

ชื่อเรื่องการค้าปลีกแบบอิสระ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของโครงการอาคารชุดใน
กรุงเทพมหานครในการซื้อระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด

ผู้เขียน

นายโกศล ศรีปาน

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้าปลีกแบบอิสระ อาจารย์ ดร. นฤมล กิมภากรณ์

บทคัดย่อ

การศึกษานี้วัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของโครงการอาคารชุดในกรุงเทพมหานครในการซื้อระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคือโครงการอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร จำนวน 200 ราย โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลจากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย มีอายุ 30 - 39 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี ตำแหน่งในกิจการ คือ ผู้จัดการทั่วไป ลักษณะการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจคือบริษัทจำกัด เงินทุนจดทะเบียนของธุรกิจปัจจุบันคือ มากกว่า 50 ล้านบาท จำนวนโครงการที่บริษัทดำเนินการอยู่คือ 1 โครงการ จำนวนอาคารในโครงการ คือ 1 อาคาร จำนวนห้องของโครงการอาคารชุดต่ออาคารคือ 100 ห้อง ประเภทอุปกรณ์ระบบรักษาความปลอดภัยที่ใช้ในปัจจุบันคือระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด งบประมาณในการซื้อระบบกล้องวงจรปิดในแต่ละครั้งคือ ต่ำกว่า 300,000 บาท วัตถุประสงค์ในการซื้อระบบกล้องวงจรปิดคือ เพื่อป้องกันการลักขโมยในที่พำนักอาศัย แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับระบบกล้องวงจรปิดคือ จากการโฆษณาในโทรทัศน์

ผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดของธุรกิจโครงการอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร ในระดับมากเรียงลำดับคือ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย รองลงมาด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ

ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจ มากที่สุดลำดับแรกคือ ประสิทธิภาพในการชุมสูง ปัจจัยย่อยด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดลำดับแรกคือ เงื่อนไขการชำระเงิน

ปัจจัยย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดลำดับแรกคือ กระบวนการตั้งชื่อไม่ยุ่งยาก ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดลำดับแรกคือ มีพนักงานให้ความช่วยเหลือแก้ไขปัญหาทางโทรศัพท์ตลอด 24 ชั่วโมง

ปัจจัยสภาพแวดล้อม ที่มีผลต่อการตัดสินใจตัดสินใจซื้อระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดของธุรกิจโครงการอาคารชุดในกรุงเทพมหานครมากที่สุดลำดับแรกคือ ภาวะการณืเติบโตของธุรกิจโครงการอาคารชุดที่ขยายตัวในกรุงเทพมหานคร

ปัจจัยภายในองค์กร ที่มีผลต่อการตัดสินใจตัดสินใจซื้อระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดของธุรกิจโครงการอาคารชุดในกรุงเทพมหานครมากที่สุดลำดับแรกคือ เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินงานของสถานประกอบการเช่น เน้นการเพิ่มยอดขาย เน้นผลตอบ แทน เน้นภาพพจน์ที่ดี

ปัจจัยระหว่างบุคคล ที่มีผลต่อการตัดสินใจตัดสินใจซื้อระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดของธุรกิจโครงการอาคารชุดในกรุงเทพมหานครมากที่สุดลำดับแรกคือ ความสนิทสนม และความคุ้นเคยระหว่างองค์กรของท่านกับผู้ขายระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด

ปัจจัยส่วนบุคคล ที่มีผลต่อการตัดสินใจตัดสินใจซื้อระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิดของธุรกิจโครงการอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร มากที่สุดลำดับแรกคือ ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ

Independent Study Title Factors Affecting Decision of Condominium Projects in Bangkok Towards Purchasing Closed-Circuit Television Systems

Author Mr. Kosol Sripan

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisor Lecturer Dr. Narumon Kimpakorn

ABSTRACT

This independent study aimed at exploring factors affecting decision of condominium projects in Bangkok towards purchasing closed-circuit television systems. The samples were specified to 200 condominium projects in Bangkok and the questionnaires were used as the tool to collect data. Data analysis of this study was based upon descriptive statistics including frequency, percentage and mean.

The findings showed that most respondents are 30-39 years old male with Bachelor's degree and work in the position of General Manager for the company limited form of business, of which the authorized capital are higher than 50 million Baht. Their company had experienced in operating a condominium project with 1 building containing 100 rooms. The current device in use for security system was closed-circuit television. Budget to be spent for the closed-circuit television system in each purchase was lower than 300,000 Baht and the purchasing objective of the certain system was to prevent burglary that might occur. Source of information where they learned about the system was television advertisement.

The results of the study on marketing mix factors showed that the following factors affected the decision of condominium projects in Bangkok towards purchasing closed-circuit television systems at high level in descending order: place, price, product and promotion, respectively.

For Product factor, the most influencing element affected the decision at the highest level was the high zooming capacity. For Price factor, the most influencing element affected the decision at high level was the payment condition. For Place factor, the most influencing element affected the decision at the highest level was the simple order process. For Promotion factor, the most influencing element affected the decision at the highest level was the availability of 24-hour-call center service to assist and solve problems to customers.

For Environmental factors, the most influencing element to the decision of condominium projects in Bangkok towards purchasing closed-circuit television systems was the growth and the expansion of condominium projects in Bangkok.

For Organizational factors, the most influencing element to the decision of condominium projects in Bangkok towards purchasing closed-circuit television systems was the specific goal and strategic orientations of each supplier such as to increase sales volume, to gain return on sales, or to establish good image.

For Interpersonal factors, the most influencing element to the decision of condominium projects in Bangkok towards purchasing closed-circuit television systems was the intimate and familiar relationship of buyer and supply partnership.

For Individual factors, the most influencing element to the decision of condominium projects in Bangkok towards purchasing closed-circuit television systems was the experience of purchasing-authorized person.