

พิชญดา โชติบำรุงพงศ์ : ปัจจัยที่ส่งผลต่อทัศนคติในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างด้วยระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูปของผู้บริโภคในจังหวัดนครราชสีมา (FACTORS INFLUENCING CONSUMER ATTITUDES IN BUYING HOUSES BUILT WITH PREFABRICATED CONCRETE WALL SYSTEMS IN NAKHON RATCHASIMA) อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร. วรรณภา นามูรณะ, 173 หน้า.

คำสำคัญ: ที่พักอาศัย/บ้านจัดสรร/การก่อสร้าง/การก่อสร้างด้วยผนังคอนกรีตสำเร็จรูป/ประชากรศาสตร์/พฤติกรรมผู้บริโภค/ทัศนคติ/กระบวนการตัดสินใจซื้อ

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรม ทัศนคติ และการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างด้วยระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูปของผู้บริโภค ในจังหวัดนครราชสีมาผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคที่ซื้อบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างด้วยระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูปที่มีมูลค่าไม่เกิน 10 ล้านบาท ภายในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน 223 ตัวอย่าง โดยเลือกใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS โดยการหาค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน F-test (Analysis of Variance: ANOVA) การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์ และการถดถอยแบบพหุคูณ

ผลการวิจัย พบว่า 1) ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 36-45 ปี สถานภาพโสด มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 2-3 คน การศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รายได้เฉลี่ย 20,001-35,000 บาท 2) ส่วนใหญ่เลือกซื้อบ้านจัดสรรแบบบ้านเดี่ยวชั้นเดียว จำนวนห้องนอน 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ที่จอดรถ 2 คัน มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลัก ราคาบ้านจัดสรรอยู่ระหว่าง 1,500,001 – 3,000,000 บาท 3) กระบวนการตัดสินใจในการซื้อบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างแบบระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูป ในจังหวัดนครราชสีมา มีค่าเฉลี่ยในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านการตระหนักถึงปัญหา รองลงมา คือ ด้านการค้นหาข้อมูล ด้านการประเมินทางเลือก ด้านการตัดสินใจซื้อ และด้านพฤติกรรมหลังการซื้อ 4) กระบวนการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างด้วยระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูป ในจังหวัดนครราชสีมา มีค่าเฉลี่ยในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านการตระหนักถึงปัญหา รองลงมา คือ ด้านการค้นหาข้อมูล ด้านการประเมินทางเลือก ด้านพฤติกรรมหลังการซื้อ และด้านการตัดสินใจซื้อ 5) การวิเคราะห์ปัจจัยคุณลักษณะด้านประชากรศาสตร์ด้านเพศ สถานภาพ จำนวนสมาชิกภายในครอบครัว และรายได้เฉลี่ยสุทธิต่อเดือนแตกต่างกันมีกระบวนการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างแบบระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูป ในจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน 6) ทัศนคติของผู้บริโภคเกี่ยวกับความรู้และความเข้าใจ ความรู้สึก และพฤติกรรมมีความสัมพันธ์ทางบวกกับกระบวนการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรที่ก่อสร้างแบบระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูปของผู้บริโภค

PICHAYADA CHOTBUMRUNGPONG: FACTORS INFLUENCING CONSUMER ATTITUDES
IN BUYING HOUSES BUILT WITH PREFABRICATED CONCRETE WALL SYSTEMS
IN NAKHON RATCHASIMA. THESIS ADVISOR : Wannapa Naburana, Ph.D., 173 PP.

Keywords: Residence/Housing estate/Construction/Prefabricated concrete wall
concrete wall systems /Demography/Consumer behavior/Attitude/Purchase decision
process

The purpose of this research is to study behavior, attitude, and decision to buy a housing estate that are constructed with consumer prefabricated concrete wall systems in Nakhon Ratchasima Province, the researcher has conducted data were collected from consumers who purchased 223 samples of housing units constructed with prefabricated concrete wall systems worth not more than 10 million baht in Nakhon Ratchasima Province by using an Questionnaire as a data collection tool. Statistics used in data analysis with SPSS package by finding frequency, percentage, mean, standard deviation, F-test (Analysis of Variance: ANOVA), regression model. Multiple Regression Analysis and Pearson product-moment correlation coefficient analysis

The results of the research found that 1) Most of the respondents were female, aged between 36-45 years, single status, with 2-3 family members, bachelor's degree education. Occupation employee of a private company, average income 20,001-35,000 baht. The location of the housing development is in Mueang Nakhon Ratchasima District. 2) Most of them choose to buy a housing development in the form of a single-storey detached house, with 3 bedrooms, 2 bathrooms, and a parking space 2 cars, intended to be purchased as primary residences The price of housing developments is between 1,500,001 - 3,000,000 baht 3) Consumer attitudes towards purchasing housing construction with prefabricated concrete wall systems In Nakhon Ratchasima Province, the overall average was at the highest level when considering each aspect, it was found that the highest average was Behavioral aspect, followed by emotional aspect and knowledge and understanding 4) The decision-making process for purchasing a housing development built with a precast concrete wall system. In Nakhon Ratchasima Province, the overall average was at the highest level. When considering each aspect, it was found that the highest average was problem awareness, followed by Information search Aspects of evaluating alternatives Post-purchase behavior and purchasing decisions 5) Factor analysis of

demographic characteristics in terms of gender, status, and number of members. within the family and the average net monthly income are different. There is a decision-making process for buying a housing estate. Construction of a prefabricated concrete wall system in Nakhon Ratchasima Province are no different. 6) Consumers' attitudes regarding knowledge and understanding, feelings, and behavior have a positive relationship with the consumer's decision-making process for purchasing a housing development built with a precast concrete wall system in Nakhon Ratchasima Province 7) Overall and individual attitudinal factors, including knowledge and understanding, feelings, and behavior, have a positive influence on the consumer consideration process for buying a housing development built with a precast concrete wall system in Nakhon Ratchasima Province.

