

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี ได้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามจำนวน 200 ชุด ได้แบ่งผลการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการซื้ออสังหาริมทรัพย์จากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี ของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ของครอบครัวต่อเดือน ภูมิฐานะเดิม เหตุผลที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ การเคยมากรมบังคับคดี การเคยซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาด ทำเลที่ตั้งอสังหาริมทรัพย์ที่สนใจ เนื้อที่อสังหาริมทรัพย์ที่สนใจ ความต้องการใช้สินเชื่อกับธนาคารที่มีข้อตกลงกับกรมบังคับคดี แหล่งที่มาของข้อมูลการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีและความต้องการให้กรมบังคับคดีปรับปรุง (ตารางที่ 2 18 )

**ส่วนที่ 2** ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี ประกอบด้วยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยภายนอกอื่นๆ (ตารางที่ 19-24)

**ส่วนที่ 3** ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีและข้อเสนอแนะ (ตารางที่ 25 30 )

**ส่วนที่ 4** ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ และรายได้ของครอบครัวต่อเดือน (ตารางที่ 31 50 )

**ส่วนที่ 5** ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ และรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน (ตารางที่ 51 70 )

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการซื้อสังหาริมทรัพย์จากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	112	56.0
หญิง	88	44.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 200 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 56.0 และเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 44.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
20-29	33	16.5
30-40	83	41.5
41-50	65	32.5
51 ปี ขึ้นไป	19	9.5
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุ 30-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 41.5 รองลงมาได้แก่อายุ 41-50 คิดเป็นร้อยละ 32.5 อายุ 20-29 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.5 อายุ 51 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 9.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพทางครอบครัว

สถานภาพทางครอบครัว	จำนวน	ร้อยละ
โสด	84	42.0
สมรส	112	56.0
หม้าย/หย่าร้าง	4	2.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 56.0 รองลงมาได้แก่ โสด คิดเป็นร้อยละ 42.0 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 2.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ระดับการศึกษาสูงสุด	จำนวน	ร้อยละ
ม.ปลาย หรือเทียบเท่า	27	13.5
ปวส. อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	19	9.5
ปริญญาตรี	112	56.0
สูงกว่าปริญญาตรี	42	21.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ระดับการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 56.0 รองลงมาได้แก่ สูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 21.0 ม.ปลาย หรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 13.5 และปวส. อนุปริญญาหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 9.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพในปัจจุบัน

อาชีพในปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานบริษัท	71	35.5
ข้าราชการ	16	8.0
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	10	5.0
ธุรกิจส่วนตัว	92	46.0
ค้าขาย	5	2.5
ทนายความ	3	1.5
สถาปนิก	1	0.5
แม่บ้าน	1	0.5
ไม่ได้ประกอบอาชีพ	1	0.5
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 46.0 รองลงมาได้แก่ พนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 35.5 ข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 8.0 พนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 5.0 ค้าขาย คิดเป็นร้อยละ 2.5 ทนายความคิดเป็นร้อยละ 1.5 สถาปนิก แม่บ้าน ไม่ได้ประกอบอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามภูมิลำเนาเดิม

ภูมิลำเนา	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพฯ	126	63.0
ภาคกลาง	41	20.5
ภาคเหนือ	10	5.0
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	11	5.5
ภาคใต้	12	6.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 63.0 รองลงมาได้แก่ ภาคกลาง คิดเป็นร้อยละ 20.5 ภาคใต้ คิดเป็นร้อยละ 6.0 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 5.5 ภาคเหนือ คิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัว ต่อเดือน

รายได้ของครอบครัวต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30,000 บาท	54	27.0
30,001 50,000 บาท	70	35.0
50,001 80,000 บาท	40	20.0
มากกว่า 80,000บาท	36	18.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน 30,000 50,000 บาท มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.0 รองลงมาได้แก่ ต่ำกว่า 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.0 50,000 80,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.0 มากกว่า 80,000 บาทมีจำนวนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 18.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลที่ต้องการซื้อ  
อสังหาริมทรัพย์ที่สำคัญที่สุด

เหตุผลที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์	จำนวน	ร้อยละ
ใ้ช้อยู่อาศัยสำหรับตนเอง	98	49.0
เพื่อเก็งกำไร	27	13.5
ใช้ประกอบธุรกิจ	45	22.5
ใกล้ที่ทำงาน	3	1.5
ซื้อให้ลูก/ญาติ	22	11.0
ให้เช่า	4	2.0
เป็นทรัพย์สิน	1	0.5
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีเหตุผลที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อ  
ใ้ช้อยู่อาศัยสำหรับตนเอง คิดเป็นร้อยละ 49.0 รองลงมาได้แก่ ใช้ประกอบธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 22.5  
เพื่อเก็งกำไร คิดเป็นร้อยละ 13.5 ซื้อให้ลูก/ญาติ คิดเป็นร้อยละ 11.0 ให้เช่า คิดเป็นร้อยละ 2.0  
ใกล้ที่ทำงาน คิดเป็นร้อยละ 1.5 และซื้อเพื่อเป็นทรัพย์สิน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความถี่ในการมากรม  
บังคับคดี

ความถี่ในการมากรมบังคับคดี	จำนวน	ร้อยละ
ครั้งแรก	110	55.0
1-2 ครั้ง	56	28.0
3-4 ครั้ง	34	17.0
5 ครั้งขึ้นไป	-	-
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเคยมากรมบังคับคดีเป็นครั้งแรก คิดเป็น  
ร้อยละ 55.0 รองลงมาได้แก่ 1-2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 28.0 3-4 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 17.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการเคยซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

การเคยซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาด ของกรมบังคับคดี	จำนวน	ร้อยละ
เคย	44	22.0
ไม่เคยซื้อ	156	78.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามไม่เคยซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี คิดเป็นร้อยละ 78.0 และเคย คิดเป็นร้อยละ 22.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภททรัพย์สินที่เคยซื้อ

ประเภททรัพย์สินที่เคยซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
อาคารพาณิชย์	2	4.5
ทาวน์เฮ้าส์	10	22.7
บ้าน	8	18.2
ที่ดินเปล่า	6	13.6
คอนโด/ห้องชุด	7	15.9
ที่ดินเปล่าและคอนโด	5	11.4
ทาวน์เฮ้าส์และที่ดินเปล่า	6	13.7
รวม	44	100.0

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำนวน 44 ราย ได้ซื้อทาวน์เฮ้าส์ คิดเป็นร้อยละ 22.7 บ้านคิดเป็นร้อยละ 18.2 คอนโด/ห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 15.9 ทาวน์เฮ้าส์และที่ดินเปล่า คิดเป็นร้อยละ 13.7 ที่ดินเปล่า คิดเป็นร้อยละ 13.6 ที่ดินเปล่าและคอนโด คิดเป็นร้อยละ 11.4 อาคารพาณิชย์ คิดเป็นร้อยละ 4.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามพื้นที่ตั้ง ของ  
 อสังหาริมทรัพย์ที่สนใจ

พื้นที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ ที่สนใจ	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพฯชั้นใน	111	55.5
กรุงเทพฯชั้นนอก	113	56.5
ธนบุรีชั้นใน	85	42.5
ธนบุรีชั้นนอก	69	34.5

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถาม 200 ราย โดยเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามสนใจพื้นที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์บริเวณ  
 กรุงเทพฯชั้นนอก คิดเป็นร้อยละ 56.5 รองลงมาได้แก่กรุงเทพฯชั้นใน คิดเป็นร้อยละ 55.5 ธนบุรี  
 ชั้นใน คิดเป็นร้อยละ 42.5 และธนบุรีชั้นนอก คิดเป็นร้อยละ 34.5 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved



ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามทำเล  
พื้นที่ตั้ง ของอสังหาริมทรัพย์ที่สนใจในเขตต่างๆ

พื้นที่ตั้งของ อสังหาริมทรัพย์	เขต	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	พระนคร	16	14.4
	ปทุมวัน	21	18.9
	สัมพันธวงศ์	8	7.2
	บางรัก	17	15.3
	ยานนาวา	17	15.3
	สาทร	20	18.0
	คูสิต	9	8.1
	บางซื่อ	12	10.8
	พญาไท	12	10.8
	ราชเทวี	9	8.1
	ห้วยขวาง	16	14.4
	ดินแดง	8	7.2
	คลองเตย	9	8.1
	กรุงเทพมหานครนอก	ลาดพร้าว	42
จตุจักร		18	15.9
บางนา		24	21.2
สวนหลวง		14	12.4
บางเขน		28	24.8
ดอนเมือง		23	20.4
บางกะปิ		32	28.4
พระโขนง		14	12.4
วัฒนา		7	6.2
ประเวศ		14	12.4
สายไหม		7	6.2
บึงกุ่ม		12	10.6

## ตารางที่ 14 (ต่อ)

พื้นที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์	เขต	จำนวน	ร้อยละ
ธนบุรีชั้นใน	ธนบุรี	21	24.7
	คลองชั้น	31	36.5
	บางแค	28	32.9
	บางพลัด	12	14.1
	บางกอกใหญ่	7	8.2
	บางกอกน้อย	25	29.4
	ภาษีเจริญ	14	16.4
	คลองสาน	13	15.3
ธนบุรีชั้นนอก	ราษฎร์บูรณะ	19	27.5
	ทุ่งครุ	9	13.0
	หนองแขม	24	34.8
	บางบอน	10	14.5
	บางขุนเทียน	20	29.0
	ทวีวัฒนา	16	23.2

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถาม 200 โดยเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นในให้ความสนใจอสังหาริมทรัพย์ในเขตปทุมวัน มากเป็นลำดับแรก คิดเป็นร้อยละ 18.9 รองลงมา ได้แก่เขตสาทร คิดเป็นร้อยละ 18.0 เขตบางรักเท่ากับเขตยานนาวา คิดเป็นร้อยละ 15.3 เขตพระนครเท่ากับเขตห้วยขวาง คิดเป็นร้อยละ 14.4 เขตบางซื่อเท่ากับเขตพญาไท คิดเป็นร้อยละ 10.8 เขตราชเทวีเท่ากับเขตคลองเตยเท่ากับเขตดุสิต คิดเป็นร้อยละ 8.1 เขตสัมพันธวงศ์เท่ากับเขตดินแดง คิดเป็นร้อยละ 7.2 ตามลำดับ

พื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นนอก สนใจเขตลาดพร้าว มากเป็นลำดับแรก คิดเป็นร้อยละ 37.3 รองลงมา ได้แก่เขตบางกะปิ คิดเป็นร้อยละ 28.4 เขตบางเขน คิดเป็นร้อยละ 24.8 เขตบางนา คิดเป็นร้อยละ 21.2 เขตดอนเมือง คิดเป็นร้อยละ 20.4 เขตสวนหลวงเท่ากับเขตพระโขนงเท่ากับเขตประเวศ คิดเป็นร้อยละ 12.4 เขตบึงกุ่ม คิดเป็นร้อยละ 10.6 เขตวัฒนาเท่ากับเขตสายไหม คิดเป็นร้อยละ 6.2 ตามลำดับ

พื้นที่ธนบุรีชั้นใน สนใจเขตตลิ่งชัน มากเป็นลำดับแรก คิดเป็นร้อยละ 36.5 รองลงมา ได้แก่เขตบางแค คิดเป็นร้อยละ 32.9 เขตบางกอกน้อย คิดเป็นร้อยละ 29.4 เขตธนบุรี คิดเป็นร้อยละ 24.7 เขตภาษีเจริญ คิดเป็นร้อยละ 16.4 เขตคลองสาน คิดเป็นร้อยละ 15.3 เขตบางพลัด คิดเป็นร้อยละ 14.1 เขตบางกอกใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 8.2 ตามลำดับ

พื้นที่ธนบุรีชั้นนอก สนใจเขตหนองแขม มากเป็นลำดับแรก คิดเป็นร้อยละ 34.8 รองลงมา ได้แก่เขตบางขุนเทียน คิดเป็นร้อยละ 29.0 เขตราษฎร์บูรณะ คิดเป็นร้อยละ 27.5 เขตทวีวัฒนา คิดเป็นร้อยละ 23.2 เขตบางบอน คิดเป็นร้อยละ 14.5 เขตทุ่งครุ คิด เป็นร้อยละ 13.0 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทและขนาดของ  
อสังหาริมทรัพย์ที่สนใจ

ประเภททรัพย์สิน	จำนวน ร้อยละ	ขนาด			
		น้อยกว่า 50 ตรว	50-100 ตรว	101-200 ตรว	201 ตรว ขึ้นไป
ที่ดินว่างเปล่า	77 (38.5)	8 (10.4)	30 (39.0)	29 (37.7)	20 (26.0)
บ้านเดี่ยว ชั้นเดียว	47 (23.5)	13 (27.7)	26 (55.3)	12 (25.5)	3 (6.4)
บ้านเดี่ยว สองชั้น	77 (38.5)	17 (22.0)	43 (55.8)	18 (23.4)	4 (5.2)
ประเภททรัพย์สิน		น้อยกว่า 12 ตรว	12-30 ตรว	31-50 ตรว	50 ตรว ขึ้นไป
อาคารพาณิชย์	73 (36.5)	7 (9.6)	41 (56.2)	26 (35.6)	5 (6.8)
ทาวน์เฮ้าส์	85 (42.5)	7 (8.2)	65 (76.5)	17 (20.0)	1 (1.18)
บ้านแฝด	28 (14.0)	1 (3.6)	14 (50.0)	13 (46.4)	4 (14.3)
ประเภททรัพย์สิน		น้อยกว่า 40 ตรม	40-80 ตรม	81-120 ตรม	121 ตรม ขึ้นไป
ห้องชุด	51 (25.5)	22 (43.1)	26 (51.0)	9 (17.6)	5 (9.8)

หมายเหตุ จากผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 200 ราย โดยเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์เฮ้าส์มากที่สุดเป็นลำดับแรก คิดเป็นร้อยละ 42.5 รองลงมา ได้แก่ที่ดินว่างเปล่า เท่ากับบ้านเดี่ยวสองชั้น คิดเป็นร้อยละ 38.5 อาคารพาณิชย์ คิดเป็นร้อยละ 36.5 บ้านเดี่ยวชั้นเดียว คิดเป็นร้อยละ 23.5 ห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 23.5 บ้านแฝด คิดเป็นร้อยละ 14.0

ที่ดินว่างเปล่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจที่ดินว่างเปล่าขนาด 50 100 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 39.0 ขนาด 101 200 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 37.7 ขนาด 201 ตรว. ขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 26.0 น้อยกว่า 50 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 10.4 ตามลำดับ

บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ขนาด 50 100 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 55.3 น้อยกว่า 50 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 27.7 ขนาด 101 200 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 25.5 และ 201 ตรว. ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 6.4 ตามลำดับ

บ้านเดี่ยวสองชั้น ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจบ้านเดี่ยวสองชั้น ขนาด 50 100 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 55.8 ขนาด 101 200 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 23.4 น้อยกว่า 50 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 20.0 และ 201 ตรว. ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 5.2 ตามลำดับ

อาคารพาณิชย์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจอาคารพาณิชย์ ขนาด 50 10 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 56.2 ขนาด 101 200 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 35.6 น้อยกว่า 50 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 9.6 และ 201 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 6.8 ตามลำดับ

ทาวน์เฮ้าส์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจทาวน์เฮ้าส์ ขนาด 12 .30 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 76.5 ขนาด 31 50 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 20.0 น้อยกว่า 12 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 8.2 และ 51 ตรว. ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 1.18 ตามลำดับ

บ้านแฝด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจบ้านแฝด ขนาด 12 – 30 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 50.0 ขนาด 31 – 50 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 46.4 ขนาด 51 ตรว. ขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 14.3 และ น้อยกว่า 12 ตรว. คิดเป็นร้อยละ 3.6 ตามลำดับ

ห้องชุด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจห้องชุด ขนาด 40 – 80 ตรม. คิดเป็นร้อยละ 51.0 น้อยกว่า 40 ตรม. คิดเป็นร้อยละ 43.1 ขนาด 81 120 ตรม. คิดเป็นร้อยละ 17.6 ขนาด 121 ตรม. ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 9.8 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University –

All rights reserved

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการสนใจใช้สินค้าเกี่ยวกับ  
ธนาคารที่มีข้อตกลงกับกรมบังคับคดี

การสนใจใช้สินค้าเกี่ยวกับธนาคารที่มีข้อ ตกลงกับกรมบังคับคดี	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการ	144	72.0
ไม่ต้องการ	56	28.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความต้องการใช้สินค้าเกี่ยวกับธนาคารที่มี  
ข้อตกลงกับกรมบังคับคดี คิดเป็นร้อยละ 72.0 และ ไม่ต้องการ คิดเป็นร้อยละ 28.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งของข้อมูลที่ได้รับ  
ทราบเกี่ยวกับการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

แหล่งของข้อมูลที่ได้รับ	จำนวน	ร้อยละ
อินเทอร์เน็ต	56	28.0
วิทยุ	4	2.0
โทรทัศน์	13	6.5
การบอกต่อ	19	9.5
หนังสือโฆษณาขายทรัพย์สิน	28	14.0
แผ่นป้ายโฆษณา	21	10.5
จากธนาคาร	45	22.5
พนักงานของกรมบังคับคดี	13	6.5
อื่นๆ (เพื่อน)	1	0.5
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 17 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามได้รับข้อมูลการขายทอดตลาดของกรมบังคับ  
คดีจากทางอินเทอร์เน็ต เป็นลำดับแรก คิดเป็นร้อยละ 28.0 รองลงมา ได้แก่ ได้รับจากธนาคาร  
คิดเป็นร้อยละ 22.5 จากหนังสือโฆษณาขายทรัพย์สิน คิดเป็นร้อยละ 14.0 แผ่นป้ายโฆษณา คิดเป็น  
ร้อยละ 10.5 การบอกต่อ คิดเป็นร้อยละ 9.5 โทรทัศน์และพนักงานของกรมบังคับคดี คิดเป็นร้อยละ  
6.5 วิทยุคิดเป็นร้อยละ 2.0 อื่นๆ (เพื่อน) คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความต้องการให้  
กรมบังคับคดีปรับปรุงในด้านใดมากที่สุด

ด้านที่ต้องการให้กรมบังคับคดีปรับปรุง	จำนวน	ร้อยละ
สถานที่จอดรถ	68	34.0
การโฆษณา	28	14.0
การประชาสัมพันธ์	22	11.0
วันเวลาในการประมูลทรัพย์สิน	15	7.5
สถานที่ประมูล	14	7.0
การบริการทางด้านข้อมูลการขายทอดตลาด	47	23.5
กฎหมายป้องกันการปั่นราคาสินทรัพย์และการบังคับใช้	3	1.5
เงื่อนไขที่ต้องผูกพันราคา 30 วัน และควรฟ้องขับไล่ผู้อยู่อาศัย	1	0.5
ความปลอดภัยการคมนาคม	1	0.5
อื่นๆ(ไม่ต้องปรับปรุง)	1	0.5
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 18 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้กรมบังคับคดีปรับปรุงมากที่สุดเป็นลำดับแรก ได้แก่สถานที่จอดรถ คิดเป็นร้อยละ 34.0 รองลงมา ได้แก่การบริการทางด้านข้อมูลการขายทอดตลาด คิดเป็นร้อยละ 23.5 การโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 14.0 การประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 11.0 วันเวลาในการประมูลทรัพย์สิน คิดเป็นร้อยละ 7.5 สถานที่ประมูล คิดเป็นร้อยละ 7.0 กฎหมายป้องกันการปั่นราคาสินทรัพย์และการบังคับใช้ คิดเป็นร้อยละ 1.5 เงื่อนไขที่ต้องผูกพันราคา 30 วัน และการฟ้องขับไล่ผู้อยู่อาศัยเท่ากับปลอดภัยการคมนาคมเท่ากับอื่นๆ (ไม่ต้องปรับปรุง) คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด  
ของกรมบังคับคดี

ตารางที่ 19 แสดงค่าเฉลี่ยรวมของผู้ตอบแบบสอบถามในภาพรวมของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย (Mean)	แปลค่า	ลำดับที่
ด้านผลิตภัณฑ์	3.82	มาก	4
ด้านราคา	4.13	มาก	1
ด้านช่องทางการจำหน่าย	4.07	มาก	2
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.96	มาก	3
ด้านอื่นๆ	3.60	มาก	5

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 19 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ย 4.13 ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ย 4.07 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ย 3.96 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ย 3.82 และปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ย 3.60 ตามลำดับ



ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัย  
ด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขาย  
ทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัจจัยด้าน ผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่ สุด	ไม่มีผล	รวม		
แบบบ้านให้เลือก หลากหลาย	35 (17.5)	99 (49.5)	38 (19.0)	6 (3.0)	22 (11.0)	200 (100.0)	3.60 มาก	6
ที่ดินให้เลือก หลากหลาย	34 (17.0)	96 (48.0)	41 (20.5)	4 (2.0)	25 (12.5)	200 (100.0)	3.55 มาก	7
สภาพบ้าน	62 (31.0)	94 (47.0)	30 (15.0)	4 (2.0)	10 (5.0)	200 (100.0)	3.97 มาก	2
สภาพที่ดิน	44 (22.0)	105 (52.5)	27 (13.5)	3 (1.5)	21 (10.5)	200 (100.0)	3.74 มาก	5
เนื้อที่ของบ้าน	39 (19.5)	119 (59.5)	31 (15.5)	3 (1.5)	8 (4.0)	200 (100.0)	3.89 มาก	3
เนื้อที่ของที่ดิน	44 (22.0)	107 (53.5)	27 (13.5)	6 (3.0)	16 (8.0)	200 (100.0)	3.79 มาก	4
ความพร้อมด้าน สาธารณูปโภค	83 (41.5)	85 (42.5)	26 (13.0)	2 (1.0)	4 (2.0)	200 (100.0)	4.21 มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม							3.82 มาก	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการ  
มีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจ  
มากที่สุด

จากตารางที่ 20 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มี  
ผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยรวมของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยใน  
ระดับมาก 3.82 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย  
ในระดับมาก ตามลำดับดังนี้ ด้านความพร้อมทางด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ย 4.21 สภาพบ้าน  
ค่าเฉลี่ย 3.97 ด้านจำนวนเนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ย 3.89 ด้านเนื้อที่ของที่ดิน ค่าเฉลี่ย 3.79 ด้านสภาพ  
ที่ดิน ค่าเฉลี่ย 3.74 ด้านแบบบ้านให้เลือกหลากหลาย ค่าเฉลี่ย 3.6 ด้านที่ดินให้เลือกหลากหลาย  
ค่าเฉลี่ย 3.55 ตามลำดับ

ตารางที่ 21 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล	รวม		
ราคาบ้าน	105 (52.5)	72 (36.0)	16 (8.0)	1 (0.5)	6 (3.0)	200 (100.0)	4.35 มาก	1
ราคาที่ดิน	86 (43.0)	82 (41.0)	17 (8.5)	1 (0.5)	14 (7.0)	200 (100.0)	4.13 มาก	5
ราคาเริ่มต้น	83 (41.5)	80 (40.0)	29 (14.5)	5 (2.5)	3 (1.5)	200 (100.0)	4.18 มาก	3
ราคาต่ำกว่าซื้อ จากที่อื่น	106 (53.0)	60 (30.0)	25 (12.5)	4 (2.0)	5 (2.5)	200 (100.0)	4.29 มาก	2
เงื่อนไขการ ชำระเงิน	72 (36.0)	78 (39.0)	30 (15.0)	6 (3.0)	14 (7.0)	200 (100.0)	3.94 มาก	9
นโยบายการ ขายโดยเริ่มต้น ที่ 80%	79 (39.5)	93 (46.5)	16 (8.0)	1 (0.5)	11 (5.5)	200 (100.0)	4.14 มาก	4
สถาบันการเงิน ให้สินเชื่อ 100%	90 (45.0)	65 (32.5)	24 (12.0)	10 (5.0)	11 (5.5)	200 (100.0)	4.07 มาก	7
อัตราดอกเบี้ย ต่ำ	95 (47.5)	62 (31.0)	23 (11.5)	9 (4.5)	11 (5.5)	200 (100.0)	4.11 มาก	6
ค่าใช้จ่ายใน การซื้อขาย	69 (34.5)	81 (40.5)	31 (15.5)	13 (6.5)	6 (3.0)	200 (100.0)	3.97 มาก	8
ค่าเฉลี่ยรวม							4.13 มาก	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 21 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฮาร์ดแวร์โดยรวมของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.13 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากตามลำดับ ดังนี้ด้านราคาย่าน ค่าเฉลี่ย 4.35 ด้านราคาต่ำกว่าที่ซื้อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ย 4.29 ด้านราคาเริ่มต้น ค่าเฉลี่ย 4.18 ด้านนโยบายการขายโดยเริ่มต้น 80% ค่าเฉลี่ย 4.14 ด้านราคาที่ดิน ค่าเฉลี่ย 4.13 ด้านอัตราดอกเบี้ยต่ำ ค่าเฉลี่ย 4.11 ด้านสถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100% ค่าเฉลี่ย 4.07 ด้านค่าใช้จ่ายในการซื้อ ค่าเฉลี่ย 3.97 ด้านเงื่อนไขการชำระเงิน ค่าเฉลี่ย 3.94 ตามลำดับ

ตารางที่ 22 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้าน  
ช่องทางการจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสิ่งหαρิมรพหัยของผู้สนใจซื้อจากการขาย  
ทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัจจัยด้านช่อง ทางการจำหน่าย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปดผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่ สุด	ไม่มีผล	รวม		
ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	126 (63)	63 (31.5)	9 (4.5)	1 (0.5)	1 (0.5)	200 (100.0)	4.56 มากที่สุด	1
ห้องขายทรัพย์สินที่นั่ง เพียงพอ	29 (14.5)	96 (48.0)	66 (33.0)	6 (3.0)	3 (1.5)	200 (100.0)	3.71 มาก	10
สะดวกในด้านที่จอดรถ ของสถานที่ ประมูลทรัพย์สิน	57 (28.5)	78 (39.0)	45 (22.5)	18 (9.0)	2 (1.0)	200 (100.0)	3.85 มาก	8
บรรยากาศในห้อง ประมูลทรัพย์สิน	33 (16.5)	105 (52.5)	57 (28.5)	2 (1.0)	3 (1.5)	200 (100.0)	3.81 มาก	9
ความสะดวกในการ ค้นหาข้อมูลของ ทรัพย์สินที่จะทำการ ขาย	63 (31.5)	104 (52.0)	30 (15.0)	3 (1.5)	0 (0.0)	200 (100.0)	4.13 มาก	4
ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้ สถานที่ทำงาน/ สถานศึกษา/ญาติ/ เพื่อน	70 (35.0)	87 (43.5)	39 (19.5)	3 (1.5)	1 (0.5)	200 (100.0)	4.11 มาก	5
สภาพแวดล้อมของ ทรัพย์สินที่ซื้อ	88 (44.0)	95 (47.5)	15 (7.5)	1 (0.5)	1 (0.5)	200 (100.0)	4.34 มาก	2
มีแผนที่สถานที่ตั้ง ทรัพย์สิน	90 (45.0)	84 (42.0)	21 (10.5)	4 (2.0)	1 (0.5)	200 (100.0)	4.29 มาก	3
ระยะเวลาในการ ประมูล	45 (22.5)	104 (52.0)	45 (22.5)	2 (1.0)	4 (2.0)	200 (100.0)	3.92 มาก	7
สะดวกในการติดต่อกับ เจ้าหน้าที่	58 (29.0)	95 (47.5)	38 (19.0)	7 (3.5)	2 (1.0)	200 (100.0)	4.00 มาก	6
ค่าเฉลี่ยรวม							4.07 มาก	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยรวมของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดด้านทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน มีค่าเฉลี่ย 4.56 รองลงมาให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ตามลำดับ ดังนี้ ด้านสภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ย 4.34 ด้านมีแผนที่ตั้งทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ย 4.29 ด้านความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย ค่าเฉลี่ย 4.13 ด้านทรัพย์สินที่ซื้อ ใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน ค่าเฉลี่ย 4.11 ด้านสะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ค่าเฉลี่ย 4.0 ด้านวันเวลาในการประมูล ค่าเฉลี่ย 3.92 ด้านสะดวกในด้านสถานที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ย 3.85 ด้านบรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ย 3.81 ด้านห้องขายทรัพย์สินที่นั่งเพียงพอ ค่าเฉลี่ย 3.71 ตามลำดับ

ตารางที่ 23 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัย ด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ยแปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล	รวม		
การประชาสัมพันธ์	51 (25.5)	97 (48.5)	42 (21.0)	6 (3.0)	4 (2.0)	200 (100.0)	3.93 มาก	4
การโฆษณา	46 (23.0)	97 (48.5)	49 (24.5)	3 (1.5)	5 (2.5)	200 (100.0)	3.88 มาก	5
การบริการของพนักงานขายทอดตลาด	48 (24.0)	101 (50.5)	43 (21.5)	8 (4.0)	0 (0.0)	200 (100.0)	3.95 มาก	3
การจัดมหกรรมการขายทอดตลาด	45 (22.5)	91 (45.5)	52 (26.0)	10 (5.0)	2 (1.0)	200 (100.0)	3.84 มาก	6
มีการส่งเสริมการตลาด เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	74 (37.0)	88 (44.0)	28 (14.0)	6 (3.0)	4 (2.0)	200 (100.0)	4.11 มาก	1
สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร	79 (39.5)	79 (39.5)	29 (14.5)	6 (3.0)	7 (3.5)	200 (100.0)	4.09 มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม							3.96 มาก	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 23 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยรวมของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.96 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากตามลำดับ ดังนี้ด้านการส่งเสริมการตลาด เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ย 4.11 รองลงมาด้านสินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ย 4.09 ด้านการบริการของพนักงานขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ย 3.95 ด้านการประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย 3.93 ด้านการโฆษณา ค่าเฉลี่ย 3.88 ด้านการจัดมหรธรมขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ย 3.84 ตามลำดับ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a decorative tusk and a flame-like symbol above its head. The elephant is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964'. The Thai text 'มหาวิทยาลัยเชียงใหม่' is written around the top inner edge of the circle, and 'อตต' is visible on the left side.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 24 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัจจัยด้านอื่นๆ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล	รวม		
อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	89 (44.5)	82 (41.0)	24 (12.0)	2 (1.0)	3 (1.5)	200 (100.0)	4.26 มาก	1
แหล่งเงินทุน	82 (41.0)	89 (44.5)	23 (11.5)	3 (1.5)	3 (1.5)	200 (100.0)	4.22 มาก	2
เศรษฐกิจในปัจจุบัน	70 (35.0)	103 (51.5)	24 (12.0)	2 (1.0)	1 (0.5)	200 (100.0)	4.20 มาก	3
เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนอสังหาริมทรัพย์	67 (33.5)	97 (48.5)	31 (15.5)	4 (2.0)	1 (0.5)	200 (100.0)	4.13 มาก	4
วิธีการดำเนินการขาย	37 (18.5)	113 (56.5)	43 (21.5)	7 (3.5)	0 (0.0)	200 (100.0)	3.90 มาก	7
มีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย	46 (23.0)	86 (43.0)	49 (24.5)	15 (7.5)	4 (2.0)	200 (100.0)	3.78 มาก	9
กฎหมายค้ำราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน	71 (35.5)	76 (38.0)	40 (20.0)	6 (3.0)	7 (3.5)	200 (100.0)	3.99 มาก	5
กฎหมายในการซื้อ	48 (24.0)	107 (53.5)	37 (18.5)	4 (2.0)	4 (2.0)	200 (100.0)	3.96 มาก	6
เอกสารในการขายทอดตลาด	49 (24.5)	98 (49.0)	40 (20.0)	7 (3.5)	6 (3.0)	200 (100.0)	3.89 มาก	8
ค่าเฉลี่ยรวม							3.60 มาก	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด



จากตารางที่ 24 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยรวมของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากตามลำดับ ดังนี้ ด้านอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน มีค่าเฉลี่ย 4.26 ด้านแหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ย 4.22 ด้านภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ย 4.20 ด้านเงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ย 4.13 ด้านกฎหมายค้ำราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ย 3.99 ด้านกฎเกณฑ์ในการซื้อ 3.96 ด้านวิธีการดำเนินการขาย ค่าเฉลี่ย 3.90 ด้านเอกสารในการขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ย 3.89 ด้านมีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย 3.78 ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของ  
กรมบังคับคดี

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยรวมของผู้ตอบแบบสอบถามในภาพรวมของปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจ  
ซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัญหา	ค่าเฉลี่ย (Mean)	แปลค่า	ลำดับที่
ด้านผลิตภัณฑ์	3.81	มาก	2
ด้านราคา	3.83	มาก	1
ด้านช่องทางการจำหน่าย	3.49	น้อย	3
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.33	น้อย	5
ด้านอื่นๆ	3.36	น้อย	4

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการ  
มีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผล ต่อการตัดสินใจ  
มากที่สุด

จากตารางที่ 25 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยที่มีผลต่อการ  
ตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์มีค่าเฉลี่ยโดยรวมในระดับมาก ได้แก่ปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ย 3.83  
ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ค่าเฉลี่ย 3.81 สำหรับปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ปัญหาด้านช่อง  
ทางการจำหน่าย ค่าเฉลี่ย 3.49 ปัญหาด้านอื่นๆ ค่าเฉลี่ย 3.36 ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด  
ค่าเฉลี่ย 3.33 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 26 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหา

ด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขาย  
ทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัญหาด้าน ผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่ สุด	ไม่มี ปัญหา	รวม		
สภาพทรัพย์สิน ในสภาพทรุด โทรม	76 (38.0)	91 (45.5)	27 (13.5)	3 (1.5)	3 (1.5)	200 (100.0)	4.17 มาก	1
แบบบ้านมีให้ เลือกน้อย	31 (15.5)	92 (46.0)	61 (30.5)	7 (3.5)	9 (4.5)	200 (100.0)	3.65 มาก	3
เนื้อที่ดินไม่ตรง ความต้องการ	38 (19.0)	79 (39.5)	60 (30.0)	13 (6.5)	10 (5.0)	200 (100.0)	3.61 มาก	4
สาธารณูปโภคมี ไม่ครบ	54 (27.0)	70 (35.0)	62 (31.0)	10 (5.0)	4 (2.0)	200 (100.0)	3.80 มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม							3.81 มาก	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 26 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของโดยรวมผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.81 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ตามลำดับดังนี้ ด้านสภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม มีค่าเฉลี่ย 4.17 ด้านสาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ย 3.80 ด้านแบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ย 3.65 ด้านเนื้อที่ดินไม่ตรงกับความต้องการ ค่าเฉลี่ย 3.61 ตามลำดับ

All rights reserved

ตารางที่ 27 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหา ด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจาก การขายทอดตลาด ของกรมบังคับคดี

ปัญหาด้านราคา	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มี ปัญหา	รวม		
ราคาเริ่มต้นสูง	66 (33.0)	72 (36.0)	52 (26.0)	6 (3.0)	4 (2.0)	200 (100.0)	3.95 มาก	2
ทรัพย์สินที่ขายมี ราคาสูง	66 (33.0)	82 (41.0)	46 (23.0)	4 (2.0)	2 (1.0)	200 (100.0)	4.03 มาก	1
เงื่อนไขการวาง เงินประกัน การเข้าผู้ราคาสูง/ เงื่อนไขการชำระ เงินระยะสั้น	36 (18.0)	70 (35.0)	78 (39.0)	6 (3.0)	10 (5.0)	200 (100.0)	3.58 มาก	4
วงเงินสถาบันการ เงินให้ไม่เพียงพอ	51 (25.5)	82 (41.0)	48 (24.0)	8 (4.0)	11 (5.5)	200 (100.0)	3.77 มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม							3.83 มาก	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 27 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของโดยรวมผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ย ในระดับมาก 3.83 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากตามลำดับ ดังนี้ ด้านทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูงมีค่าเฉลี่ย 4.03 ด้านราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ย 3.95 ด้านวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ย 3.77 ด้านเงื่อนไขการวางเงินประกันการเข้าผู้ราคาสูง/เงื่อนไขการชำระเงินระยะสั้น ค่าเฉลี่ย 3.58 ตามลำดับ

ตารางที่ 28 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหา  
ด้านช่องทางการจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจาก  
การขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัญหาด้าน ช่องทางการ จำหน่าย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่ สุด	ไม่มี ปัญหา	รวม		
ทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน อยู่ไกลความ เจริญ	51 (25.5)	80 (40.0)	56 (28.0)	7 (3.5)	6 (3.0)	200 (100.0)	3.82 มาก	3
สถานที่ขาย คับแคบ	27 (13.5)	57 (28.5)	100 (50.0)	7 (3.5)	9 (4.5)	200 (100.0)	3.43 น้อย	4
ที่จอดรถมีไม่ เพียงพอ	70 (35.0)	73 (36.5)	42 (21.0)	7 (3.5)	8 (4.0)	200 (100.0)	3.95 มาก	1
บรรยากาศใน ห้องขายไม่ดี	9 (4.5)	47 (23.5)	117 (58.5)	12 (6.0)	15 (7.5)	200 (100.0)	3.12 น้อย	8
ที่นั่งไม่เพียงพอ	19 (9.5)	59 (29.5)	93 (46.5)	11 (5.5)	18 (9.0)	200 (100.0)	3.25 น้อย	6
สถานที่จอดรถไม่ สะดวก	66 (33.0)	70 (35.0)	50 (25.0)	6 (3.0)	8 (4.0)	200 (100.0)	3.90 มาก	2
วันเวลาขายไม่ เหมาะสม	15 (7.5)	49 (24.5)	104 (52.0)	12 (6.0)	20 (10.0)	200 (100.0)	3.14 น้อย	7
การค้นหาข้อมูล ยากและการติด ต่อกับเจ้าหน้าที่ ยาก	31 (15.5)	58 (29.0)	80 (40.0)	14 (7.0)	17 (8.5)	200 (100.0)	3.36 น้อย	5
ค่าเฉลี่ยรวม							3.49 น้อย	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการ  
มีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจ  
มากที่สุด

จากตารางที่ 28 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของโดยรวมผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.49 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ตามลำดับดังนี้ด้านที่จอตลอดมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ย 3.95 ด้านสถานที่จอตลอดไม่สะดวก ค่าเฉลี่ย 3.90 ด้านทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ย 3.82 ยกเว้นปัญหาด้านสถานที่ขายคับแคบ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.43 ด้านการค้นหาข้อมูลยากและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ค่าเฉลี่ย 3.36 ด้านที่นั่งไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ย 3.25 ด้านวันเวลาขายไม่เหมาะสม ค่าเฉลี่ย 3.14 ด้านบรรยากาศในห้องขายไม่ดี ค่าเฉลี่ย 3.12 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 29 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหา  
ด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจาก  
การขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัญหาด้านการ ส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปดผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มี ปัญหา	รวม		
การโฆษณาไม่น้อย	36 (18.0)	61 (30.5)	75 (37.5)	17 (8.5)	11 (5.5)	200 (100.0)	3.47 น้อย	2
การประชาสัมพันธ์ ไม่เพียงพอ	36 (18.0)	64 (32.0)	73 (36.5)	17 (8.5)	10 (5.0)	200 (100.0)	3.50 มาก	1
จำนวนพนักงานใน การให้บริการมีไม่ เพียงพอ	23 (11.5)	35 (17.5)	102 (51.0)	22 (11.0)	18 (9.0)	200 (100.0)	3.12 น้อย	4
พนักงานให้ข้อมูล ไม่ชัดเจน	21 (10.5)	49 (24.5)	98 (49.0)	17 (8.5)	15 (7.5)	200 (100.0)	3.22 น้อย	3
ค่าเฉลี่ยรวม							3.33 น้อย	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการ  
มีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจ  
มากที่สุด

จากตารางที่ 29 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านการ  
ส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขาย  
ทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.33 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ  
ต่อปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ตามลำดับดังนี้ ด้านการประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ มีค่าเฉลี่ย  
3.50 ยกเว้น ด้านการโฆษณาไม่น้อย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.47 ด้านพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน  
ค่าเฉลี่ย 3.22 ด้านจำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ย 3.12 ตามลำดับ

All rights reserved

ตารางที่ 30 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหา  
ด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขาย  
ทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัญหาด้านอื่นๆ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ						ค่าเฉลี่ย แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มี ปัญหา	รวม		
การขายทรัพย์สิน แบบใหม่ยุ่งยาก	53 (26.5)	61 (30.5)	66 (33.0)	4 (2.0)	16 (8.0)	200 (100.0)	3.66 มาก	1
ขั้นตอนการ ดำเนินการยุ่งยาก	34 (17.0)	65 (32.5)	76 (38.0)	12 (6.0)	13 (6.5)	200 (100.0)	3.48 น้อย	2
ระเบียบการขาย เข้าใจยาก	28 (14.0)	54 (27.0)	91 (45.5)	11 (5.5)	16 (8.0)	200 (100.0)	3.34 น้อย	3
เอกสารในการ กรอกยุ่งยาก	20 (10.0)	48 (24.0)	95 (47.5)	17 (8.5)	20 (10.0)	200 (100.0)	3.16 น้อย	5
พนักงานไม่ สามารถแก้ไขปัญหา ได้	20 (10.0)	48 (24.0)	97 (48.5)	18 (9.0)	17 (8.5)	200 (100.0)	3.18 น้อย	4
ค่าเฉลี่ยรวม							3.36 น้อย	

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการ  
มีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจ  
มากที่สุด

จากตารางที่ 30 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านอื่นๆที่มีผล  
ต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยรวมของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยใน  
ระดับน้อย 3.36 ซึ่งในรายละเอียด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อย่อยที่มีค่าเฉลี่ย  
ในระดับมาก ด้านการขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก มีค่าเฉลี่ย 3.66 ยกเว้นด้านขั้นตอนการดำเนินการ  
ยุ่งยาก มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.48 ด้านระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ย 3.34 ด้านพนักงานไม่  
สามารถแก้ไขปัญหาได้ ค่าเฉลี่ย 3.18 ด้านเอกสาร ในการกรอกยุ่งยาก ค่าเฉลี่ย 3.16 ตามลำดับ



ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของ  
กรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยของครอบครัว  
ต่อเดือน

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อ  
การตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี  
จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ		ค่าเฉลี่ย แปดผล
	ชาย	หญิง	
แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย	3.52 มาก	3.69 มาก	3.60 มาก
ที่ดินให้เลือกหลากหลาย	3.66 มาก	3.41 น้อย	3.55 มาก
สภาพบ้าน	3.94 มาก	4.01 มาก	3.97 มาก
สภาพที่ดิน	3.77 มาก	3.70 มาก	3.74 มาก
เนื้อที่ของบ้าน	3.88 มาก	3.91 มาก	3.89 มาก
เนื้อที่ของที่ดิน	3.85 มาก	3.70 มาก	3.79 มาก
ความพร้อม ด้านสาธารณูปโภค	4.25 มาก	4.15 มาก	4.21 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.84 มาก	3.80 มาก	3.82 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการ  
มีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจ  
มากที่สุด

จากตารางที่ 31 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.84 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.2 รองลงมาได้แก่ สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 และเนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.88 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.15 รองลงมาได้แก่สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.01 และเนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.91 ตามลำดับ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a decorative tusk and a crown-like structure on its head. Above the elephant is a traditional Thai oil lamp (diya) with a flame. The entire emblem is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in English and Thai script. There are also decorative floral motifs on the sides.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด ของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านราคา	เพศ		ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ชาย	หญิง	
ราคาบ้าน	4.28 มาก	4.43 มาก	4.35 มาก
ราคาที่ดิน	4.21 มาก	4.02 มาก	4.13 มาก
ราคาเริ่มต้น	4.07 มาก	4.31 มาก	4.18 มาก
ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	4.16 มาก	4.45 มาก	4.29 มาก
เงื่อนไขการชำระเงิน	3.88 มาก	4.01 มาก	3.94 มาก
นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80%	4.08 มาก	4.22 มาก	4.14 มาก
สถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100%	4.08 มาก	4.05 มาก	4.07 มาก
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	4.07 มาก	4.15 มาก	4.11 มาก
ค่าใช้จ่ายในการซื้อ	3.93 มาก	4.02 มาก	3.97 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.08 มาก	4.18 มาก	4.13 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 32 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.08 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.28 รองลงมาได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 และราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.16 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.18 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.45 รองลงมาได้แก่ ราคาบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.43 และราคาเริ่มต้น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.31 ตามลำดับ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a traditional Thai lamp (Lampang) on its back. The lamp has a flame and radiating lines. The elephant is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964'. There are also decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด ของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย	เพศ		ค่าเฉลี่ยแปลผล
	ชาย	หญิง	
ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	4.58 มากที่สุด	4.52 มากที่สุด	4.56 มากที่สุด
ห้องขายทรัพย์สินที่มีที่นั่งเพียงพอ	3.69 มาก	3.72 มาก	3.71 มาก
สะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน	3.76 มาก	3.95 มาก	3.85 มาก
บรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน	3.73 มาก	3.92 มาก	3.81 มาก
ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย	4.14 มาก	4.12 มาก	4.13 มาก
ทรัพย์สินที่ซื้อ ใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน	4.09 มาก	4.12 มาก	4.11 มาก
สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ	4.30 มาก	4.38 มาก	4.34 มาก
มีแผนที่สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	4.21 มาก	4.38 มาก	4.29 มาก
วันเวลาในการประมูล	3.93 มาก	3.89 มาก	3.92 มาก
สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่	3.95 มาก	4.05 มาก	4.00 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.04 มาก	4.11 มาก	4.07 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 33 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.04 โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.58 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 และมีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 ตามลำดับ

พบว่าเพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 ซึ่งรายละเอียดให้ความสำคัญต่อย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.52 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ/มีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.38 ตามลำดับ และความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย/ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.12 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีจำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ		ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ชาย	หญิง	
การประชาสัมพันธ์	3.88 มาก	3.98 มาก	3.93 มาก
การโฆษณา	3.86 มาก	3.91 มาก	3.88 มาก
การบริการของพนักงานขายทอดตลาด	3.93 มาก	3.97 มาก	3.95 มาก
การจัดมหรหรรมการขายทอดตลาด	3.82 มาก	3.85 มาก	3.84 มาก
มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	4.08 มาก	4.15 มาก	4.11 มาก
สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร	4.05 มาก	4.13 มาก	4.09 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.94 มาก	4.00 มาก	3.96 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 34 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.08 รองลงมาได้แก่ สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.05 และการบริการของพนักงานขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.93 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.15 รองลงมาได้แก่ สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.13 และการประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.98 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านอื่นๆ	เพศ		ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ชาย	หญิง	
อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	4.21 มาก	4.32 มาก	4.26 มาก
แหล่งเงินทุน	4.28 มาก	4.15 มาก	4.22 มาก
เศรษฐกิจในปัจจุบัน	4.14 มาก	4.26 มาก	4.20 มาก
เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	4.08 มาก	4.18 มาก	4.13 มาก
วิธีการดำเนินการขาย	3.85 มาก	3.97 มาก	3.90 มาก
มีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย	3.77 มาก	3.78 มาก	3.78 มาก
กฎหมายด้านราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน	3.99 มาก	3.99 มาก	3.99 มาก
กฎเกณฑ์ในการซื้อ	3.96 มาก	3.95 มาก	3.96 มาก
เอกสารในการขายทอดตลาด	3.90 มาก	3.86 มาก	3.89 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.59 มาก	3.62 มาก	3.60 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

All rights reserved



จากตารางที่ 35 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.59 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ แหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.28 รองลงมาได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 เศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.14 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.62 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.32 รองลงมาได้แก่ เศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.26 และเงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอนาคต ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.18 ตามลำดับ

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังฆาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย	3.61 มาก	3.76 มาก	3.45 น้อย	3.37 น้อย	3.60 มาก
ที่ดินให้เลือกหลากหลาย	3.61 มาก	3.71 มาก	3.37 น้อย	3.37 น้อย	3.55 มาก
สภาพบ้าน	3.91 มาก	4.07 มาก	3.91 มาก	3.84 มาก	3.97 มาก
สภาพที่ดิน	3.82 มาก	3.76 มาก	3.74 มาก	3.53 มาก	3.74 มาก
เนื้อที่ของบ้าน	3.85 มาก	3.96 มาก	3.97 มาก	3.37 น้อย	3.89 มาก
เนื้อที่ของที่ดิน	3.79 มาก	3.93 มาก	3.71 มาก	3.42 น้อย	3.79 มาก
ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	4.06 มาก	4.28 มาก	4.17 มาก	4.26 มาก	4.21 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.81 มาก	3.92 มาก	3.76 มาก	3.59 มาก	3.82 มาก

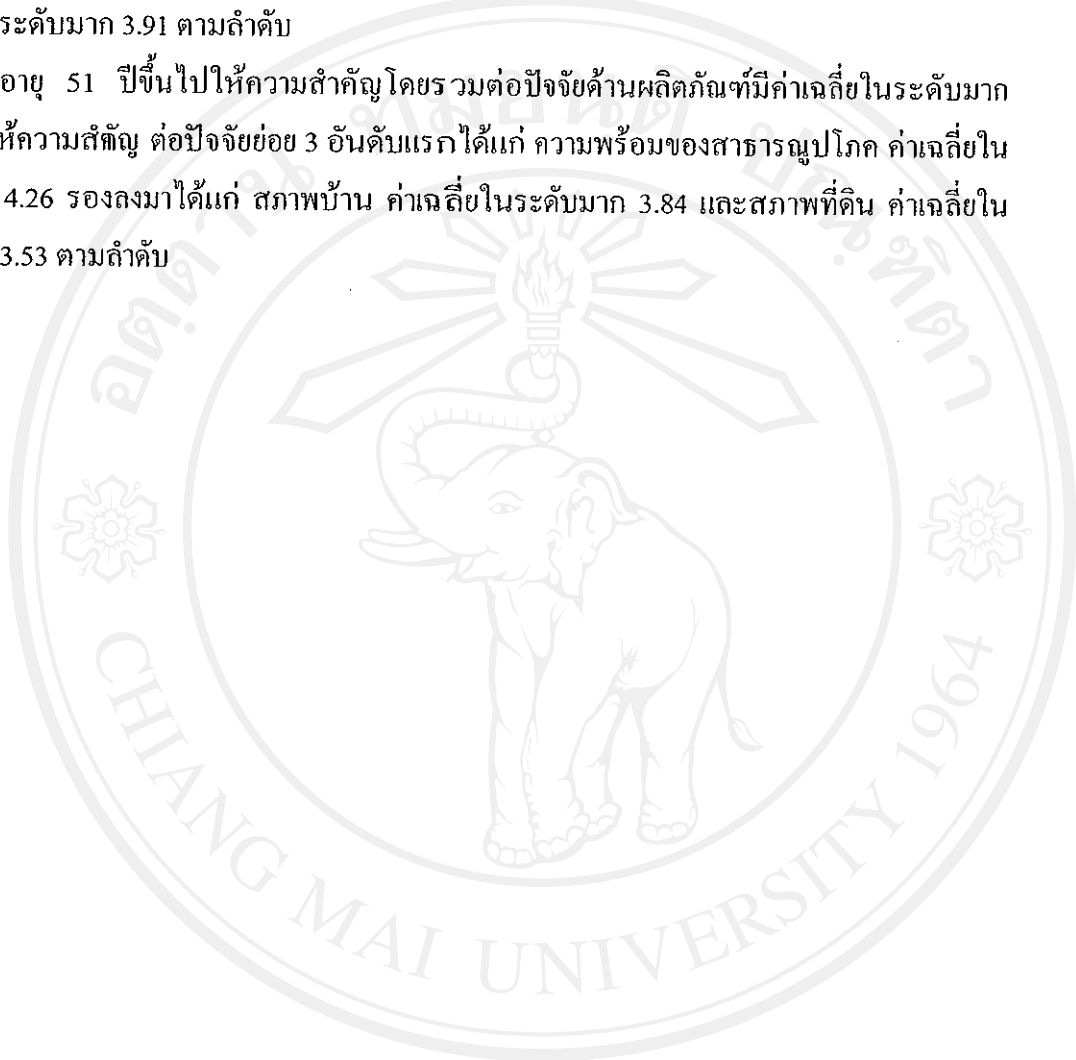
หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

ตามตารางที่ 36 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.81 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.06 รองลงมาได้แก่ สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.91 และเนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.85 ตามลำดับ

อายุ 30 -40 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.92 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.28 รองลงมา ได้แก่สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 และเนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.96 ตามลำดับ

อายุ 41 -50 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.76 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.17 รองลงมาได้แก่ เนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.97 และสภาพของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.91 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.59 โดยให้ความสำคัญ ต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความพร้อมของสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.26 รองลงมาได้แก่ สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.84 และสภาพที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 37 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านราคา	อายุ				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
ราคาบ้าน	4.39 มาก	4.41 มาก	4.35 มาก	3.95 มาก	4.35 มาก
ราคาที่ดิน	4.36 มาก	4.08 มาก	4.12 มาก	3.89 มาก	4.13 มาก
ราคาเริ่มต้น	3.94 มาก	4.24 มาก	4.26 มาก	4.00 มาก	4.18 มาก
ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	4.09 มาก	4.37 มาก	4.31 มาก	4.21 มาก	4.29 มาก
เงื่อนไขการชำระเงิน	3.67 มาก	4.05 มาก	3.94 มาก	3.95 มาก	3.94 มาก
นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80%	3.94 มาก	4.17 มาก	4.32 มาก	3.74 มาก	4.14 มาก
สถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100%	4.03 มาก	4.14 มาก	4.09 มาก	3.68 มาก	4.07 มาก
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	3.97 มาก	4.25 มาก	4.12 มาก	3.63 มาก	4.11 มาก
ค่าใช้จ่ายในการซื้อ	4.06 มาก	4.06 มาก	3.86 มาก	3.79 มาก	3.97 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.05 มาก	4.20 มาก	4.15 มาก	3.87 มาก	4.13 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 37 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.05 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ราคายาน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.39 รองลงมาได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.36 และราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.09 ตามลำดับ

อายุ 30-40 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคายาน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.41 รองลงมาได้แก่ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่นค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.37 และอัตราดอกเบี้ยต่ำ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 ตามลำดับ

อายุ 41 -50 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.15 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคายาน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.35 รองลงมาได้แก่นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80% ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.32 และราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.31 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.87 โดยให้ความสำคัญ ต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่นค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 รองลงมาได้แก่ ราคาเริ่มต้นค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และราคายาน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.95 ตามลำดับ

ตารางที่ 38 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฮาร์ดแวร์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีจำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย	อายุ				ค่าเฉลี่ยแปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	4.63 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	4.47 มาก	4.52 มากที่สุด	4.56 มากที่สุด
ห้องขายทรัพย์สินที่มีที่นั่งเพียงพอ	3.54 มาก	3.73 มาก	3.78 มาก	3.63 มาก	3.71 มาก
สะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน	3.72 มาก	3.86 มาก	3.92 มาก	3.73 มาก	3.85 มาก
บรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน	3.75 มาก	3.86 มาก	3.76 มาก	3.84 มาก	3.81 มาก
ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย	4.12 มาก	4.18 มาก	4.12 มาก	4.00 มาก	4.13 มาก
ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน	4.27 มาก	4.14 มาก	3.95 มาก	4.21 มาก	4.11 มาก
สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ	4.42 มาก	4.42 มาก	4.20 มาก	4.31 มาก	4.34 มาก
มีแผนที่สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	4.36 มาก	4.32 มาก	4.20 มาก	4.31 มาก	4.29 มาก
วันเวลาในการประมูล	4.27 มาก	3.96 มาก	3.75 มาก	3.68 มาก	3.92 มาก
สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่	4.06 มาก	4.01 มาก	3.95 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.12 มาก	4.11 มาก	4.01 มาก	4.03 มาก	4.07 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 38 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.12 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.63 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.42 และมีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.36 ตามลำดับ

อายุ 30-40 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.60 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.42 และมีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.32 ตามลำดับ

อายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.01 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.47 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ/มีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 และความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะขาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.12 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.03 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.52 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ/มีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.31 และทรัพย์สินที่จะซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ตารางที่ 39 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ				ค่าเฉลี่ยแปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50ปี	51 ปีขึ้นไป	
การประชาสัมพันธ์	3.88 มาก	4.01 มาก	3.78 มาก	4.11 มาก	3.93 มาก
การโฆษณา	3.79 มาก	3.94 มาก	3.83 มาก	3.95 มาก	3.88 มาก
การบริการของพนักงานขายทอดตลาด	4.18 มาก	3.94 มาก	3.80 มาก	4.05 มาก	3.95 มาก
การจัดมหรรมการขายทอดตลาด	4.00 มาก	3.84 มาก	3.72 มาก	3.89 มาก	3.84 มาก
มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	4.30 มาก	4.12 มาก	3.98 มาก	4.16 มาก	4.11 มาก
สินเชื่พิเศษจากรธนาคาร	4.24 มาก	4.11 มาก	4.06 มาก	3.79 มาก	4.09 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.07 มาก	3.99 มาก	3.86 มาก	3.99 มาก	3.96 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 39 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 รองลงมาได้แก่สินเชื่พิเศษจากรธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.24 และบริการของพนักงานขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.18 ตามลำดับ

อายุ 30-40 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.99 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่น



การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.12 รองลงมาได้แก่สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 และการประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.01 ตามลำดับ

อายุ 41-50 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.86 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.06 รองลงมาได้แก่ สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.98 และการโฆษณา ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.83 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.99 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.16 รองลงมาได้แก่ การประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 และบริการของพนักงานขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.05 ตามลำดับ

ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านอื่นๆ	อายุ				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	4.48 มาก	4.20 มาก	4.26 มาก	4.11 มาก	4.26 มาก
แหล่งเงินทุน	4.36 มาก	4.29 มาก	4.18 มาก	3.79 มาก	4.22 มาก
เศรษฐกิจในปัจจุบัน	4.36 มาก	4.24 มาก	4.09 มาก	4.05 มาก	4.20 มาก
เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	4.09 มาก	4.19 มาก	4.11 มาก	3.95 มาก	4.13 มาก
วิธีการดำเนินการขาย	3.91 มาก	3.87 มาก	3.89 มาก	4.05 มาก	3.90 มาก
มีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย	3.76 มาก	3.83 มาก	3.77 มาก	3.58 มาก	3.78 มาก
กฎหมายค้ำราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน	4.21 มาก	3.99 มาก	3.92 มาก	3.84 มาก	3.99 มาก
กฎเกณฑ์ในการซื้อ	4.15 มาก	4.01 มาก	3.82 มาก	3.84 มาก	3.96 มาก
เอกสารในการขายทอดตลาด	4.03 มาก	4.04 มาก	3.65 มาก	3.79 มาก	3.89 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.70 มาก	3.63 มาก	3.56 มาก	3.47 มาก	3.60 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 40 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม อายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.48 รองลงมาได้แก่ แหล่งเงินทุนเท่ากับเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.36 และกฎหมายค้ำราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 ตามลำดับ

อายุ 30-40 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.63 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ แหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.29 รองลงมาได้แก่เศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.24 และอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 ตามลำดับ

อายุ 41-50 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.56 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.26 รองลงมาได้แก่ แหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.18 และเงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.47 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 รองลงมาได้แก่ ในปัจจุบัน/วิธีการดำเนินการขาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.05 และเงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.95 ตามลำดับ

ตารางที่ 41 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อบังคับด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาหารมีทรัพย์สินของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อาชีพ									ค่าเฉลี่ย แปลผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบอาชีพ	
แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย	3.61 มาก	3.69 มาก	3.50 มาก	3.58 มาก	2.80 น้อย	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.60 มาก
ที่ดินให้เลือกหลากหลาย	3.52 มาก	3.50 มาก	2.90 น้อย	3.65 มาก	2.80 น้อย	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.00 มาก	3.55 มาก
สภาพบ้าน	3.92 มาก	4.06 มาก	4.30 มาก	3.98 มาก	3.20 น้อย	4.33 มาก	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.97 มาก
สภาพที่ดิน	3.73 มาก	3.69 มาก	3.20 น้อย	3.83 มาก	2.60 น้อย	4.33 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.74 มาก
เนื้อที่ของบ้าน	3.77 มาก	3.88 มาก	4.30 มาก	3.89 มาก	4.20 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.89 มาก
เนื้อที่ของที่ดิน	3.79 มาก	3.81 มาก	3.00 น้อย	3.83 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.79 มาก
ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	4.24 มาก	4.00 มาก	4.20 มาก	4.23 มาก	3.60 มาก	4.33 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.21 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.80 มาก	3.80 มาก	3.63 มาก	3.85 มาก	3.29 น้อย	4.14 มาก	4.92 มากที่สุด	4.86 มากที่สุด	4.57 มากที่สุด	3.82 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 41 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัทให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.24 รองลงมาได้แก่ สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.92 และเนื้อที่ของที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.79 ตามลำดับ

อาชีพข้าราชการให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.06 รองลงมาได้แก่ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และเนื้อที่ของบ้านค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.88 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.63 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพบ้าน/เนื้อที่ของ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 รองลงมาได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 และแบบบ้านให้เลือกหลากหลาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.50 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัวให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.85 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.23 รองลงมาได้แก่ สภาพของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.98 และ เนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.89 ตามลำดับ

อาชีพค้าขายให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.29 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ เนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 รองลงมาได้แก่ เนื้อที่ของที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 และความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 ตามลำดับ

อาชีพพนายให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.14 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ ปัจจัยด้านสภาพบ้าน/สภาพที่ดิน/ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 และแบบบ้านให้เลือกหลากหลาย/ที่ดินให้เลือกหลากหลาย/เนื้อที่ของบ้าน/เนื้อที่ของที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิกให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.92 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย/ที่ดินให้เลือกหลากหลาย/ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่ สภาพที่ดิน/เนื้อที่ของบ้าน/เนื้อที่ของที่ดิน ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 และปัจจัยเรื่องสภาพของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

อาชีพแม่บ้านให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.86 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย/ภาพของบ้าน/ภาพที่ดิน, เนื้อที่ของบ้าน/เนื้อที่ของที่ดิน/ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่ ที่ดินให้เลือกหลากหลาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

ไม่ได้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.57 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ สภาพของบ้าน/สภาพที่ดิน/เนื้อที่ของบ้าน/เนื้อที่ของที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่ แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย/ที่ดินให้เลือกหลากหลาย/ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 42 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านราคา	อาชีพ									ค่าเฉลี่ย แปลผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบอาชีพ	
ราคาบ้าน	4.42 มาก	4.62 มากที่สุด	4.30 มาก	4.25 มาก	4.00 มาก	4.33 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.35 มาก
ราคาที่ดิน	4.13 มาก	4.50 มากที่สุด	3.90 มาก	4.11 มาก	3.40 น้อย	4.33 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.13 มาก
ราคาเริ่มต้น	4.17 มาก	4.38 มาก	4.10 มาก	4.20 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	2.00 น้อยที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.18 มาก
ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	4.35 มาก	4.63 มากที่สุด	3.30 น้อย	4.28 มาก	4.20 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.29 มาก
เงื่อนไขการชำระเงิน	4.00 มาก	3.94 มาก	3.70 มาก	3.90 มาก	4.40 มาก	4.00 มาก	1.00 ไม่มีผล	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.94 มาก
นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80%	4.28 มาก	4.31 มาก	4.00 มาก	4.04 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	1.00 ไม่มีผล	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.14 มาก
สถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100%	4.27 มาก	4.06 มาก	3.40 น้อย	3.96 มาก	3.80 มาก	4.33 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.07 มาก
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	4.38 มาก	3.94 มาก	3.40 น้อย	3.98 มาก	3.80 มาก	4.33 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.11 มาก
ค่าใช้จ่ายในการซื้อ	3.93 มาก	4.06 มาก	4.00 มาก	3.99 มาก	3.80 มาก	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.97 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.21 มาก	4.27 มาก	3.79 มาก	4.08 มาก	3.91 มาก	4.04 มาก	3.56 มาก	4.89 มากที่สุด	4.89 มากที่สุด	4.13 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 42 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม อาชีพพนักงานบริษัทให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคاب้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.42 รองลงมาได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.38 และ ราคาต่ำกว่าชื่อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.35 ตามลำดับ

อาชีพข้าราชการให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.27 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาต่ำกว่าชื่อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.62 รองลงมาได้แก่ ราคاب้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.62 และราคาที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.50 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.79 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคاب้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 รองลงมาได้แก่ ราคาเริ่มต้น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.10 และนโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80% ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัวให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.08 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาต่ำกว่าชื่อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.28 รองลงมาได้แก่ ราคاب้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 และราคาเริ่มต้น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 ตามลำดับ

อาชีพค้าขายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.91 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ เงื่อนไขการชำระ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.40 รองลงมาได้แก่ราคาต่ำกว่าชื่อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 และราคاب้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

อาชีพทนายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.04 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคاب้าน, ราคาที่ดิน, สถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100%/อัตราดอกเบี้ยต่ำ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 รองลงมาได้แก่ราคาเริ่มต้น 2 ราคาต่ำกว่าชื่อจากที่อื่น/เงื่อนไขการชำระเงิน, นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80% ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และค่าใช้จ่ายในการซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิกให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคามี ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.56 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาต่ำกว่าที่ชื่อจากที่อื่น/สถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100%/อัตราดอกเบี้ยต่ำ/ค่าใช้จ่ายในการซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่ ราคاب้าน/ราคาที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และราคาเริ่มต้น ค่าเฉลี่ยในระดับน้อยที่สุด 2.00 ตามลำดับ



อาชีพแม่บ้านให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.89 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ ราคาบ้าน, ราคาเริ่มต้น, ราคาต่ำกว่าที่ซื้อจากที่อื่น, เงื่อนไขการชำระเงิน, นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80%, สถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100%, อัตราดอกเบี้ยต่ำ, ค่าใช้จ่ายในการซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 และราคาที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.00 ตามลำดับ

ไม่ได้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.89 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ ปัจจัยด้านราคาบ้าน, ราคาที่ดิน, ราคาต่ำกว่าที่ซื้อจากที่อื่น, เงื่อนไขการชำระเงิน, นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80%, สถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100%, อัตราดอกเบี้ยต่ำ, ค่าใช้จ่ายในการซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 และราคาเริ่มต้น ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 43 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสิ่งของหรือบริการของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตาม อาชีพ

ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย	อาชีพ									ค่าเฉลี่ยแปลงผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบอาชีพ	
ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	4.59 มากที่สุด	4.68 มากที่สุด	4.40 มาก	4.54 มากที่สุด	4.20 มาก	4.33 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.56 มากที่สุด
ห้องขายทรัพย์สินที่มีที่นั่งเพียงพอ	3.64 มาก	3.43 น้อย	4.00 มาก	3.76 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	3.00 น้อย	3.71 มาก
สะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน	3.78 มาก	3.81 มาก	4.30 มาก	3.86 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	1.00 ไม่มีผล	5.00 มากที่สุด	3.00 น้อย	3.85 มาก
บรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน	3.67 มาก	3.75 มาก	4.00 มาก	3.92 มาก	3.60 มาก	3.66 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	3.00 น้อย	3.81 มาก
ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย	4.14 มาก	4.37 มาก	4.50 มากที่สุด	4.03 มาก	4.20 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.13 มาก
ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน	4.16 มาก	4.31 มาก	4.50 มากที่สุด	3.98 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.00 มาก	4.11 มาก
สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ	4.40 มาก	4.43 มาก	4.40 มาก	4.26 มาก	4.40 มาก	4.33 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.00 มาก	4.34 มาก
มีแผนที่สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	4.36 มาก	4.56 มากที่สุด	4.30 มาก	4.19 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.29 มาก
เวลาในการประมูล	3.92 มาก	4.18 มาก	3.50 มาก	3.93 มาก	3.40 น้อย	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	3.00 น้อย	3.92 มาก
สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่	3.97 มาก	3.93 มาก	4.60 มากที่สุด	3.95 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.00 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.07 มาก	4.15 มาก	4.25 มาก	4.05 มาก	3.92 มาก	4.03 มาก	4.20 มาก	4.80 มากที่สุด	3.80 มาก	4.07 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 43 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.59 รองลงมาได้แก่สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.40 และมีแผนที่สถานที่ที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.36 ตามลำดับ

อาชีพข้าราชการให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.15 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.68 รองลงมาได้แก่ มีแผนที่สถานที่ที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.56 และสภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.43 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความสะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.60 รองลงมาได้แก่ ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่ทำการขาย/ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.50 และทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน และสภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.40 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัวให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.05 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.54 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.26 และมีแผนที่สถานที่ที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.19 ตามลำดับ

อาชีพค้าขายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับ 3.92 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.40 รองลงมาได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน/ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 และสะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน,ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

อาชีพทนายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.03 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน,ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 รองลงมาได้แก่ ห้องขายทรัพย์สินมีที่นั่งเพียงพอ/ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย/ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย/ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน/มีแผนที่

สถานที่ตั้งทรัพย์สิน/วันเวลาในการประมูล/สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และบรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.66 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิกให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน/ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย,ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ/มีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน/สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมา ได้แก่บรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน/วันเวลาในการประมูล ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ และห้องขายทรัพย์สินที่นั่งเพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อยที่สุด 3.00 ตามลำดับ

อาชีพแม่บ้านให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.80 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน/ห้องขายทรัพย์สินที่นั่งเพียงพอ/สะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน/บรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน/ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย/มีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน/วันเวลาในการประมูล, ความสะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 และ ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน,สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

ไม่ได้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน/มีแผนที่ตั้งทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 และความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย,ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน,สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ/สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และห้องขายทรัพย์สินที่นั่งเพียงพอ/สะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน/บรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน/วันเวลาในการประมูล ค่าเฉลี่ยในระดับน้อยที่สุด 3.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 44 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อบังคับด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด ของกรมบังคับคดีจำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อาชีพ									ค่าเฉลี่ยแปดผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบอาชีพ	
การประชาสัมพันธ์	3.97 มาก	4.38 มาก	4.10 มาก	3.82 มาก	3.20 น้อย	4.33 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	3.00 น้อย	3.93 มาก
การโฆษณา	3.89 มาก	4.19 มาก	4.00 มาก	3.83 มาก	3.20 น้อย	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.88 มาก
การบริการของพนักงานขายทอดตลาด	4.07 มาก	4.13 มาก	4.30 มาก	3.82 มาก	3.00 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.95 มาก
การจัดมหกรรมการขายทอดตลาด	3.93 มาก	4.00 มาก	3.60 มาก	3.75 มาก	3.60 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.84 มาก
มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	4.24 มาก	4.25 มาก	4.40 มาก	3.97 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.11 มาก
สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร	4.34 มาก	4.13 มาก	3.60 มาก	3.93 มาก	3.60 มาก	4.33 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.09 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.07 มาก	4.18 มาก	4.00 มาก	3.85 มาก	3.43 น้อย	4.11 มาก	3.83 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.96 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 44 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.34 รองลงมาได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.24 และการบริการของพนักงานขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 ตามลำดับ

อาชีพข้าราชการให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.18 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.38 รองลงมาได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 และการโฆษณา ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.19 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.40 รองลงมาได้แก่ การบริการของพนักงานขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 และการประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.10 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัวให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.85 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.97 รองลงมาได้แก่ สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.93 และการโฆษณา ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.83 ตามลำดับ

อาชีพค้าขายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.43 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่ การจัดมหรหกรรมการขายทอดตลาด/สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 และการประชาสัมพันธ์/การโฆษณา ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.20 ตามลำดับ

อาชีพทนายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การประชาสัมพันธ์/สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 รองลงมาได้แก่ การโฆษณา/การบริการของพนักงานขายทอดตลาด/การจัดมหรหกรรมการขายทอดตลาด/มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิกให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.83 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การประชาสัมพันธ์/

การโฆษณา/การบริการของพนักงานขายทอดตลาด/การจัดมหรธรมการขายทอดตลาด/สินเชือพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

อาชีพแม่บ้านให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่การประชาสัมพันธ์, การโฆษณา, การบริการของพนักงานขายทอดตลาด, การจัดมหรธรมการขายทอดตลาด, มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน/สินเชือพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 ตามลำดับ

ไม่ได้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สินเชือพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 และการโฆษณา, การบริการของพนักงานขายทอดตลาด, การจัดมหรธรมการขายทอดตลาด/การส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ และการประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 45 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านอื่นๆ	อาชีพ									ค่าเฉลี่ย แปลผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐ วิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบ อาชีพ	
อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	4.32 มาก	4.44 มาก	3.60 มาก	4.24 มาก	4.00 มาก	4.33 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.26 มาก
แหล่งเงินทุน	4.28 มาก	4.31 มาก	3.20 น้อย	4.25 มาก	4.00 มาก	4.33 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.22 มาก
เศรษฐกิจในปัจจุบัน	4.23 มาก	4.25 มาก	3.90 มาก	4.20 มาก	4.00 มาก	4.33 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.20 มาก
เงินออมเพียงพอที่จะ นำมาลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์	4.07 มาก	4.06 มาก	3.90 มาก	4.18 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.13 มาก
วิธีการดำเนินการขาย	3.82 มาก	3.87 มาก	4.30 มาก	3.91 มาก	3.60 มาก	4.33 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.90 มาก
มีเจ้าหน้าที่ให้คำ ปรึกษาทางกฎหมาย	3.62 มาก	4.06 มาก	4.10 มาก	3.83 มาก	3.20 น้อย	3.67 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.78 มาก
กฎหมายค้ำราคา การขายทอดตลาดใน ปัจจุบัน	4.06 มาก	3.87 มาก	4.10 มาก	3.95 มาก	3.80 มาก	3.33 น้อย	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.99 มาก
กฎหมายในการซื้อ	3.92 มาก	3.75 มาก	3.70 มาก	4.05 มาก	3.80 มาก	3.33 น้อย	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.96 มาก
เอกสารในการขาย ทอดตลาด	3.87 มาก	3.63 มาก	3.90 มาก	3.96 มาก	3.60 มาก	3.33 น้อย	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.89 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.59 มาก	3.62 มาก	3.42 น้อย	3.62 มาก	3.38 น้อย	3.52 มาก	4.00 มาก	4.33 มาก	4.22 มาก	3.60 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด



จากตารางที่ 45 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.59 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.32 รองลงมาได้แก่ แหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.28 และเศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.23 ตามลำดับ

อาชีพข้าราชการให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.62 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.44 รองลงมาได้แก่ แหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.31 และเศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.42 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ วิธีการดำเนินการขาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 รองลงมาได้แก่ มีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย/กฎหมายด้านราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.10 เศรษฐกิจในปัจจุบัน/เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์/เอกสารในการขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.90 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัวให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.62 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ แหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 รองลงมาได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.24 และเศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 ตามลำดับ

อาชีพค้าขายให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.38 โดยปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน/แหล่งเงินทุน/เศรษฐกิจในปัจจุบัน/เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่ กฎหมายด้านราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน/ กฎเกณฑ์ในการซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 และวิธีการดำเนินการขาย/เอกสารในการขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 ตามลำดับ

อาชีพทนายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.52 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน/แหล่งเงินทุน/เศรษฐกิจในปัจจุบัน/วิธีการดำเนินการขาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 รองลงมาได้แก่ เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และมีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67

อาชีพสถาปนิกให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 2 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน/แหล่งเงินทุน/เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์/กฎหมายด้านราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน

ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 5.00 รองลงมาได้แก่เศรษฐกิจในปัจจุบัน/วิธีการดำเนินการขาย/มีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย/กฎเกณฑ์ในการซื้อ/เอกสาร ในการขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

อาชีพแม่บ้านให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.33 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน/แหล่งเงินทุน/เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์/วิธีการดำเนินการขาย/มีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย/กฎหมายค้ำราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน/กฎเกณฑ์ในการซื้อ/เอกสารในการขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่ เศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

ไม่ได้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.22 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน/แหล่งเงินทุน/เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์/กฎหมายค้ำราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน/กฎเกณฑ์ในการซื้อ/เอกสารในการขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 และวิธีการดำเนินการขาย/มีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย/เอกสารในการขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 46 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ต่ำกว่า 30,000	30,001- 50,000	50,001- 80,000	มากกว่า 80,000	
แบบบ้านให้เลือก หลากหลาย	3.87 มาก	3.73 มาก	3.30 น้อย	3.25 น้อย	3.60 มาก
ที่ดินให้เลือกหลาก หลาย	3.57 มาก	3.54 มาก	3.33 น้อย	3.78 มาก	3.55 มาก
สภาพบ้าน	4.00 มาก	4.07 มาก	4.10 มาก	3.58 มาก	3.97 มาก
สภาพที่ดิน	3.57 มาก	3.80 มาก	3.78 มาก	3.83 มาก	3.74 มาก
เนื้อที่ของบ้าน	3.98 มาก	3.97 มาก	3.85 มาก	3.64 มาก	3.89 มาก
เนื้อที่ของที่ดิน	3.57 มาก	3.83 มาก	3.88 มาก	3.92 มาก	3.79 มาก
ความพร้อมด้าน สาธารณูปโภค	4.13 มาก	4.24 มาก	4.33 มาก	4.11 มาก	4.21 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.81 มาก	3.88 มาก	3.79 มาก	3.73 มาก	3.82 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 46 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.81 โดยให้ความสำคัญต่อย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.13 รองลงมาได้แก่ สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และเนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.98 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.88 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.24 รองลงมาได้แก่ สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 และเนื้อที่ของบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.97 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.79 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ย 4.33 รองลงมาได้แก่ สภาพบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.10 และเนื้อที่ของที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.88 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.73 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 รองลงมาได้แก่ เนื้อที่ของที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.92 และสภาพที่ดินในระดับมาก 3.83 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 47 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของ

## กรมบังคับคดี จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

ปัจจัยด้านราคา	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ต่ำกว่า 30,000	30,001- 50,000	50,001- 80,000	มากกว่า 80,000	
ราคาบ้าน	4.35 มาก	4.31 มาก	4.40 มาก	4.33 มาก	4.35 มาก
ราคาที่ดิน	3.89 มาก	4.09 มาก	4.25 มาก	4.42 มาก	4.13 มาก
ราคาเริ่มต้น	4.24 มาก	3.93 มาก	4.48 มาก	4.22 มาก	4.18 มาก
ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่ อื่น	4.17 มาก	4.07 มาก	4.60 มากที่สุด	4.56 มากที่สุด	4.29 มาก
เงื่อนไขการชำระเงิน	4.30 มาก	3.83 มาก	4.13 มาก	3.42 มาก	3.94 มาก
นโยบายการขายโดย เริ่มต้นที่ 80%	4.46 มาก	4.06 มาก	4.10 มาก	3.86 มาก	4.14 มาก
สถาบันการเงินให้ สินเชื่อ 100%	4.17 มาก	4.01 มาก	4.30 มาก	3.75 มาก	4.07 มาก
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	4.19 มาก	4.06 มาก	4.25 มาก	3.92 มาก	4.11 มาก
ค่าใช้จ่ายในการซื้อ	3.93 มาก	3.94 มาก	4.22 มาก	3.81 มาก	3.97 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.19 มาก	4.03 มาก	4.30 มาก	4.03 มาก	4.13 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 47พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.19 .โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80% ในระดับมาก 4.46 รองลงมาได้แก่ ราคาบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.35 และเงื่อนไขการชำระเงิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.03 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.31 รองลงมาได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.09 และราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.60 รองลงมาได้แก่ ราคาเริ่มต้น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.48 และราคาบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.40 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.03 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.56 รองลงมาได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.42 และราคาบ้าน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 ตามลำดับ

ตารางที่ 48 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาหารมัทรีพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีจำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ต่ำกว่า 30,000	30,001- 50,000	50,001- 80,000	มากกว่า 80,000	
ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	4.53 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด	4.57 มากที่สุด	4.52 มากที่สุด	4.56 มากที่สุด
ห้องขายทรัพย์สินมีที่นั่งเพียงพอ	3.53 มาก	3.74 มาก	3.82 มาก	3.77 มาก	3.71 มาก
สะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน	3.74 มาก	3.82 มาก	4.10 มาก	3.77 มาก	3.85 มาก
บรรยากาศในห้องประมูลทรัพย์สิน	3.70 มาก	3.85 มาก	3.87 มาก	3.83 มาก	3.81 มาก
ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย	4.00 มาก	4.17 มาก	4.27 มาก	4.11 มาก	4.13 มาก
ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน	4.12 มาก	4.18 มาก	3.97 มาก	4.08 มาก	4.11 มาก
สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ	4.20 มาก	4.34 มาก	4.32 มาก	4.55 มากที่สุด	4.34 มาก
มีแผนที่สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	4.29 มาก	4.28 มาก	4.27 มาก	4.30 มาก	4.29 มาก
ระยะเวลาในการประมูล	4.00 มาก	3.85 มาก	3.92 มาก	3.91 มาก	3.92 มาก
สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่	3.98 มาก	4.04 มาก	3.90 มาก	4.05 มาก	4.00 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.01 มาก	4.09 มาก	4.10 มาก	4.09 มาก	4.07 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 48 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.01 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.53 รองลงมาได้แก่ มีแผนที่สถานที่ตั้ง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.29 และสภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.09 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.58 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.34 และมีแผนที่สถานที่ตั้ง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.28 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.10 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.57 รองลงมาได้แก่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.32 และแผนที่สถานที่ตั้ง/ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.27 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,001 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.09 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.55 รองลงมาได้แก่ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.52 และมีแผนที่สถานที่ตั้ง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 ตามลำดับ



ตารางที่ 49 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริม  
การตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฮาร์ดแวร์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอด  
ตลาดของกรมบังคับคดีจำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยแปลผล
	ต่ำกว่า 30,000	30,001-50,000	50,001-80,000	มากกว่า 80,000	
การประชาสัมพันธ์	3.83 มาก	3.86 มาก	4.18 มาก	3.92 มาก	3.93 มาก
การโฆษณา	3.81 มาก	3.79 มาก	4.10 มาก	3.92 มาก	3.88 มาก
การบริการของพนักงานขายทอดตลาด	3.94 มาก	3.94 มาก	4.00 มาก	3.89 มาก	3.95 มาก
การจัดมหรรมการขายทอดตลาด	3.91 มาก	3.76 มาก	3.90 มาก	3.81 มาก	3.84 มาก
มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษี หัก ณ ที่จ่ายคืน	3.96 มาก	4.09 มาก	4.20 มาก	4.28 มาก	4.11 มาก
สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร	4.20 มาก	4.00 มาก	4.23 มาก	3.92 มาก	4.09 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.94 มาก	3.90 มาก	4.10 มาก	3.95 มาก	3.96 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 49 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 รองลงมาได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.96 และการบริการของพนักงานขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.90 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.09 รองลงมาได้แก่สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ในระดับมาก 4.00และการบริการของพนักงานขายทอดตลาด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.10 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.23 รองลงมาได้แก่ มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 และการประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.18 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.95 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.28 รองลงมาได้แก่ การประชาสัมพันธ์/การโฆษณา/สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.92 ตามลำดับ

ตารางที่ 50 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

ปัจจัยด้านอื่นๆ	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยแปรผล
	ต่ำกว่า 30,000	30,001-50,000	50,001-80,000	มากกว่า 80,000	
อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	4.17 มาก	4.30 มาก	4.33 มาก	4.25 มาก	4.26 มาก
แหล่งเงินทุน	4.13 มาก	4.20 มาก	4.33 มาก	4.28 มาก	4.22 มาก
เศรษฐกิจในปัจจุบัน	4.22 มาก	4.21 มาก	4.10 มาก	4.22 มาก	4.20 มาก
เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	3.91 มาก	4.14 มาก	4.18 มาก	4.36 มาก	4.13 มาก
วิธีการดำเนินการขาย	3.83 มาก	3.93 มาก	3.95 มาก	3.89 มาก	3.90 มาก
มีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย	3.74 มาก	3.76 มาก	3.93 มาก	3.69 มาก	3.78 มาก
กฎหมายค้ำราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน	3.80 มาก	4.01 มาก	4.05 มาก	4.17 มาก	3.99 มาก
กฎเกณฑ์ในการซื้อ	3.87 มาก	3.93 มาก	3.98 มาก	4.11 มาก	3.96 มาก
เอกสารในการขายทอดตลาด	3.76 มาก	3.84 มาก	3.98 มาก	4.06 มาก	3.89 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.52 มาก	3.61 มาก	3.65 มาก	3.66 มาก	3.60 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 50 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.52 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ เศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.22 รองลงมาได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.17 และแหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.13 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.61 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.30 รองลงมาได้แก่ เศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 และแหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.65 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน แหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 รองลงมาได้แก่ เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.18 และเศรษฐกิจในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.10 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัจจัยด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.66 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.36 รองลงมาได้แก่ แหล่งเงินทุน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.28 และอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ปัญหาที่มีผลในการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของ  
กรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยของครอบครัว  
ต่อเดือน

ตารางที่ 51 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผล  
ต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของ  
กรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	เพศ		ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ชาย	หญิง	
สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพ ทรุดโทรม	4.15 มาก	4.19 มาก	4.17 มาก
แบบบ้านมีให้เลือกน้อย	3.55 มาก	3.76 มาก	3.65 มาก
เนื้อที่ดินไม่ตรงความ ต้องการ	3.62 มาก	3.60 มาก	3.61 มาก
สาธารณูปโภคมีไม่ครบ	3.69 มาก	3.94 มาก	3.80 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.75 มาก	3.88 มาก	3.81 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการ  
มีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจ  
มากที่สุด

จากตารางที่ 51 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.15 รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.69 และ เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.62 ตามลำดับ

เพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.88 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.19 รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 และแบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.76 ตามลำดับ

ตารางที่ 52 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด จำแนกตามเพศ

ปัญหาด้านราคา	เพศ		ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ชาย	หญิง	
ราคาเริ่มต้นสูง	3.93 มาก	3.98 มาก	3.95 มาก
ทรัพย์ที่ขายมีราคาสูง	4.01 มาก	4.06 มาก	4.03 มาก
เงื่อนไขการวางวงเงิน ประกันการเข้าสู่ราคา สูง/เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะสั้น	3.52 มาก	3.66 มาก	3.58 มาก
วงเงินสถาบันการเงินให้ ไม่เพียงพอ	3.77 มาก	3.77 มาก	3.77 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.81 มาก	3.87 มาก	3.83 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 52 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.81 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับย้อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทรัพย์ที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.01 รองลงมาได้แก่ ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.93 และวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.77 ตามลำดับ

เพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.87 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับย้อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทรัพย์ที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.06 รองลงมาได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.98 และวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.77 ตามลำดับ

ตารางที่ 53 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ

ปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย	เพศ		ค่าเฉลี่ยแปดผล
	ชาย	หญิง	
ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกล	3.87	3.75	3.82
ความเจริญ	มาก	มาก	มาก
สถานที่ขายคับแคบ	3.45	3.41	3.43
	น้อย	น้อย	น้อย
ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ	3.93	3.98	3.95
	มาก	มาก	มาก
บรรยากาศในห้องขายไม่ดี	3.04	3.20	3.12
	น้อย	น้อย	น้อย
ที่นั่งไม่เพียงพอ	3.21	3.30	3.25
	น้อย	น้อย	น้อย
สถานที่จอดรถไม่สะดวก	3.94	3.85	3.90
	มาก	มาก	มาก
วันเวลาขายไม่เหมาะสม	3.15	3.11	3.14
	น้อย	น้อย	น้อย
การค้นหาข้อมูลยากและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ขาย	3.30	3.43	3.36
	น้อย	น้อย	น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.49	3.50	3.49
	น้อย	มาก	น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด



จากตารางที่ 53 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.49 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สถานที่จอดรถไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 รองลงมาได้แก่ ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.93 และทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.87 ตามลำดับ

เพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.50 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.98 รองลงมาได้แก่ สถานที่จอดรถไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.85 และทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 ตามลำดับ

ตารางที่ 54 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด ของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ		ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ชาย	หญิง	
การโฆษณาไม่น้อย	3.43 น้อย	3.52 มาก	3.47 น้อย
การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ	3.46 น้อย	3.55 มาก	3.50 มาก
จำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ	3.04 น้อย	3.22 น้อย	3.12 น้อย
พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน	3.25 น้อย	3.18 น้อย	3.22 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.29 น้อย	3.37 น้อย	3.33 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 54 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.29 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับจ้อย 3 อันดับแรกได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.46 รองลงมาได้แก่ การโฆษณาไม่น้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.43 และ พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.25 ตามลำดับ

เพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.37 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับจ้อย 3 อันดับแรกได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.55 รองลงมาได้แก่ การโฆษณาไม่น้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.52 และจำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.22 ตามลำดับ

ตารางที่ 55 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฮาร์ดแวร์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ

ปัญหาด้านอื่นๆ	เพศ		ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ชาย	หญิง	
การขายทรัพย์สินแบบใหม่ ยุ่งยาก	3.61 มาก	3.72 มาก	3.66 มาก
ขั้นตอนการดำเนินงาน ยุ่งยาก	3.52 มาก	3.42 น้อย	3.48 น้อย
ระเบียบการขายเข้าใจ ยาก	3.31 น้อย	3.36 น้อย	3.34 น้อย
เอกสารในการกรอกข้อมูล ยาก	3.14 น้อย	3.17 น้อย	3.16 น้อย
พนักงานไม่สามารถแก้ ปัญหาได้	3.23 น้อย	3.11 น้อย	3.18 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.36 น้อย	3.36 น้อย	3.36 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 55 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.36 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับขาย 3 อันดับแรกการขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.61 รองลงมาได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.52 และ ระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.31 ตามลำดับ

เพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.36 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับขาย 3 อันดับแรกได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยากในระดับมาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.72 รองลงมา ได้แก่ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.42 และ ระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.36 ตามลำดับ

ตารางที่ 56 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฮาร์ดแวร์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	อายุ				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม	3.97 มาก	4.29 มาก	4.20 มาก	3.89 มาก	4.17 มาก
แบบบ้านมีให้เลือกน้อย	3.42 น้อย	3.71 มาก	3.75 มาก	3.37 น้อย	3.65 มาก
เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ	3.73 มาก	3.61 มาก	3.60 มาก	3.42 น้อย	3.61 มาก
สาธารณูปโภคมีไม่ครบ	3.61 มาก	3.89 มาก	3.80 มาก	3.74 มาก	3.80 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.68 มาก	3.88 มาก	3.84 มาก	3.61 มาก	3.81 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

ตามตารางที่ 56 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.68 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.97 รองลงมาได้แก่ เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.73 และสาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.61 ตามลำดับ

อายุ 30-40 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.88 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.29 รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.89 และแบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.71 ตามลำดับ

อายุ 41-50 ปีให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.84 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 และแบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.61 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุด ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.89 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยสาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.74 และปัจจัยเนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการใน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.42 ตามลำดับ

ตารางที่ 57 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านราคา	อายุ				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
ราคาเริ่มต้นสูง	3.97 มาก	4.02 มาก	3.88 มาก	3.84 มาก	3.95 มาก
ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง	3.97 มาก	4.07 มาก	4.06 มาก	3.84 มาก	4.03 มาก
เงื่อนไขการวางวงเงินประกัน การเข้าสู่ราคาสูง/เงื่อนไขการ ชำระหนี้ระยะสั้น	3.67 มาก	3.77 มาก	3.37 น้อย	3.32 น้อย	3.58 มาก
วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่ เพียงพอ	4.06 มาก	3.93 มาก	3.54 มาก	3.37 น้อย	3.77 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.92 มาก	3.95 มาก	3.71 มาก	3.59 มาก	3.83 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

ตามตารางที่ 57 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.92 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.06 รองลงมาได้แก่ ราคาเริ่มต้นสูง/ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.97 และเงื่อนไขการวางวงเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูง, เงื่อนไขการชำระหนี้ระยะสั้น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 ตามลำดับ

อายุ 30 -40 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.95 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 รองลงมาได้แก่ ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.02 และวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.93 ตามลำดับ

อายุ 41 -50 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.71 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.06 รองลงมาได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.88 และวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.54 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.59 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ราคาเริ่มต้นสูง/ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.84 รองลงมาได้แก่ วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.37 และปัจจัยเงื่อนไขการวางวงเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูง/เงื่อนไขการชำระเงินระยะสั้น ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.32 ตามลำดับ

ตารางที่ 58 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังฆาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย	อายุ				ค่าเฉลี่ยแปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ	3.91 มาก	3.98 มาก	3.60 มาก	3.68 มาก	3.82 มาก
สถานที่ขายคับแคบ	3.39 น้อย	3.63 มาก	3.28 น้อย	3.16 น้อย	3.43 น้อย
ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ	3.94 มาก	4.05 มาก	4.00 มาก	3.37 น้อย	3.95 มาก
บรรยากาศในห้องขายไม่ดี	3.09 น้อย	3.24 น้อย	3.03 น้อย	2.89 น้อย	3.12 น้อย
ที่นั่ง ไม่เพียงพอ	3.27 น้อย	3.43 น้อย	3.05 น้อย	3.11 น้อย	3.25 น้อย
สถานที่จอดรถไม่สะดวก	4.03 มาก	3.93 มาก	3.91 มาก	3.53 มาก	3.90 มาก
วันเวลาขายไม่เหมาะสม	3.09 น้อย	3.24 น้อย	3.08 น้อย	2.95 น้อย	3.14 น้อย
การค้นหาข้อมูลยากและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ยาก	3.52 มาก	3.29 น้อย	3.32 น้อย	3.53 มาก	3.36 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.53 มาก	3.60 มาก	3.41 น้อย	3.28 น้อย	3.49 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

ตารางที่ 58 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 โดยให้ความสำคัญต่อบริการ 3 อันดับแรก ได้แก่ สถานที่จอดรถไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.03 รองลงมาได้แก่ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 และทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.91 ตามลำดับ



อายุ 30 -40 ปีให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ที่จอตลอดมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.05 รองลงมาได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.98 และปัจจัยในด้านสถานที่จอตลอดไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.93 ตามลำดับ

41-50 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.41 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ที่จอตลอดมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่สถานที่จอตลอดไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.91และทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.28 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.68 รองลงมาได้แก่สถานที่จอตลอดไม่สะดวก/การค้นหาข้อมูลยากและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 และที่จอตลอดมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.37 ตามลำดับ

ตารางที่ 59 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ				ค่าเฉลี่ยแปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
การโฆษณาไม่น้อย	3.70 มาก	3.39 น้อย	3.43 น้อย	3.58 มาก	3.47 น้อย
การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ	3.70 มาก	3.46 น้อย	3.43 น้อย	3.53 มาก	3.50 มาก
จำนวนพนักงานในการให้บริการไม่เพียงพอ	3.24 น้อย	3.11 น้อย	3.06 น้อย	3.11 น้อย	3.12 น้อย
พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน	3.36 น้อย	3.31 น้อย	3.08 น้อย	3.05 น้อย	3.22 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.50 มาก	3.32 น้อย	3.25 น้อย	3.32 น้อย	3.33 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 59 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.50 โดยให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่การโฆษณาไม่น้อย/การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.70 รองลงมาได้แก่พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.36 และจำนวนพนักงานในการให้บริการไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.24 ตามลำดับ

อายุ 30 -40 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.32 โดยให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.46 รองลงมาได้แก่ การโฆษณาไม่น้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.39 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.31 ตามลำดับ

อายุ 41 -50 ปีให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.25 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับจ้อย 3 อันดับแรกได้แก่ การโฆษณา มีน้อยและการประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.43 รองลงมาได้แก่ พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.08 และจำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.06 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.32 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับจ้อย 3 อันดับแรกได้แก่ การโฆษณา ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.58 รองลงมาได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 และจำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.11 ตามลำดับ

ตารางที่ 60 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสิ่งหาบริโภคของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอายุ

ปัญหาด้านอื่นๆ	อายุ				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	20-29 ปี	30-40 ปี	41-50 ปี	51 ปีขึ้นไป	
การขายทรัพย์สินแบบใหม่ ยุ่งยาก	3.79 มาก	3.67 มาก	3.60 มาก	3.53 มาก	3.66 มาก
ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่ง ยาก	3.55 มาก	3.59 มาก	3.25 น้อย	3.63 มาก	3.48 น้อย
ระเบียบการขายเข้าใจยาก	3.39 น้อย	3.46 น้อย	3.09 น้อย	3.34 น้อย	3.34 น้อย
เอกสารในการกรอกยุ่ง ยาก	3.30 น้อย	3.17 น้อย	2.98 น้อย	3.42 น้อย	3.16 น้อย
พนักงานไม่สามารถแก้ ปัญหาได้	3.39 น้อย	3.22 น้อย	2.97 น้อย	3.37 น้อย	3.18 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.48 น้อย	3.42 น้อย	3.18 น้อย	3.49 น้อย	3.36 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 60 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 20-29 ปีให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านอื่นๆมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.48 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับจ่าย 3 อันดับแรกได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.79 รองลงมาได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.55 ระเบียบการขายเข้าใจยาก, พนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.39 ตามลำดับ

อายุ 30 -40 ปีให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.42 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 รองลงมาได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.59 และระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.46 ตามลำดับ

อายุ 41 -50 ปีให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.18 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 รองลงมาได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.25 ระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.09 ตามลำดับ

อายุ 51 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.49 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.63 รองลงมาได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 และเอกสารในการกรอกยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.42 ตามลำดับ

ตารางที่ 61 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสิ่งหามทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอาชีพ

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	อาชีพ									ค่าเฉลี่ย แปลผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐ วิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบ อาชีพ	
สภาพทรัพย์สินอยู่ใน สภาพทรุดโทรม	4.21 มาก	4.38 มาก	4.10 มาก	4.11 มาก	4.00 มาก	4.33 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.17 มาก
แบบบ้านมีให้เลือก น้อย	3.72 มาก	3.87 มาก	3.30 น้อย	3.58 มาก	3.40 น้อย	3.67 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.65 มาก
เนื้อที่ดินไม่ตรงความ ต้องการ	3.59 มาก	3.69 มาก	2.70 น้อย	3.71 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	2.00 น้อย ที่สุด	4.00 มาก	3.00 น้อย	3.61 มาก
สาธารณูปโภคมีไม่ ครบ	3.92 มาก	4.06 มาก	3.80 มาก	3.65 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	4.00 มาก	3.00 น้อย	3.80 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.86 มาก	4.00 มาก	3.47 น้อย	3.76 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	3.50 มาก	4.50 มากที่สุด	3.50 มาก	3.81 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 61 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.86 โดยให้ความสำคัญต่อบ้างจ้อย 3 อันดับแรกได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.21 รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.92 และแบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.72 ตามลำดับ

อาชีพรับราชการ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.38 รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.06 และแบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.87 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.47 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.10 รองลงมาได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 และแบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.30 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.76 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 รองลงมาได้แก่ เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.71 และสาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.65 ตามลำดับ

อาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม/สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่ เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ 3.80, แบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.40 ตามลำดับ

อาชีพทนายความ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 รองลงมาได้แก่ เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ/สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00/แบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิก ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยมาก 3.50 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 2 อันดับได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม/แบบบ้านมีให้เลือกน้อยและสาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และเนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อยที่สุด 2.00 ตามลำดับ

แม่บ้าน ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 4.5 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 2 อันดับ ได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม/แบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ/สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 ตามลำดับ

ไม่ได้ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับ  
มาก 3.50 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม/แบบบ้านมีให้  
เล็กน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาเนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ/สาธารณูปโภคมี  
ไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



ตารางที่ 62 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฮาร์ดแวร์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี  
จำแนกตามอาชีพ

ปัญหาด้านราคา	อาชีพ									ค่าเฉลี่ย แปดผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบอาชีพ	
ราคาเริ่มต้นสูง	3.94 มาก	3.81 มาก	4.00 มาก	3.96 มาก	4.20 มาก	3.67 มาก	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.95 มาก
ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง	4.03 มาก	4.00 มาก	4.10 มาก	4.01 มาก	4.20 มาก	3.67 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.03 มาก
เงื่อนไขการวางวงเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูง/เงื่อนไขการชำระเงินระยะสั้น	3.66 มาก	3.94 มาก	3.30 น้อย	3.47 น้อย	3.60 มาก	4.00 มาก	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	3.00 น้อย	3.58 มาก
วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ	3.85 มาก	4.25 มาก	3.10 น้อย	3.67 มาก	3.60 มาก	4.33 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.77 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.87 มาก	4.00 มาก	3.63 มาก	3.78 มาก	3.90 มาก	3.92 มาก	3.50 มาก	5.00 มากที่สุด	4.25 มาก	3.83 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 62 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.87 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับจ่ายย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.03 รองลงมาได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 และวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.85 ตามลำดับอาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับจ่ายย่อย 3 อันดับแรกได้แก่วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 รองลงมาได้แก่ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และเงื่อนไขการวางวงเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูงฯ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ประกอบอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคาในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยรวม 3.63 โดยให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง 4.10 รองลงมา ราคาเริ่มต้นสูง 4.00 และเงื่อนไขการวางเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูงๆ 3.30 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.78 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.01 รองลงมาได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.96 และวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 ตามลำดับ

อาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.90 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 2 อันดับ ได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง/ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 รองลงมาได้แก่เงื่อนไขการวางเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูงๆ/วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 ตามลำดับ

อาชีพนายความ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.92 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 รองลงมาได้แก่เงื่อนไขการวางเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูงๆ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และ ราคาเริ่มต้นสูง/ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิก ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.50 โดยให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาต่อปัจจัยย่อย 2 อันดับแรกได้แก่ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง/วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่ ราคาเริ่มต้นสูง/เงื่อนไขการวางเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูงๆ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

แม่บ้าน ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาต่อปัจจัยย่อยทุกปัจจัย 5.00

ไม่ได้ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.25 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง/ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่ วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และเงื่อนไขการวางเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 63 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด  
จำแนกตามอาชีพ

ปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย	อาชีพ									ค่าเฉลี่ยแปดผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบอาชีพ	
ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลจากความเจริญ	3.87 มาก	4.00 มาก	3.20 น้อย	3.76 มาก	4.20 มาก	4.33 มาก	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.82 มาก
สถานที่ขายคับแคบ	3.48 น้อย	3.50 มาก	3.10 น้อย	3.41 น้อย	3.60 มาก	3.33 น้อย	3.00 น้อย	4.00 มาก	3.00 น้อย	3.43 น้อย
ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ	3.89 มาก	4.06 มาก	3.90 มาก	4.02 มาก	3.60 มาก	3.67 มาก	3.00 น้อย	4.00 มาก	4.00 มาก	3.95 มาก
บรรยากาศในห้องขายไม่ดี	3.24 น้อย	3.06 น้อย	3.00 น้อย	3.02 น้อย	3.20 น้อย	3.33 น้อย	3.00 น้อย	4.00 มาก	3.00 น้อย	3.12 น้อย
ที่นั่งไม่เพียงพอ	3.28 น้อย	3.19 น้อย	3.00 น้อย	3.25 น้อย	3.40 น้อย	3.33 น้อย	3.00 น้อย	4.00 มาก	3.00 น้อย	3.25 น้อย
สถานที่จอดรถไม่สะดวก	3.76 มาก	4.00 มาก	3.70 มาก	4.03 มาก	3.80 มาก	3.67 มาก	3.00 น้อย	4.00 มาก	4.00 มาก	3.90 มาก
วันเวลาขายไม่เหมาะสม	3.39 น้อย	2.81 น้อย	2.40 น้อยที่สุด	3.04 น้อย	3.00 น้อย	3.33 น้อย	3.00 น้อย	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	3.14 น้อย
การค้นหาข้อมูลยากและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ยาก	3.42 น้อย	3.38 น้อย	3.00 น้อย	3.34 น้อย	3.40 น้อย	3.67 มาก	3.00 น้อย	3.00 น้อย	4.00 มาก	3.36 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.54 มาก	3.50 มาก	3.16 น้อย	3.49 น้อย	3.53 มาก	3.58 มาก	3.00 น้อย	4.00 มาก	3.75 มาก	3.49 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 63 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.54 โดยให้ความสำคัญต่อบริษัท 3 อันดับแรกได้แก่ ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.89 รองลงมาได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลจากความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.87 และ สถานที่จอดรถไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.76 ตามลำดับ

อาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.50 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ 4.06 รองลงมาได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ, สถานที่จอดรถไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และสถานที่ขายคับแคบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.50 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.16 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.90 รองลงมาได้แก่สถานที่จอดรถไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.70 และทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.20 ตามลำดับ.

อาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.49 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่สถานที่จอดรถไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.03 รองลงมาได้แก่ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.02 และทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.76 ตามลำดับ

อาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่ายมี ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 รองลงมาได้แก่สถานที่จอดรถไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 และสถานที่ขายคับแคบ, ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 ตามลำดับ

อาชีพนายความ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.58 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.33 รองลงมาได้แก่ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ, สถานที่จอดรถไม่สะดวก, การค้นหาข้อมูลยากและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 และสถานที่ขายคับแคบ, บรรยากาศในห้องขายไม่ดี, ที่นั่งไม่เพียงพอ, วันเวลาขายไม่เหมาะสม ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.33 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิก ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยทุกปัจจัย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00

แม่บ้าน ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่สถานที่ขายคับแคบ, ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ, บรรยากาศในห้องขายไม่ดี, ที่นั่งไม่เพียงพอ, สถานที่จอดรถไม่สะดวก, วันเวลาขายไม่เหมาะสม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และการค้นหาข้อมูลยากและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

ไม่ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 ซึ่งโดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระยะเวลาขายไม่เหมาะสม ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ, ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ, สถานที่จอดรถไม่สะดวก, การค้นหาข้อมูลยากและการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และ สถานที่ขายคับแคบ, บรรยากาศในห้องขายไม่ดี, ที่นั่งไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 64 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอาชีพ

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	อาชีพ									ค่าเฉลี่ยแปลผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบอาชีพ	
การโฆษณาที่มีน้อย	3.44 น้อย	3.63 มาก	3.80 มาก	3.43 น้อย	3.60 มาก	4.00 มาก	3.00 น้อย	2.00 น้อยที่สุด	3.00 น้อย	3.47 น้อย
การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ	3.56 มาก	3.69 มาก	3.70 มาก	3.39 น้อย	3.60 มาก	4.00 มาก	3.00 น้อย	2.00 น้อยที่สุด	3.00 น้อย	3.50 มาก
จำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ	3.34 น้อย	3.06 น้อย	2.90 น้อย	2.95 น้อย	3.20 น้อย	3.67 มาก	3.00 น้อย	3.00 น้อย	4.00 มาก	3.12 น้อย
พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน	3.34 น้อย	3.19 น้อย	3.00 น้อย	3.15 น้อย	3.40 น้อย	3.33 น้อย	3.00 น้อย	3.00 น้อย	3.00 น้อย	3.22 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.42 น้อย	3.39 น้อย	3.35 น้อย	3.23 น้อย	3.45 น้อย	3.75 มาก	3.00 น้อย	2.50 น้อย	3.25 น้อย	3.33 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 64 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.42 โดยให้ความสำคัญต่อบังคับซื้อ 3 อันดับแรกได้แก่การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.56 รองลงมาได้แก่การโฆษณาที่มีน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.44 และจำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ, พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.34 ตามลำดับ

อาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.39 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.69 รองลงมาได้แก่ การโฆษณา มีน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.63 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.19 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.35 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การโฆษณา มีน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 รองลงมาได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.70 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.23 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การโฆษณา มีน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.43 รองลงมาได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.39 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.15 ตามลำดับ

อาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.45 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การโฆษณา มีน้อย, การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.60 รองลงมาได้แก่ พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.40 และจำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.20 ตามลำดับ

อาชีพทนายความ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การโฆษณา มีน้อย, การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่ จำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.33 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิก ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยทุกปัจจัย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00

แม่บ้าน ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 2.50 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ จำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ, พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน 3.00 รองลงมาได้แก่ การโฆษณา มีน้อย, การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ที่สุด 2.00 ตามลำดับ

ไม่ได้ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.25 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ จำนวนพนักงานในการให้บริการไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่ การโฆษณาไม่น้อย, การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ, พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 65 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาหารมทรพัยของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามอาชีพ

ปัญหาด้านอื่นๆ	อาชีพ									ค่าเฉลี่ย แปลผล
	พนักงานบริษัท	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว	ค้าขาย	ทนาย	สถาปนิก	แม่บ้าน	ไม่ได้ประกอบอาชีพ	
การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก	3.70 มาก	3.69 มาก	3.50 มาก	3.63 มาก	3.20 น้อย	3.33 น้อย	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.66 มาก
ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก	3.45 น้อย	3.81 มาก	3.10 น้อย	3.46 น้อย	3.40 น้อย	3.67 มาก	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.48 น้อย
ระเบียบการขายเข้าใจยาก	3.30 น้อย	3.81 มาก	2.80 น้อย	3.32 น้อย	3.40 น้อย	3.33 น้อย	3.00 น้อย	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	3.34 น้อย
เอกสารในการกรอกยุ่งยาก	3.24 น้อย	3.13 น้อย	3.00 น้อย	3.12 น้อย	3.40 น้อย	3.00 น้อย	3.00 น้อย	2.00 น้อยที่สุด	3.00 น้อย	3.16 น้อย
พนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้	3.38 น้อย	3.31 น้อย	2.90 น้อย	3.04 น้อย	2.80 น้อย	3.67 มาก	3.00 น้อย	2.00 น้อยที่สุด	4.00 มาก	3.18 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.41 น้อย	3.55 มาก	3.06 น้อย	3.31 น้อย	3.24 น้อย	3.40 น้อย	3.20 น้อย	3.80 มาก	4.00 มาก	3.36 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด



จากตารางที่ 65 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพพนักงานบริษัท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.41 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.70 รองลงมาได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.45 และพนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.38 ตามลำดับ

อาชีพข้าราชการ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.55 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก, ระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.81 รองลงมาได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.69 และพนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.31 ตามลำดับ

อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.06 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.50 รองลงมาได้แก่ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.10 และ เอกสารในการกรอกยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

อาชีพธุรกิจส่วนตัว ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.31 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.63 รองลงมาได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.46 และ ระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.32 ตามลำดับ

อาชีพค้าขาย ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านอื่นๆ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.24 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก, ระเบียบการขายเข้าใจยาก, เอกสารในการกรอกยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.40 รองลงมาได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.20 และพนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 2.80 ตามลำดับ

อาชีพนายความ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.40 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก, พนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 รองลงมาได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก, ระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.33 และเอกสารในการกรอกยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

อาชีพสถาปนิกให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.20 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก, ระเบียบการขายเข้าใจยาก, เอกสารในการกรอกยุ่งยาก, พนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00

แม่บ้าน ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.80 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก, ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก, ระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาได้แก่ เอกสารในการกรอกยุ่งยาก, พนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 2.00 ตามลำดับ

ไม่ได้ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด 5.00 รองลงมาขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก, ระเบียบการขายเข้าใจยาก, พนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และเอกสารในการกรอกยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 66 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อซึ่งฮาร์ดแวร์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยแปดผล
	ต่ำกว่า 30,000	30,001-50,000	50,001-80,000	มากกว่า 80,000	
สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม	4.17 มาก	4.13 มาก	4.20 มาก	4.22 มาก	4.17 มาก
แบบบ้านมีให้เลือกน้อย	3.85 มาก	3.53 มาก	3.52 มาก	3.69 มาก	3.65 มาก
เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ	3.70 มาก	3.46 น้อย	3.63 มาก	3.75 มาก	3.61 มาก
สาธารณูปโภคมีไม่ครบ	3.85 มาก	3.77 มาก	3.75 มาก	3.83 มาก	3.80 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.89 มาก	3.72 มาก	3.78 มาก	3.87 มาก	3.81 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 66 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.89 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ปัจจัยด้านสภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.17 รองลงมา ได้แก่แบบบ้านมีให้เลือกน้อย/สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.85 และเนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.72 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.13 รองลงมา ได้แก่สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.77 และแบบบ้านมีให้เลือกน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหา ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.78 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.20 รองลงมา ได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 และเนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.63 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหา ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.87 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.22 รองลงมา ได้แก่ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.83 และเนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 ตามลำดับ

ตารางที่ 67 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด ของกรมบังคับคดี จำแนกตามรายได้เฉลี่ย ของครอบครัวต่อเดือน

ปัญหาด้านราคา	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ต่ำกว่า30,000	30,001- 50,000	50,001- 80,000	มากกว่า 80,000	
ราคาเริ่มต้นสูง	3.98 มาก	3.96 มาก	3.75 มาก	4.11 มาก	3.95 มาก
ทรัพย์ที่ขายมีราคาสูง	4.19 มาก	4.00 มาก	3.75 มาก	4.17 มาก	4.03 มาก
เงื่อนไขการวางวงเงิน ประกันการเข้าสู่ราคา สูง/เงื่อนไขการชำระ เงินระยะสั้น	3.94 มาก	3.49 น้อย	3.25 น้อย	3.58 มาก	3.58 มาก
วงเงินสถาบันการเงิน ให้ไม่เพียงพอ	3.89 มาก	3.89 มาก	3.55 มาก	3.61 มาก	3.77 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.00 มาก	3.83 มาก	3.58 มาก	3.87 มาก	3.83 มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 67 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยอันดับแรกได้แก่ ปัจจัยด้านทรัพย์ที่ขายมีราคาสูงค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.19 รองลงมาได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก 3.98 และเงื่อนไขการวางวงเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูง/เงื่อนไขการชำระเงินระยะสั้น ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.94ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหา ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.83 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ทรัพย์สินที่ ขายมีราคาสูงในระดับมาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 รองลงมาได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยใน ระดับมาก 3.96 และวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.89

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหา ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.58 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ราคาเริ่ม ต้นสูง, ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 รองลงมาได้แก่วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่ เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.55 และเงื่อนไขการวางวงเงินประกันการเข้าสู่ราคาสูง/เงื่อนไขการ ชำระเงินระยะสั้น ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.25 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหา ด้านราคา มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.87 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ทรัพย์สินที่ ขายมีราคาสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.17 รองลงมาได้แก่ราคาเริ่มต้นสูง ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.11 และวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.61 ตามลำดับ

ตารางที่ 68 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด  
ของกรมบังคับคดี จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

ปัญหาด้านช่อง ทางการจำหน่าย	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ต่ำกว่า 30,000	30,001- 50,000	50,001- 80,000	มากกว่า 80,000	
ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ ไกลจากความเจริญ	3.81 มาก	3.71 มาก	3.85 มาก	3.97 มาก	3.82 มาก
สถานที่ขายคับ แคบ	3.59 มาก	3.47 น้อย	3.25 น้อย	3.31 น้อย	3.43 น้อย
ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ	3.91 มาก	4.01 มาก	4.07 มาก	3.75 มาก	3.95 มาก
บรรยากาศในห้อง ขายไม่ดี	3.07 น้อย	3.13 น้อย	2.98 น้อย	3.31 น้อย	3.12 น้อย
ที่นั่งไม่เพียงพอ	3.28 น้อย	3.30 น้อย	3.10 น้อย	3.28 น้อย	3.25 น้อย
สถานที่จอดรถไม่ สะดวก	3.67 มาก	4.00 มาก	4.12 มาก	3.81 มาก	3.90 มาก
วันเวลาขายไม่ เหมาะสม	3.37 น้อย	3.03 น้อย	3.90 มาก	3.25 น้อย	3.14 น้อย
การค้นหาข้อมูล ยากและการติดต่อกับ เจ้าหน้าที่ยาก	3.52 มาก	3.26 น้อย	3.53 มาก	3.14 น้อย	3.36 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.53 มาก	3.49 น้อย	3.47 น้อย	3.48 น้อย	3.49 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 68 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านช่องทางการจำหน่ายมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.53 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ที่จอตลอดมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.91 รองลงมาได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.81 และสถานที่จอตลอดไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.49 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ที่จอตลอดมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.01 รองลงมาได้แก่สถานที่จอตลอดไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.00 และทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.71

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3. โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่สถานที่จอตลอดไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.12 รองลงมาได้แก่ที่จอตลอดมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 4.07 และวันเวลาขายไม่เหมาะสม ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.90 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.48 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.97 รองลงมาได้แก่ สถานที่จอตลอดไม่สะดวก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.81 และที่จอตลอดมีไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.75 ตามลำดับ



ตารางที่ 69 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสิ่งทอหัตถ์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ยแปลผล
	ต่ำกว่า 30,000	30,001-50,000	50,001-80,000	มากกว่า 80,000	
การโฆษณา มีน้อย	3.56 มาก	3.57 มาก	3.38 น้อย	3.25 น้อย	3.47 น้อย
การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ	3.67 มาก	3.46 น้อย	3.48 น้อย	3.33 น้อย	3.50 มาก
จำนวนพนักงานในการให้บริการ มีไม่เพียงพอ	3.31 น้อย	3.11 น้อย	2.88 น้อย	3.08 น้อย	3.12 น้อย
พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน	3.35 น้อย	3.17 น้อย	3.15 น้อย	3.19 น้อย	3.22 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.47 น้อย	3.33 น้อย	3.22 น้อย	3.22 น้อย	3.33 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 68 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวม ต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.47 โดยให้ความสำคัญต่อบ้างจ้อย 3 อันดับแรก ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 รองลงมา ได้แก่ การโฆษณามีน้อยค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.56 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.35 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.33 โดยให้ความสำคัญต่อบ้างจ้อย 3 อันดับแรก ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.46 รองลงมาได้แก่การโฆษณามี

น้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.57 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.17 ตามลำดับ

มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.22 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.48 รองลงมาได้แก่การโฆษณา มีน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.38 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.15 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.22 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.33 รองลงมาได้แก่การโฆษณา มีน้อย ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.25 และพนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.19 ตามลำดับ

ตารางที่ 70 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสิ่งหาทรัพย์สินของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี  
จำแนกตามรายได้เฉลี่ย ของครอบครัวต่อเดือน

ปัญหาด้านอื่นๆ	รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน				ค่าเฉลี่ย แปดผล
	ต่ำกว่า30,000	30,001- 50,000	50,001- 80,000	มากกว่า 80,000	
การขายทรัพย์สินแบบ ใหม่ยุ่งยาก	3.81 มาก	3.59 มาก	3.55 มาก	3.67 มาก	3.66 มาก
ขั้นตอนการดำเนิน งานยุ่งยาก	3.52 มาก	3.41 น้อย	3.55 มาก	3.44 น้อย	3.48 น้อย
ระเบียบการขายเข้า ใจยาก	3.57 มาก	3.26 น้อย	3.33 น้อย	3.14 น้อย	3.34 น้อย
เอกสารในการกรอก ยุ่งยาก	3.43 น้อย	3.13 น้อย	2.93 น้อย	3.06 น้อย	3.16 น้อย
พนักงานไม่สามารถ แก้ปัญหาได้	3.26 น้อย	3.27 น้อย	2.95 น้อย	3.14 น้อย	3.18 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	3.52 มาก	3.33 น้อย	3.26 น้อย	3.29 น้อย	3.36 น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 70 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาทให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหาด้านอื่นๆ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.52 โดยให้ความสำคัญต่อบริการย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยากค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.81 รองลงมาได้แก่ ระเบียบการขายเข้าใจยากค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.57 และขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.52 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหา ด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.33 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ขยายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยากค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.59 รองลงมา ได้แก่ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.41 และพนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยน้อย 3.27 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 50,001-80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหา ด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.26 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การขยายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก, ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.55 รองลงมาได้แก่ ระเบียบการขายเข้าใจยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.33 และพนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 2.95 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญโดยรวมต่อปัญหา ด้านอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.29 โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การขยายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.67 รองลงมา ได้แก่ขั้นตอนการดำเนินงานยุ่งยาก ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.44 และระเบียบการขายเข้าใจยาก/พนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ค่าเฉลี่ยในระดับน้อย 3.14 ตามลำดับ