

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม กรณีศึกษา โครงการคอนโดมิเนียม The Change Relax Condo เป็นวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative) โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ ในการสำรวจความคิดเห็นจากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ที่ซื้อคอนโดมิเนียม The Change Relax Condo จำนวน 118 คน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ ผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ดังนี้

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

##### ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มีสถานะภาพสมรส มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว

##### ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมความต้องการในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมของผู้บริโภค

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความต้องการรูปแบบห้องชุดของคอนโดมิเนียม 1 ห้องนอน มีงบประมาณในการซื้อ 1,500,001 – 2,000,000 บาท มีระยะเวลาที่ใช้พิจารณา 3 – 4 เดือน มีวัตถุประสงค์ในการตัดสินใจซื้อคือ ต้องการเป็นส่วนตัว มีการค้นหาแหล่งข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต มีจำนวนที่ไปเยี่ยมชม 2 ครั้ง มีบุคคลที่เป็นผู้ริเริ่มความคิดเป็นตัวท่านเพียงคนเดียว และมีลักษณะการตัดสินใจซื้อ ไปชมห้องตัวอย่างและกลับมาปรึกษาครอบครัว

##### ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม โครงการ The Change Relax Condo

จากการศึกษา พบว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม โครงการ The Change Relax Condo ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านแล้ว พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดที่สุดคือ ด้านคุณภาพ รองลงมาคือ ด้านราคา ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการจัดจำหน่าย ดังนั้น เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน จึงสรุปผลได้ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดที่สุดคือ คอนโดมิเนียมมีความปลอดภัยในอาคาร รองลงมาคือ ระบบรักษาความปลอดภัย บรรยากาศและสภาพแวดล้อม

ภายในคอนโดมิเนียม และความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ คอนโดมิเนียมมีขนาดของห้องให้เลือกหลายขนาด

ด้านราคา พบว่า ความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ราคาขายของคอนโดมิเนียม คຸ້ມຄ່າ รongลงมาคือ ราคาเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมและทำเลที่ตั้ง และความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ มีการจัดหาสินเชื่อจากสถาบันการเงิน และอัตราดอกเบี้ยต่ำ

ด้านการจัดจำหน่าย พบว่า ความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ โครงการมีห้องตัวอย่างให้ชม รongลงมาคือ โครงการมีเว็บไซต์ให้เข้าชมและมีข้อมูลที่สามารถดึงดูดความสนใจได้ และความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ไกลระบบขนส่ง

ด้านส่งเสริมการตลาด พบว่า ความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ การมอบส่วนลดพิเศษ รongลงมาคือ บริการหลังการขาย และความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ การจัดบูชตามสถานที่ต่างๆ เช่น ศูนย์การค้า

ด้านคุณภาพ พบว่า ความเชื่อถือในของการก่อสร้าง การรับประกันผลงานหลังการส่งมอบห้องชุด และโครงการมีแนวทางในการแก้ไขและป้องกันที่ดี มีความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน

## 5.2 อภิปรายผล

จากผลการวิจัย ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม กรณีศึกษาโครงการคอนโดมิเนียม The Change Relax Condo ซึ่งเป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมความต้องการในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม โครงการ The Change Relax Condo และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม โครงการ The Change Relax Condo ซึ่งข้อค้นพบจากการวิจัยในครั้งนี้ สามารถอภิปรายผลดังนี้

1. พฤติกรรมความต้องการในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม โครงการ The Change Relax Condo โดยภาพรวม ผู้ที่ตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมโครงการ The Change Relax Condo มีความต้องการรูปแบบห้องชุดของคอนโดมิเนียม 1 ห้องนอน มีงบประมาณในการซื้อ 1,500,001 – 2,000,000 บาท มีระยะเวลาที่ใช้พิจารณา 3 – 4 เดือน มีวัตถุประสงค์ในการตัดสินใจซื้อคือ ต้องการเป็นส่วนตัว มีการค้นหาแหล่งข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต มีจำนวนที่ไปเยี่ยมชม 2 ครั้ง มีบุคคลที่เป็นผู้ริเริ่มความคิดเป็นตัวท่านเพียงคนเดียว และมีลักษณะการตัดสินใจซื้อ ไปชมห้องตัวอย่างและกลับมาปรึกษาครอบครัว ผลดังกล่าวมีความสอดคล้องกับงานวิจัยเรื่อง พฤติกรรมและความสัมพันธ์ของปัจจัยการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม กรณีศึกษาคอนโดมิเนียมกลุ่มพินิ คอนโดทาวน์ โครงการบดินทรเดชา-รามคำแหง วัชรพงศ์ พงษ์สิทธิ์ (2556) ซึ่งอธิบายได้ว่า พฤติกรรมในการเลือกซื้อ คอนโดมิเนียมกลุ่มพินิ คอนโดทาวน์ โครงการบดินทรเดชา-รามคำแหง กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีแหล่งข้อมูลที่ใช้ค้นหาจากอินเทอร์เน็ต จำนวน

คอนโดมิเนียมที่ค้นหาข้อมูลไม่เคยค้นหา รูปแบบห้องชุดที่ต้องการ 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ต้องการ 36 - 45 ตารางเมตร ราคาคอนโดมิเนียม 1,500,000 - 2,000,000 บาท ระยะเวลาที่ใช้พิจารณา 1 - 3 เดือน จำนวนครั้งที่ไปเยี่ยมชมโครงการ 2 ครั้ง บุคคลที่เป็นผู้ริเริ่มความคิด เป็นตัวท่านเพียงคนเดียว บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อเป็นตัดสินใจด้วยตัวเอง วัตถุประสงค์ในการตัดสินใจซื้อเพื่อความสะดวกสบาย เหตุผลใดที่ใช้ตัดสินใจซื้อ ทำเลที่ตั้ง ลักษณะการตัดสินใจซื้อไปชมห้องตัวอย่างและกลับมาปรึกษาครอบครัว

2. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม โครงการ The Change Relax Condo โดยภาพรวม ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม โครงการ The Change Relax Condo ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านแล้ว พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ด้านคุณภาพ ( $\bar{X} = 4.98$  S.D. = 0.13) รองลงมาคือ ด้านราคา อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.88$  S.D. = 0.26) ด้านส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.69$  S.D. = 0.28) ด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.57$  S.D. = 0.31) และด้านการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.49$  S.D. = 0.31) ตามลำดับ ผลดังกล่าวมีความสอดคล้องกับงานวิจัยเรื่อง การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม IDEO MOBI กับปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด วรารัตน์ กันหา (2556) ซึ่งอธิบายได้ว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 25 - 34 ปี มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว งบประมาณในการซื้อส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 2,000,000 - 3,000,000 บาท แบบ Studio (20 - 22 ตร.ม) ซื้อเพื่อการลงทุนและค้ำประกันถึงทำเล ที่ตั้ง ความปลอดภัยของสถานที่ เป็นสำคัญที่สุด ด้านส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญที่สุด ด้านผลิตภัณฑ์ของผู้ที่เลือกซื้อคอนโดมิเนียมไอดีโอโมบีให้ความสำคัญที่สุดกับเรื่อง โครงการมีระบบความปลอดภัยที่รัดกุม ด้านราคาของผู้ที่เลือกซื้อคอนโดมิเนียมไอดีโอโมบี ให้ความสำคัญที่สุดเรื่องราคา มีความเหมาะสมกับแบบห้อง ขนาด สิ่งอำนวยความสะดวก ด้านจัดจำหน่ายของผู้ที่เลือกซื้อคอนโดมิเนียมไอดีโอโมบี ให้ความสำคัญที่สุดกับเรื่องสำนักงานขายที่ตั้งโครงการ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ที่เลือกซื้อคอนโดมิเนียมไอดีโอโมบี ให้ความสำคัญที่สุดกับเรื่องมีความต้องการทางด้านโฆษณาผ่านสื่อ โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ บ้ายโฆษณา ด้านบุคคลของผู้ที่เลือกซื้อคอนโดมิเนียมไอดีโอโมบี ให้ความสำคัญที่สุดกับเรื่องพนักงานมีทักษะในการสื่อสารข้อมูลที่ชัดเจน เข้าใจง่าย ด้านกระบวนการของผู้ที่เลือกซื้อคอนโดมิเนียมไอดีโอโมบี พบว่า ระดับความให้ความสำคัญของผู้บริโภคให้ความสำคัญกับพนักงานดูแลเอาใจใส่ บริการดีและให้คำปรึกษาข้อมูลโครงการที่ดี ด้านทางกายภาพของผู้ที่เลือกซื้อคอนโดมิเนียมไอดีโอโมบี พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับสาธารณูปโภคครบวงจร เช่น มีร้านสะดวกซื้อ ร้านยา ร้านกาแฟ ภายในโครงการ พฤติกรรมการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม

IDEO MOBI ที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์ปัจจัยทางการตลาดที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

### 5.3 ข้อเสนอแนะ

#### ข้อเสนอแนะจากการศึกษาครั้งนี้

1. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม ที่ผู้บริโภครู้สึกให้ความสำคัญต่อกระบวนการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านคุณภาพ ความเชื่อถือในของการก่อสร้าง การรับประกันผลงานหลังการส่งมอบห้องชุด และโครงการมีแนวทางในการแก้ไขและป้องกันที่ดี ดังนั้นผู้วิจัยจึงเสนอแนะให้ผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อปัจจัยดังกล่าวให้มากยิ่งขึ้น โดยการปรับปรุงการออกแบบและใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ มีการรับประกันหลังการส่งมอบห้องชุดให้กับ และมีพื้นที่ให้บริการจอดรถอย่างเพียงพอต่อผู้ที่พักอาศัยและผู้ที่มาเยี่ยมชมโครงการ

2. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม ที่ผู้บริโภครู้สึกให้ความสำคัญต่อกระบวนการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม ด้านผลิตภัณฑ์ คอนโดมิเนียมมีความปลอดภัยในอาคาร และมีระบบรักษาความปลอดภัย บรรยากาศและสภาพแวดล้อมภายในคอนโดมิเนียม ดังนั้นผู้วิจัยจึงเสนอแนะให้ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับรูปแบบและลักษณะคอนโดที่มีการจัดการสภาพแวดล้อมรอบๆ คอนโดมิเนียมให้มีความสวยงาม มีการติดตั้งระบบป้องกันและเตือนภัยในอาคาร เช่น กล้องวงจรปิด ระบบคีย์การ์ดในการเข้าออกคอนโดมิเนียมของผู้พักอาศัย และมีระบบรักษาความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด

#### ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

เพื่อให้ผลการศึกษานี้สามารถขยายต่อไปในมุมมองที่กว้างมากขึ้นอันจะเป็นประโยชน์ในการอธิบายถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม หรือปัญหาที่มีความเกี่ยวข้องกัน ผู้ทำวิจัยจึงขอเสนอประเด็นสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไปดังนี้

1. ควรศึกษาปัจจัยอื่น ๆ ที่อาจส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยคอนโดมิเนียม The Change Relax Condo เช่น ปัจจัยด้านค่านิยม ภาพลักษณ์สินค้า และความพึงพอใจในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม เป็นต้น

2. ควรศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมกรณีศึกษา คอนโดมิเนียมโครงการ The Change Relax Condo กับผู้ที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น เพื่อเปรียบเทียบกลยุทธ์และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้