

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

แบบสอบถาม

เรื่อง กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร
ของประชาชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้เป็นแบบสอบถามเพื่อใช้ประกอบงานวิจัยในการค้นคว้าอิสระ ผู้วิจัยใคร่ขอความร่วมมือจากท่านด้วยการตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อ คำตอบของท่านจะถือว่าเป็นความลับจะไม่มีการนำไปเปิดเผยเป็นรายบุคคล ณ ที่ใดๆทั้งสิ้น กรุณาตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง ตรงตามความรู้สึก และความคิดเห็นของท่านในแต่ละข้อ

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณท่านมา ณ ที่นี้ที่ได้ให้ความร่วมมือด้วยดี

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ใน หน้าข้อความที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่าน

1. เพศ

- | | |
|--------|---------|
| 1. ชาย | 2. หญิง |
|--------|---------|

2. อายุ

- | | |
|------------------------------|----------------|
| 1. น้อยกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี | 2. 31 – 40 ปี |
| 3. 41 – 50 ปี | 4. 51 ปีขึ้นไป |

3. สถานภาพ

- | | |
|------------------------------|---------|
| 1. โสด | 2. สมรส |
| 3. หม้าย/หย่าร้าง/แยกกันอยู่ | |

4. ระดับการศึกษา

- | | |
|---------------------|--------------|
| 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี | 2. ปริญญาตรี |
| 3. สูงกว่าปริญญาตรี | |

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 1. ไม่เกิน 15,000 บาท | 2. 15,001 – 30,000 บาท |
| 3. 30,001 – 45,000 บาท | 4. 45,001 – 60,000 บาท |
| 5. 60,001 บาทขึ้นไป | |

6. อาชีพ

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ | 2. รับจ้าง/พนักงานบริษัท |
| 3. ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย | 4. แม่บ้าน |
| 5. นักเรียน/นักศึกษา | 6. อื่นๆ |

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการส่งเสริมทางการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของผู้ตอบแบบสอบถาม

ท่านคิดว่า กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดเหล่านี้ สามารถดึงดูดความสนใจของท่าน และมีส่วนร่วม เกี่ยวข้องในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร มากน้อยเพียงใด

ข้อความ	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
การโฆษณา					
สื่อโฆษณาเกี่ยวกับบ้านจัดสรรต่อไปนี้มี ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของ ท่านอย่างไร					
1. แผ่นป้ายโฆษณาตามจุดต่างๆ					
2. โฆษณาทางนิตยสาร/ สิ่งพิมพ์					
3. โฆษณาทางรายการทีวีท้องถิ่น					
4. โฆษณาทางวิทยุ					
5. โฆษณาทางอินเทอร์เน็ต					
การประชาสัมพันธ์					
6. ท่านรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านจัดสรรจากการมี ส่วนร่วมการรณรงค์ต่างๆเพื่อสังคมของหมู่บ้าน					
7. ท่านรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านจัดสรรจากการจัด กิจกรรมการตลาด(ออกบูธ) ตามสถานที่ต่างๆ เช่น ตามห้างสรรพสินค้า					
8. ได้รับการแนะนำจากลูกค้าที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้าน/ คนรู้จัก					
9. ประสบการณ์และชื่อเสียงของเจ้าของหมู่บ้าน น่าเชื่อถือ					
10. โครงการหมู่บ้านมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก และมีการ ขยายโครงการอย่างต่อเนื่อง					
การส่งเสริมการขาย					
11. การมีส่วนลดพิเศษให้แก่ลูกค้า					
12. มีของสมนาคุณแก่ลูกค้า เช่น แกรมถึงน้ำใต้ดิน มีบิมน้ำ หรือ ซื้อบ้านแถมทองในช่วงเทศกาล					

13. ลดจำนวนเงินค่าน้ำให้น้อยลง ทำให้ผู้บริโภค ไม่ต้องมีเงินก้อนจำนวนมากที่จะมาซื้อ					
14. มีสิ่งอำนวยความสะดวกในหมู่บ้าน เช่น สถานที่ออกกำลังกาย					
15. ไม่เก็บค่าธรรมเนียมจุกจิก เช่น ค่าขยะ ค่ายาม รักษาความปลอดภัย					
16. การจ่ายค่าธรรมเนียมในการจ้างบ้านจัดสรร กับธนาคารให้แก่ลูกค้า					
17. มีการรับประกันหลังการขาย และมีบริการ ต่อเนื่องให้แก่ลูกค้า เช่น ซ่อมบ้านฟรีภายใน 1 ปี					
การใช้พนักงานขาย					
18. บุคลิกภาพ/การต้อนรับอย่างสุภาพ					
19. พนักงานขายให้ความรู้เกี่ยวกับโครงการได้ดี					
20. พนักงานขายมีวิธีในการพูดโน้มน้าว และ นำเสนอสินค้าได้น่าสนใจ					
21. การอำนวยความสะดวกของพนักงานขาย เช่น พาชมบ้านตัวอย่าง					
การส่งเสริมตลาดทางตรง					
22. มีการจัดส่งเอกสารเชิญให้ไปร่วมชมกิจกรรมที่ ทางโครงการจัดขึ้น					
23. มีการเสนอ /ซื้อขายบ้านกันทางอินเทอร์เน็ต					
24. มีการเสนอ /ซื้อขายบ้านกันทางโทรศัพท์					
25. มีการส่งโบรชัวร์เกี่ยวกับโครงการบ้านจัดสรร ไปให้แก่ลูกค้าถึงบ้าน					

ส่วนที่ 3 การตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภค ในจังหวัดชลบุรี

1. ประเภทบ้านที่ท่านสนใจ และตัดสินใจซื้อ

- | | |
|---------------|------------|
| 1. บ้านเดี่ยว | 2. บ้านแฝด |
| 3. ทาวน์เฮาส์ | |

2. ราคาบ้านที่ท่านสนใจ และตัดสินใจซื้อ

- | | |
|------------------------|------------------------------|
| 1. ต่ำกว่า 1 ล้านบาท | 2. 1.0 – 1.5 ล้านบาท |
| 3. 1.51 – 1.99 ล้านบาท | 4. 2.0 – 2.5 ล้านบาท |
| 5. 2.51 – 2.99 ล้านบาท | 6. 3.0 / มากกว่า 3.0 ล้านบาท |

3. ระยะเวลาในการเลือกและตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

- | | |
|--------------------|----------------|
| 1. ไม่เกิน 3 เดือน | 2. 4 - 7 เดือน |
| 3. 8- 12 เดือน | 4. 1ปีขึ้นไป |

4. ใครเป็นผู้มีอิทธิพลต่อท่านมากที่สุดในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. ตัวเอง | 2. เพื่อน |
| 3. ครอบครัว | 4. พนักงานขาย |

5. เหตุผลหลักในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

- | | |
|----------------------------|-------------------------------|
| 1. ตัวบ้านและการก่อสร้าง | 2. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน |
| 3. ที่ตั้งและลักษณะโครงการ | 4. สาธารณูปโภคที่ครบครัน |
| 5. การลดราคาและมีของแถม | |