

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- ก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา และ วินัส อัครลลิตถิดาวร. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์วังอักษร, 2550
- คณะกรรมการวิชาการสาขาวิศวกรรมโยธา ประจำปี 2538-2540. แนวทางการวัดปริมาณงานก่อสร้าง. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : วิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์, 2540.
- จักรพงษ์ ไชยานุพัทธ์กุล. การศึกษาการส่งมอบงานก่อสร้างของหน่วยงานราชการในประเทศไทยปัญหาและแนวทางแก้ไข.วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต.สาขาวิชาวิศวกรรมและการบริหารการก่อสร้าง คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, 2547.
- ณรงค์ศักดิ์ เหล่าดี และ ไมตรี คงฤทธิ์. การศึกษาและจัดทำเวลายามาตราฐานของงานก่อสร้าง : กรณีศึกษา งานติดตั้งพื้นคอนกรีตสำเร็จรูปแบบ HOLLOW CORE. วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณฑิต, ภาควิชาวิศวกรรมโยธา กลุ่มงานวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยรังสิต, 2544
- ธานินทร์ จบศรี. การเปลี่ยนแปลงแบบมาตรฐานของบริษัทรับสร้างบ้าน : กรณีศึกษาบริษัท โฟร์พัฒนา จำกัด. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.
- ธีระศักดิ์ บุญวาสนา. ปัจจัยในการเลือกบริษัทรับสร้างบ้านที่สนองต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้ที่สร้างบ้านบนที่ดินของตนเอง : กรณีศึกษาบ้านเดี่ยวในเขตทวีวัฒนาช่วงปลายปี 2545. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546.
- ธงชัย สันติวงศ์. คำบรรยายวิชาพฤติกรรมผู้บริโภค. คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2515
- รัชไท โพธิ์พุก. การศึกษาเปรียบเทียบปัญหาได้แย้งและแนวทางการแก้ไขปัญหาระหว่างผู้รับเหมาหลักกับผู้รับเหมาย่อยงานระบบ ในงานก่อสร้างอาคารของระบบสัญญาเดียวกับแบ่งแยกสัญญา. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต. สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2546.

- ธเนศร์ ยิ้มสวน. การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจในการทำงานของทีมนิเทศโครงการใน
หน่วยงานก่อสร้าง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. สาขาวิชาวิศวกรรมและการบริหารการ
ก่อสร้าง คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, 2546.
- ประภา เพ็ญสุวรรณ. ทัศนคติ : การวัดการเปลี่ยนแปลง และพฤติกรรมอนามัย. กรุงเทพมหานคร:
สำนักพิมพ์พีระพัฒนา, 2526.
- พนม ภัยหน่าย. การบริหารงานก่อสร้าง. พิมพ์ครั้งที่ 13. กรุงเทพมหานคร: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-
ญี่ปุ่น), 2539.
- พสุธา พันธุ์สาย. รูปแบบการบริหารโครงการก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์
ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี
พระจอมเกล้าธนบุรี, 2546.
- พงษ์ศักดิ์ ธีระกิตติวัฒนา. การศึกษาความพึงพอใจของผู้ที่เกี่ยวข้องในงานก่อสร้างอาคาร. วิทยานิพนธ์
ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. สาขาวิชาวิศวกรรมและการบริหารการก่อสร้าง คณะวิศวกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, 2545.
- พัลลภ กฤตยานวัช. ตลาดรับสร้างบ้าน. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ราย 3 เดือน ปีที่ 11 ฉบับที่ 43,
(ตุลาคม-ธันวาคม 2548):20-54
- วิสูตร จิระคำเกิด. การบริหารงานก่อสร้าง. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ วรณกวี, 2549.
- วีระ ปิตรชาติ และ ประสงค์ เขียมอนันต์. ประสบการณ์วิชาชีพก่อสร้าง หน่วยที่ 11-13-15. พิมพ์ครั้งที่ 2.
กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2532.
- วิสูตร จิระคำเกิด. การจัดการงานก่อสร้าง. ปทุมธานี: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยรังสิต, 2541.
- วิสูตร จิระคำเกิด. การบริหารงานก่อสร้าง แนวทางการปฏิบัติจริง 2nd edition. กรุงเทพมหานคร: สำนัก
พิมพ์วรรณกวี, 2547.
- สมศักดิ์ สุขวารี. การต่อเติมบ้านซึ่งปลูกสร้างโดย บริษัทรับสร้างบ้าน : กรณีศึกษาบ้านเดี่ยวที่ปลูกสร้าง
โดยบริษัท ปทุมดีไซน์ ดีเวลลอป จำกัด. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. สาขาวิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548.
- सानิตย์ นิสยะมาตร. การศึกษาระบบการจัดการเอกสารของผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่. วิทยานิพนธ์
ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. สาขาวิชาวิศวกรรมและการบริหารการก่อสร้าง คณะวิศวกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, 2544.
- สัมมา คีตสิน. สรุปข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ครึ่งปีแรก 2550. วารสารศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, ปีที่ 2 ฉบับที่
3, (เมษายน-มิถุนายน 2550)

ภาคผนวก

ภาคผนวก

ตัวอย่างเอกสารของการวางมัดจำที่ลูกค้าทำกับบริษัทฯ (แบบฟอร์มทั่วไป)

ข้อ 1. รายละเอียดผู้ยื่นคำขอวางมัดจำ

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว).....ผู้ยื่นคำขอ อายุ.....ปี
 อยู่บ้านเลขที่.....หมู่.....ซอย.....ถนน.....
 ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....
 เบอร์โทรศัพท์บ้าน..... โทรศัพท์มือถือ.....
 โทรสาร.....E-mail address.....
 สถานที่ทำงาน.....

 เบอร์โทรศัพท์..... โทรสาร.....
 E-mail address.....

ข้อ 2. รายละเอียดแบบบ้าน – ที่ดิน

ปลูกสร้างบ้านหรืออาคารแบบ.....ราคา.....บาท
 (.....)
 โฉนดที่ดิน.....ระวาง.....เลขที่ดิน.....หน้าสำรวจ.....
 ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....
 เนื้อที่ดิน.....ตารางวา เป็นกรรมสิทธิ์ของ.....โดยสมบูรณ์
 หรือมีพันธะติดพัน คือ.....

ข้อ 3. ข้าพเจ้า มีความประสงค์จะชำระค่าก่อสร้างเป็น

เงินสด โดยให้บริษัทฯ จัดหาสถาบันการเงินให้

เงินผ่อน โดยติดต่อสถาบันการเงินเอง

ข้อ 4. ในวันทำเอกสารฉบับนี้ ข้าพเจ้า ได้วางเงินมัดจำไว้กับบริษัทเป็น เงินสด หรือ

เช็คธนาคาร.....เลขที่.....ลงวันที่

30,000 บาท

50,000 บาท

80,000 บาท

1% ของราคาค่าก่อสร้าง

(กรณีเงินมัดจำขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละบริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนด)

ข้อมูลประกอบการวางมัดจำการทำงาน

- ผู้ว่าจ้างรับจะจัดให้มีทางลำเลียงที่สามารถรับน้ำหนักบรรทุกของรถบรรทุกที่ขนส่งวัสดุของผู้รับจ้างเข้าถึงบริเวณที่ปลูกสร้างได้
- ผู้ว่าจ้างรับจะเป็นผู้จัดการตัดหญ้ารก ต้นไม้ ขูดตอไม้ เก็บขยะ ตลอดจนรื้อถอนสิ่งปลูกสร้างเดิม (ถ้ามี) และขนออกนอกบริเวณให้เรียบร้อยก่อนที่ผู้รับจ้างจะเข้าทำการก่อสร้าง
- ผู้ว่าจ้างยืนยันให้ผู้รับจ้างทำการปลูกสร้างอาคารไปโดยผิดเทศบัญญัติ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้รับผิดชอบหากเกิดความเสียหายใดๆขึ้น
- ผู้ว่าจ้างยินยอมให้ผู้รับจ้างใช้ถนนบริเวณก่อสร้างได้ โดยผู้รับจ้างไม่ต้องรับผิดชอบต่อหากเกิดการชำรุดเสียหายโดยผู้รับจ้างจะปฏิบัติงานขนส่งด้วยความระมัดระวังเป็นที่สุดต่องานนั้นๆ
- การบรรจบท่อน้ำทิ้งลงบ่อพักสาธารณะ ถ้ามีระเบียบให้ที่จะต้องขออนุญาต ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้ขออนุญาต
- ในกรณีที่จะต้องทุบพื้นถนน หรือทางเท้าเดิมออก เพื่อตอกเข็มฐานราก ผู้ว่าจ้างยินยอมให้กระทำได้โดยผู้รับจ้างไม่ต้องทำคืนให้สู่สภาพเดิม และไม่จำเป็นต้องจ่ายค่าเสียหายใดๆ ให้แก่ผู้ว่าจ้าง
- ถ้าผู้ว่าจ้างเปลี่ยนแปลงระดับที่ดินในบริเวณก่อสร้าง ภายหลังการสำรวจของผู้รับจ้างต้องแจ้งให้ผู้รับจ้างทราบเป็นลายลักษณ์อักษร มิฉะนั้น ผู้รับจ้างไม่ต้องรับผิดชอบต่อความถูกต้องของระดับอาคารและส่วนประกอบ
- ผู้ว่าจ้างรับจะจัดสถานที่ที่อยู่บริเวณเดียวกับสถานที่ก่อสร้าง หรือที่ติดกับสถานที่ก่อสร้างให้ผู้รับจ้างเพื่อสร้างโรงเก็บวัสดุ ที่พักอาศัยของคนงาน และห้องน้ำชั่วคราวในระหว่างการก่อสร้างจนกว่าจะแล้วเสร็จ

ในวันที่ลูกค้าวางมัดจำฝ่ายขายต้องอธิบายความชัดเจนในแง่มุมต่างๆของการปลูกสร้างให้ลูกค้าเข้าใจในรายละเอียดให้ได้มากที่สุดเพื่อป้องกันสาเหตุของความไม่เข้าใจระหว่างกันในอนาคต



**แบบสัมภาษณ์การจัดทำวิทยานิพนธ์ปริญญาโท
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**

1. แบบสัมภาษณ์ผู้บริหารสูงสุดขององค์กร

ผู้สัมภาษณ์..... นิสิตชั้นปีที่..... เลขประจำตัวนิสิต.....
วันที่สัมภาษณ์..... เริ่มเวลาสัมภาษณ์..... น. สิ้นสุดเวลาสัมภาษณ์..... น.
ผู้ตอบคำถาม..... ตำแหน่ง.....
บริษัท..... สถานที่ตั้ง.....

ในการสัมภาษณ์ได้แบ่งประเด็นคำถามดังนี้

ส่วนที่ 1 ขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทรับสร้างบ้านในแต่ละส่วนตั้งแต่ขั้นตอนแรกเริ่มจนถึงขั้นตอนสุดท้าย

ส่วนที่ 2 แนวคิดและนโยบายการทำงานของธุรกิจรับสร้างบ้าน

- กรุณาช่วยอธิบายถึงวิวัฒนาการของรูปแบบขั้นตอนการให้บริการสร้างบ้านของท่าน
ว่ามีวิวัฒนาการเช่นไรตั้งแต่อดีต จวบจนมาถึงปัจจุบัน มีความแตกต่างกันทางด้านใดบ้าง
- จากแผนภูมิลำดับขั้นตอนการให้บริการสร้างบ้านของบริษัทรับสร้างบ้านหรือผู้รับเหมาภายนอกที่
ผู้วิจัยได้นำเสนอ กรุณาช่วยเปรียบเทียบถึงความแตกต่างระหว่างขั้นตอนงานให้บริการสร้างบ้าน
ของบริษัทที่อยู่ในสมาคมว่ามีความแตกต่างเช่นไรบ้าง
ธุรกิจให้บริการสร้างบ้านแบ่งออกเป็นกี่ ท่านคิดว่าช่วงใดมีบทบาทและความสำคัญมากที่สุด
- ท่านจำแนกประเภทการให้บริการลูกค้าเป็นกี่กลุ่ม แบ่งออกเป็นอย่างไร
- ลักษณะการให้บริการของลูกค้าแต่ละกลุ่มแตกต่างกันหรือไม่
-

ส่วนที่ 3 ปัญหาข้อขัดแย้งและอุปสรรคของธุรกิจรับสร้างบ้านที่เกิดขึ้น

- ข้อขัดแย้งที่มักเกิดขึ้นระหว่างผู้ประกอบการและผู้บริโภคเป็นอย่างไรบ้าง
- และท่านคิดว่าข้อขัดแย้งใดที่เป็นปัญหาสำคัญมากที่สุด
- จากภาพรวมของปัญหาต่างๆ ดังที่ท่านได้กล่าวถึงท่านมีแนวทาง
ในการแก้ปัญหาแต่ละจุดเชิงนโยบายอย่างไร และมีการวัดผลสำเร็จของการแก้ปัญหาหรือไม่
- ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจรับสร้างบ้านโดยรวม

ส่วนที่ 4 ข้อมูลที่มีส่วนสัมพันธ์กับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

- หลังจากที่มีการก่อตั้งสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านเมื่อปี 2547 จนถึงปัจจุบัน ผลตอบรับที่ได้จากการที่ท่านเป็นสมาชิกของสมาคมฯ เป็นเช่นไร และส่งผลทางด้านใดแก่ผู้บริโภคของท่าน
- สมาคมเข้ามามีบทบาทกับธุรกิจรับสร้างบ้านมากน้อยแค่ไหน เมื่อเทียบกับภาพรวมของธุรกิจรับสร้างบ้านจากทั่วประเทศ
- ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการและผู้บริโภคจะได้รับจากสมาคมฯ

ส่วนที่ 5 แนวโน้มธุรกิจรับสร้างบ้านในอนาคต

- ปัจจุบันตลาดการให้บริการสร้างบ้านมีอัตราการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องแม้ว่าจะเกิดสภาวะการณ์ต่างๆ ในที่ผ่านมามีความคิดเห็นเช่นไรกับการเจริญเติบโตของธุรกิจประเภทนี้ในอนาคต
- ท่านมีความคิดเห็นที่ทางภาครัฐ ควรให้การสนับสนุนเช่นไรกับธุรกิจรับสร้างบ้าน
- ท่านมีข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการรายใหม่ ที่ให้บริการรับสร้างบ้านอย่างไรบ้าง

ส่วนที่ 6 ประเด็นสัมภาษณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้อง



แบบสัมภาษณ์การจัดทำวิทยานิพนธ์ปริญญาโท
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2. แบบสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับผู้จัดการของบริษัทรับสร้างบ้าน

ผู้สัมภาษณ์..... นิสิตชั้นปีที่..... เลขประจำตัวนิสิต.....

วันที่สัมภาษณ์..... เริ่มเวลาสัมภาษณ์..... น. สิ้นสุดเวลาสัมภาษณ์..... น.

ผู้ตอบคำถาม..... ตำแหน่ง.....

บริษัท..... สถานที่ตั้ง.....

ในการสัมภาษณ์ได้แบ่งประเด็นคำถามดังนี้

ส่วนที่ 1 ขอบเขตหน้าที่และขั้นตอนการทำงานของฝ่าย

- ขอบเขต และหน้าที่ของฝ่ายท่านมีส่วนสนับสนุนองค์กรเช่นไร
- การปฏิบัติงานของฝ่ายท่านต้องมีการประสานงานภายใน กับฝ่ายใดเป็นหลักบ้าง
ในระหว่างการให้บริการสร้างบ้านลูกค้า
- กรุณาช่วยอธิบาย(เส้นทางการปฏิบัติงาน) Circulation Chart การประสานงานของหน่วยงาน
ท่านว่ามีส่วนปฏิสัมพันธ์กับฝ่ายอื่นเช่นไร
- บุคคลากรในสายการทำงานของท่านมีส่วนสนับสนุนสำคัญมากน้อยเพียงใดต่อองค์กรท่าน
กรุณาช่วยอธิบาย
- กรุณาอธิบายขั้นตอน การปฏิบัติงานของฝ่ายท่านตั้งแต่ขั้นตอนแรกจน งานสร้างบ้านลูกค้าแล้ว
เสร็จ

ส่วนที่ 2 ปัญหาและอุปสรรค

- ปัญหาและอุปสรรคที่ท่านพบต่อการประสานงานภายใน มีอะไรบ้าง และท่านแก้ปัญหาเช่นไร
- ข้อขัดแย้งที่ท่านหรือทีมงานพบ ระหว่างการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า เป็นเช่นไรบ้าง
- ท่านมีแนวทางลดข้อขัดแย้งเช่นไร และเกิดผลสำเร็จมากน้อยเพียงใด ช่วยอธิบาย
- ท่านคิดว่าการสร้างการรับรู้และสร้างความเข้าใจของลูกค้าเรื่องใดมีส่วนช่วยให้ท่านหรือทีมงาน
สามารถปฏิบัติงานร่วมกันได้เป็นอย่างดี
- ในมุมมองของผู้ปฏิบัติการทำงานคิดว่าขั้นตอนใด ถือเป็นหัวใจสำคัญของขั้นตอนงาน
ให้บริการรับสร้างบ้านที่พึงระวังมากที่สุด



แบบสัมภาษณ์การจัดทำวิทยานิพนธ์ปริญญาโท
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3. แบบสัมภาษณ์ผู้ที่เคยสร้างบ้านกับบริษัทท่าน

ผู้สัมภาษณ์..... นิสิตชั้นปีที่..... เลขประจำตัวนิสิต

วันที่สัมภาษณ์..... เริ่มเวลาสัมภาษณ์..... น. สิ้นสุดเวลาสัมภาษณ์..... น

ผู้ตอบคำถาม..... ระดับราคาบ้าน.....

สถานที่ตั้ง.....

ในการสัมภาษณ์ได้แบ่งประเด็นคำถามดังนี้

ส่วนที่ 1 การรับบริการสร้างบ้านจากบริษัทฯ และความพึงพอใจของการใช้บริการ

- กรุณาช่วยอธิบายขั้นตอนที่ท่านได้รับการบริการจากบริษัทรับสร้างบ้าน ตั้งแต่แรกเริ่ม ในแต่ละขั้นตอนว่าเป็นเช่นไรบ้าง
- เจ้าของบริษัทมีส่วนสำคัญต่อการทำงานรับสร้างบ้านท่านช่วยอธิบายขั้นตอนการปฏิสัมพันธ์ ของท่านที่เกิดขึ้นระหว่างที่ได้รับบริการ (โดยพิจารณาเปรียบเทียบกับแผนภูมิแนวทางการปฏิบัติของลูกค้าที่ท่านวิจัยกำหนดขึ้น)
- ท่านคิดว่าขั้นตอนใดของการสร้างบ้านมีส่วนสำคัญมากที่สุด
- ความพึงพอใจต่อการใช้บริการสร้างบ้านจากบริษัทฯ เป็นเช่นไร

ส่วนที่ 2 ปัญหาและอุปสรรคที่พบของการรับบริการ

- ปัญหาหรือข้อขัดแย้งที่เกิดขึ้นตั้งแต่ขั้นตอนการได้รับบริการสร้างบ้าน จนถึงขั้นตอนการก่อสร้างบ้านแล้วเสร็จ ท่านพบปัญหาข้อขัดแย้งใดบ้างช่วยอธิบาย
- หากเกิดปัญหาหรือข้อขัดแย้งนั้นๆ ขึ้น ท่านและผู้ประกอบการสร้างบ้านมีแนวทางในการลดข้อขัดแย้งร่วมกันเช่นไร และผลสำเร็จของการแก้ปัญหาที่มีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด
- ในมุมมองของผู้ที่สร้างบ้านบนที่ดินตนเอง ท่านคิดว่าสิ่งใดที่เป็นส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจสร้างบ้านกับบริษัทที่อยู่ในสมาคม

ส่วนที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกบริษัทรับสร้างบ้าน

- ท่านช่วยกรุณาลำดับความเป็นมาก่อนที่จะมีการตัดสินใจสร้างบ้าน
- ท่านมีวิธีเลือกผู้ประกอบการที่จะมาสร้างบ้านให้แก่ท่านด้วยวิธีใด
- ท่านรับรู้ข้อมูลข่าวสารจากสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านมาก น้อย เพียงใด
- สื่อต่างๆ มีส่วนช่วยสนับสนุนการตัดสินใจเลือกผู้ประกอบการที่จะมาสร้างบ้านของท่านหรือไม่ อย่างไร

ส่วนที่ 4 ข้อมูลทางกายภาพของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสร้างบ้าน

- ลักษณะบ้าน สภาพโดยรวมของบ้าน สถานที่ตั้ง

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

- ท่านมีข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการสร้างบ้าน
และข้อเสนอแนะต่อผู้ที่กำลังจะสร้าง บ้านหลังใหม่ เช่นไรบ้าง



**ตารางเวลานัดเข้าสัมภาษณ์กลุ่มประชากรการจัดทำวิทยานิพนธ์ปริญญาโท
 ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**

ลำดับ	ตำแหน่ง	รายชื่อผู้ที่จะเข้าสัมภาษณ์	วันทีนัดเข้าสัมภาษณ์	เวลา
1	ผจก.ฝ่ายขาย			
	เบอร์ติดต่อ			
2	ผจก.ฝ่ายออกแบบ			
	เบอร์ติดต่อ			
3	ผจก.ฝ่ายก่อสร้าง			
	เบอร์ติดต่อ			
4	ผจก.ฝ่ายประสานงาน			
	เบอร์ติดต่อ			
5	ลูกค้าไม่เกิน 1 ลบ.			
	เบอร์ติดต่อ			
	ที่อยู่			
6	ลูกค้าราคา 1- 3 ลบ.			
	เบอร์ติดต่อ			
	ที่อยู่			
7	ลูกค้าราคา 3- 5 ลบ.			
	เบอร์ติดต่อ			
	ที่อยู่			
8	ลูกค้าราคา 5- 10 ลบ.			
	เบอร์ติดต่อ			
	ที่อยู่			
9	ลูกค้า 10 ลบ.ขึ้นไป			
	เบอร์ติดต่อ			
	ที่อยู่			
10	ผู้บริหารระดับสูง			
	เบอร์ติดต่อ			

โครงการก่อสร้างบ้านพักอาศัยชั้น

สถานที่ก่อสร้าง.....จังหวัด.....

เลขที่เอกสาร.....ผู้ควบคุมงาน.....

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1.....

2.....

3.....

เรื่อง การตรวจเช็คงานก่อสร้าง

1. งานโครงสร้าง ฐานราก เสา คาน พื้น

เพื่ออนุมัติ เพื่อทราบ เพื่อแก้ไข

งานตรวจฐานราก

.....
.....

งานตรวจเสาชั้นล่าง คาน พื้น

.....
.....

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้รับจ้าง

วันที่.....

2. งานตรวจ สถาปัตยกรรม งานก่ออิฐ ฉาบปูน

เพื่ออนุมัติ เพื่อทราบ เพื่อแก้ไข

งานก่ออิฐ ชั้นล่าง ชั้นบน

.....
.....
.....
.....

งานฉาบปูนภายใน

.....
.....
.....
.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อนายธนกาญจน์ ศรีเกษม ปัจจุบันอายุ 36 ปี เกิดที่จังหวัดฉะเชิงเทรา จบการศึกษาระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร สาขาวิชา ครุศาสตร์สถาปัตยกรรม เมื่อปี 2541 และ หลังจบการศึกษาได้เริ่มเข้าทำงานที่บริษัท กรังด์ปรีอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด จัดงานแสดงรถยนต์ ในตำแหน่งเลขานุการประธานบริหาร และสิ้นสุดการทำงานเมื่อปีต้นปี 2546 จากนั้นได้ก่อตั้งบริษัท ชิกเนเจอร์ คอนสตรัคชั่น จำกัด สานต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของครอบครัว เปิดดำเนินธุรกิจให้บริการรับสร้างบ้าน พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทางด้านอพาร์ทเมนท์ และต้นปี 2549 ได้เปิดบริษัท ทีคอน แมเนจเมนท์ จำกัด เพื่อดำเนินทำธุรกิจประเภทส่งออกของตกแต่งบ้าน และเข้ารับการศึกษาระดับปริญญาโท ในภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปี 2548