชายโดยการมีห้องตัวอย่างที่ ตกแต่งแนวแฟนตาซีแปลกใหม่ เช่น ตกแต่งในคอนเซ็ปต์ไปเคอร์แมน ตกแต่งโทนสีเข้มเหมาะสำหรับเพศชายหรือแบบเรียบง่าย (Modern Loft Style) ในด้านราคาโครงการอาจออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าด้วยการส่งเสริมการขาย เช่น ส่วนลดเงินสด หรือของแถมที่มีมูลค่าอย่างทองคำแท่งเนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้มีงบประมาณปานกลางและยังให้ความสำคัญกับการซื้อที่พักอาศัยในแนวราบมากกว่าแนวอน อย่างไรก็ตามที่พักอาศัยในแนวตั้งอย่าง คอนโดมิเนียมยังมีจุดเด่นในด้านของส่วนกลางที่สะดวกครบครันรวมถึงราคาที่ถูกกว่าบ้าน ทำให้การส่งเสริมการขาย ช่องทางการรับข่าวสาร และความคืบหน้าการก่อสร้างยังเป็นปัจจัยที่บริษัทต้องให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก

โครงการรอยัลฮิลล์เป็นโครงการที่ตั้งในเขตนิคมอุตสาหกรรม ลูกค้าเป้าหมายจึงเป็นกลุ่ม

พนักงานในนิคม พบว่าได้ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้ายกกลุ่มพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมจะแตกต่างจากลูกค้าในพื้นที่เศรษฐกิจโดยสิ้นเชิง ที่เห็นได้ชัดเจนคือ การรับสื่อของลูกค้ากลุ่มนี้จะรับรู้ข่าวสารได้จากสื่อประเภทป้ายมากที่สุดและสถานะการณ์ก่อสร้างที่ลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการคือคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่มากกว่าลูกค้าในพื้นที่เมืองที่ต้องการคอนโดมิเนียมที่ยังไม่ก่อสร้างเพื่อวัตถุประสงค์ในการเก็งกำไร ผู้วิจัยคาดว่า การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

คอนโดมิเนียมโครงการรอยัลฮิลล์ รีสอร์ท บ่อวิน จังหวัดชลบุรี จะมีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่จะขยายฐานลูกค้าไปสู่ลูกค้ากลุ่มนิคมอุตสาหกรรมซึ่งเป็นกลุ่มที่น่าสนใจในขณะนี้ ได้นำข้อมูลด้านพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมไปประยุกต์ใช้ได้ ในเขตอุตสาหกรรมอื่น ๆ ได้ เพื่อให้ความรวดเร็วในการเข้าสู่ตลาดและความสามารถทางการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพ

เอกสารอ้างอิง

- กัลยา วานิชปัญญา. (2546). *การวิเคราะห์สถิติขั้นสูงด้วย SPSS for Windows*. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2541). *เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย* (พิมพ์ครั้งที่ 8). กรุงเทพมหานคร: เทพเนรมิตการพิมพ์.
- ยุทธ ไกยวรรณ. (2551). *วิธีวิจัยทางธุรกิจ* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ.
- สุวิมล กิตกานันท์. (2555). *การวิเคราะห์ตัวแปรพหุในงานวิจัยทางสังคมศาสตร์*. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุรเชษฐ กองชีพ. (2559). *คาดการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์*. (online).www.condotidoi.com, 20 ธันวาคม 2558.

Cochron, W. G. (1977). *Sampling Techniques*. New York: John Wiley and Sons.

Cronbach, L. J. (1990). *Essentials of Psychology Testing*. New York: Haper Colling Publisher.

วารสารรัชต์ภาคย์ ปีที่ 10 ฉบับที่ 19 มกราคม – มิถุนายน 2559

ได้รับการคัดเลือกเข้าสู่ฐานข้อมูล TCI วารสารกลุ่มที่ 2 (มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์)



Name: Miss Sakunporn Norkhuntutod
Address: 127/58 Moo 10, Royal Park Hill, Boonsampan, Nongprue, Banglamung, Chonburi, 20150, Thailand
Education: Master Economics M.Econ (Business Economics), Kasetsart University
Work: Marketing Officer of A.D House Co., Ltd.
Marketing Executive of P&D Development Co., Ltd.