

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาบทบาทของสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการแจกแบบสอบถาม โดยมุ่งเน้นที่จะศึกษาการตอบสนองการใช้ประโยชน์สิ่งอำนวยความสะดวกของผู้อยู่อาศัย ศึกษาสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ในโครงการและแนวคิดของผู้ประกอบการในเรื่องของการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ รวมทั้งศึกษาแนวทางการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง 2 โครงการ คือ โครงการบดินทร์สวีทโฮม และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ โดยทำการรวบรวมข้อมูลจากผู้อยู่อาศัยจากประชากรกลุ่มตัวอย่าง 148 คน และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 2 โครงการ อันแสดงรายละเอียดและอธิบายได้เป็น 3 ส่วน คือส่วนแรกเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างผู้อยู่อาศัย ส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลด้านผู้ประกอบการ และส่วนที่สามคือการสรุปการวิเคราะห์

4.1 ผู้อยู่อาศัย

4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

4.1.1.1 เพศของกลุ่มตัวอย่าง

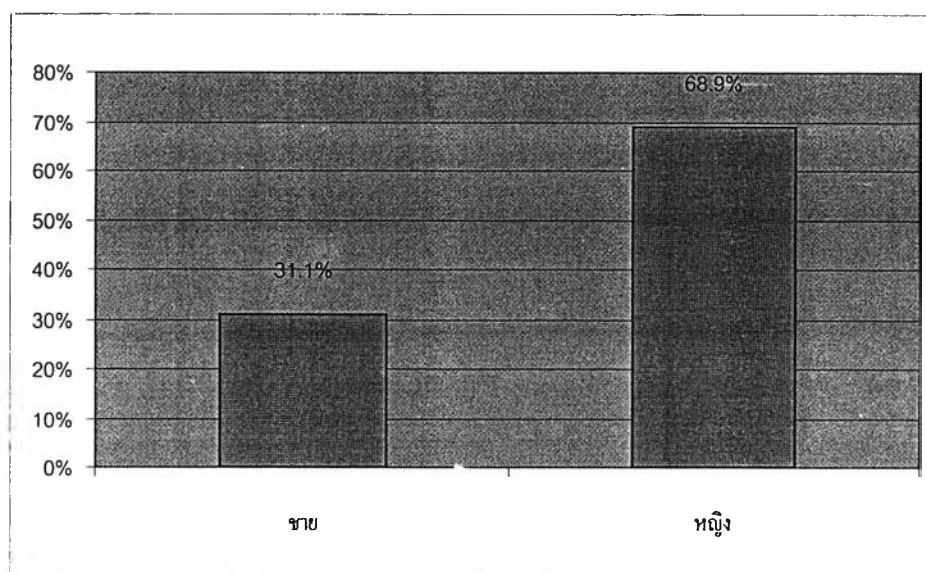
จากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 148 คน เป็นเพศชายจำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 31.1 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และเป็นเพศหญิงจำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 68.9 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 4.1) โดยแยกเป็นโครงการบดินทร์สวีทโฮม เป็นเพศชายจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 40.2 เป็นเพศหญิง 52 คน คิดเป็นร้อยละ 59.8 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ เป็นเพศชายจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 เป็นเพศหญิง 50 คน คิดเป็นร้อยละ 82.0

ตารางที่ 4.1 แสดงเพศของกลุ่มตัวอย่าง

เพศ	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เวสต์ซิเดนท์	รวม
เพศชาย	35 (40.2%)	11 (18.0%)	46 (31.1%)
เพศหญิง	52 (59.8%)	50 (82.0%)	102 (68.9%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.1 แสดงเพศของกลุ่มตัวอย่าง



4.1.1.2 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

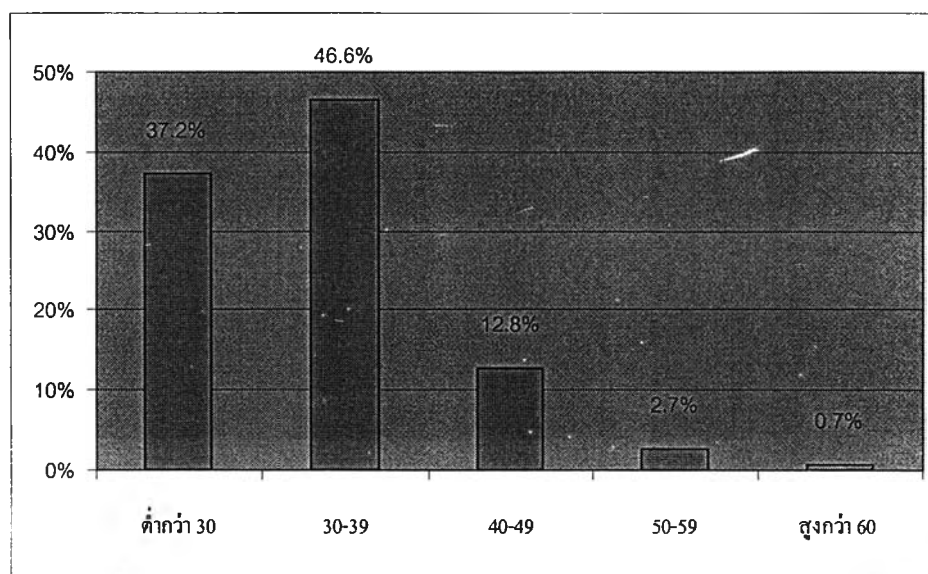
กลุ่มตัวอย่างในการศึกษานี้มีอายุเฉลี่ย 30-39 ปี ซึ่งทั้ง 2 โครงการมีอายุเฉลี่ยเท่ากัน คือ โครงการบัณฑิตสหวิทย์ไฮม และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ คิดเป็นร้อยละ 47.1 และร้อยละ 45.9 ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ กลุ่มอายุไม่ถึง 30 ปี จำนวนร้อยละ 37.2 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด กลุ่มอายุ 40-49 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.8 เป็นที่น่าสังเกตว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 50-60 ปีขึ้นไป ซึ่งอยู่ในวัยเกษียณ มีสัดส่วนการอยู่อาศัยและการเป็นเจ้าของห้องชุดต่ำมากเพียงร้อยละ 3.4 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ซึ่งอาจแสดงได้ว่ากลุ่มผู้สูงอายุเป็นเจ้าของห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในอัตราที่ต่ำมาก

ตารางที่ 4.2 แสดงอายุของกลุ่มตัวอย่าง

อายุ (ปี)	บัณฑิตสหวิทย์ไฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
ต่ำกว่า 30	30 (34.5%)	25 (41.0%)	55 (37.2%)
30-39	41 (47.1%)	28 (45.9%)	69 (46.6%)
40-49	13 (14.9%)	6 (9.8%)	19 (12.8%)
50-59	2 (2.3%)	2 (3.3%)	4 (2.7%)
สูงกว่า 60	1 (1.1%)	- -	1 (0.7%)
รวม	87 (58.8%)	61 (41.2%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.2 แสดงอายุของกลุ่มตัวอย่าง



4.1.1.3 สถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

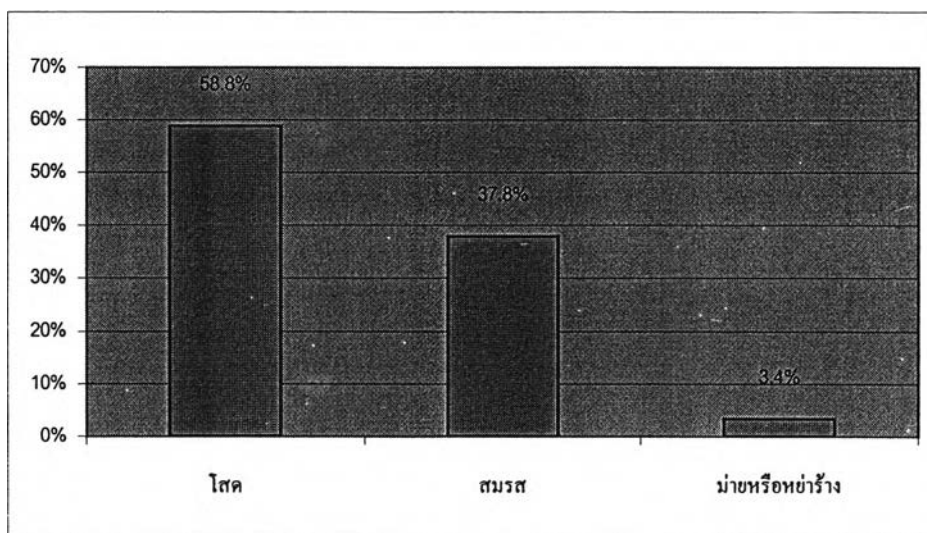
กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด คือ มีจำนวนถึงร้อยละ 58.8 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยแบ่งเป็น โครงการบัณฑิตศรีวิทย์ไฮม ร้อยละ 63.2 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ร้อยละ 52.5 ซึ่งอาจเป็นนัยได้ว่าผู้ที่ยังเป็นโสด ไม่มีภาระผูกพันจะชอบอยู่อาศัยในอาคารชุดพักอาศัย รองลงมา คือ สถานภาพสมรส มีจำนวนร้อยละ 37.8 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และสถานภาพม่ายหรือหย่าร้าง มีจำนวนร้อยละ 3.4 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 แสดงสถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

สถานภาพ	บัณฑิตศรีวิทย์ไฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
โสด	55 (63.2%)	32 (52.5%)	87 (58.8%)
สมรส	29 (33.3%)	27 (44.3%)	56 (37.8%)
ม่ายหรือหย่าร้าง	3 (3.4%)	2 (3.3%)	5 (3.4%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.3 แสดงสถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่าง



4.1.1.4 จำนวนบุตร

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรส รวมทั้งสถานภาพม่ายหรือหย่าร้างนั้น พบว่าเป็นครอบครัวที่มีบุตรร้อยละ 66.7 ส่วนครอบครัวที่ไม่มีบุตร คิดเป็นร้อยละ 33.3 ดังแสดงในตารางที่ 4.4 โดยแบ่งเป็นโครงการบดินทร์สวีทไฮม ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีบุตร จำนวนร้อยละ 42.8 และผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีบุตร จำนวนร้อยละ 27.3 ส่วนโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีบุตร จำนวนร้อยละ 60.0 และผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีบุตร จำนวนร้อยละ 40.0

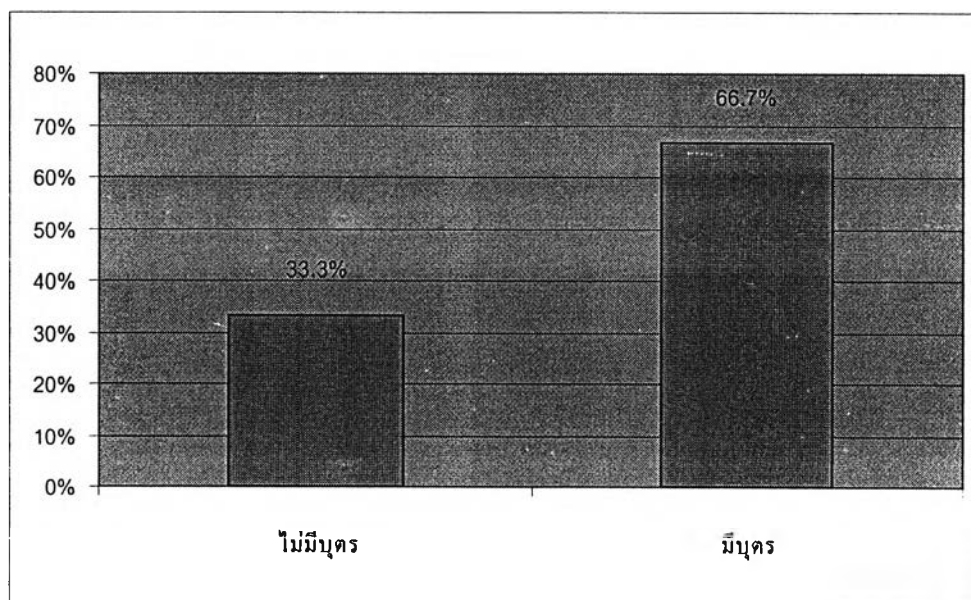
ส่วนจำนวนบุตรที่มีพบว่า ส่วนใหญ่มีบุตรจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 36.5 ของครอบครัวที่มีบุตรทั้งหมด และรองลงมา คือ มีบุตรจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 25.4 และจำนวนบุตร 4 คน คิดเป็นร้อยละ 3.2 และ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.6 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.4 แสดงสถานภาพครอบครัวสำหรับกลุ่มตัวอย่างที่สมรส, ม่าย, หรือหย่าร้าง

จำนวนบุตร	บดินทร์สวีสโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
ไม่มีบุตร	9 (27.3%)	12 (40.0%)	21 (33.3%)
มีบุตร	24 (42.8%)	18 (59.9%)	42 (66.7%)
รวม	33 (70.1%)	30 (99.9%)	63 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.4 แสดงสถานภาพครอบครัวสำหรับกลุ่มตัวอย่างที่สมรส, ม่าย, หรือหย่าร้าง

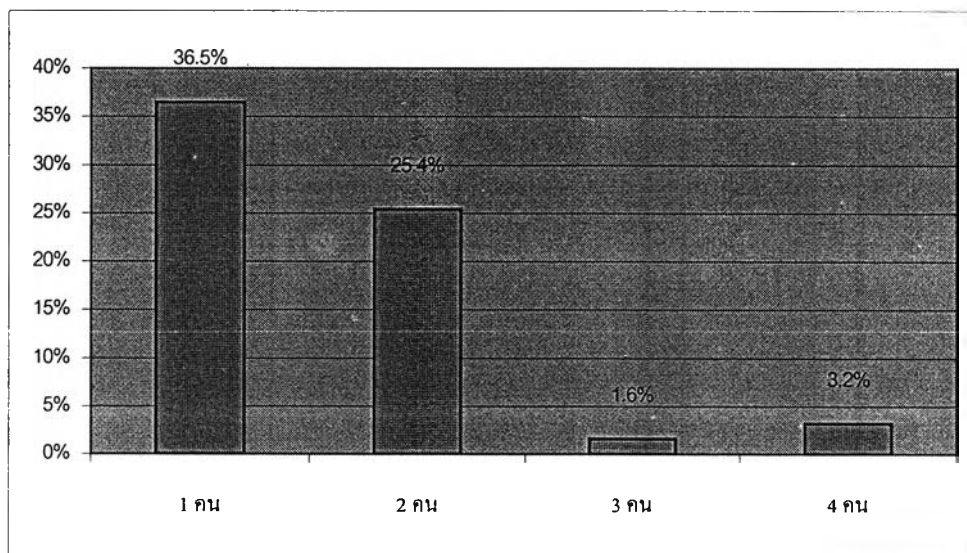


ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนบุตรของกลุ่มตัวอย่างที่มีบุตร

จำนวนบุตร	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เวสซิเดนท์	รวม
1 คน	10 (30.3%)	13 (43.3%)	23 (36.5%)
2 คน	12 (36.4%)	4 (13.3%)	16 (25.4%)
3 คน	-	1 (3.3%)	1 (1.6%)
4 คน	2 (6.1%)	-	2 (3.2%)
รวม	24 (36.5%)	18 (36.5%)	42 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.5 แสดงจำนวนบุตรของกลุ่มตัวอย่างที่มีบุตร



4.1.1.5 ระดับการศึกษา

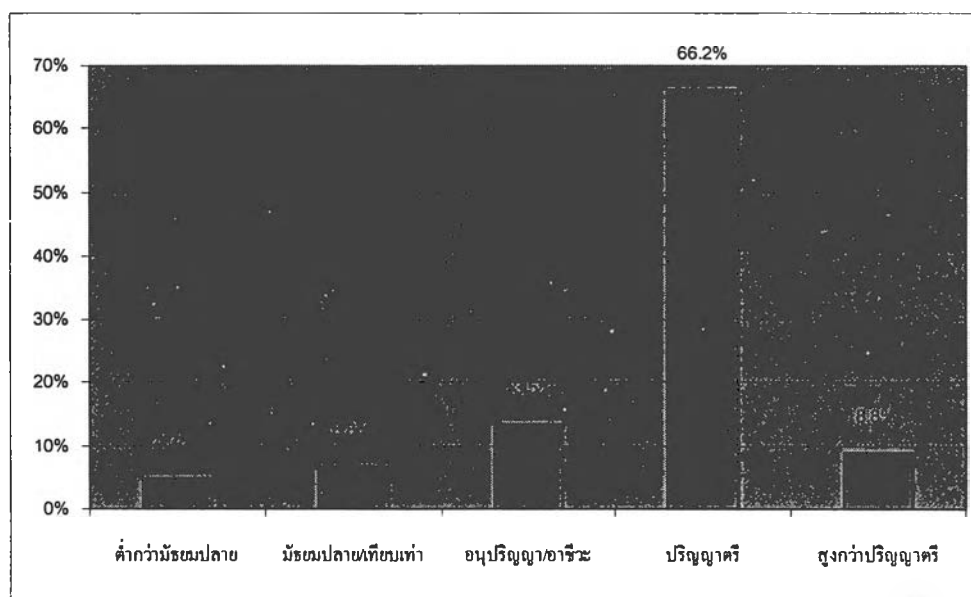
ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 66.2 โดยแยกเป็นโครงการบัณฑิตสหวิทย์ไฮม ร้อยละ 69.0 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนท์ ร้อยละ 62.3 ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่าสัดส่วนผู้ที่จบปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 โครงการ มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 4.6 แสดงระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับการศึกษา	บัณฑิตสหวิทย์ไฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนท์	รวม
ต่ำกว่ามัธยมปลาย	6 (4.1%)	1 (0.7%)	7 (4.7%)
มัธยมปลาย/เทียบเท่า	5 (5.7%)	5 (8.2%)	10 (6.8%)
อนุปริญญา/อาชีวะ	7 (8.0%)	13 (21.3%)	20 (13.5%)
ปริญญาตรี	60 (69.0%)	38 (62.3%)	98 (66.2%)
สูงกว่าปริญญาตรี	9 (10.3%)	4 (6.6%)	13 (8.8%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.6 แสดงระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง



4.1.1.6 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

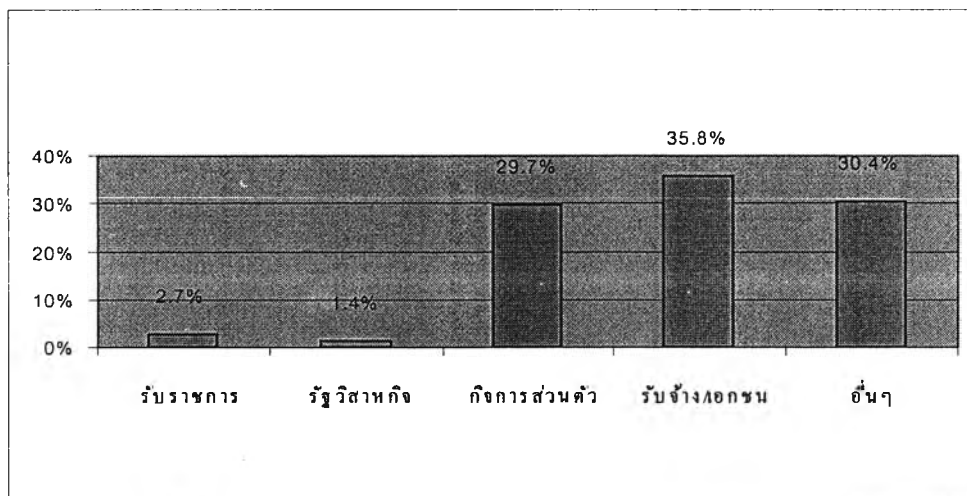
ผู้อยู่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทโฮมที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ประกอบกิจการส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 35.6 รองลงมา ได้แก่ อาชีพรับจ้าง/ทำงานเอกชน จำนวนร้อยละ 32.2 ส่วนกลุ่มตัวอย่างในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ร้อยละ 25.0 ประกอบอาชีพรับจ้าง / ทำงานเอกชน รองลงมาประกอบกิจการส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 21.3 จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมดส่วนใหญ่รับจ้าง / ทำงานเอกชนเป็นหลัก คิดเป็นร้อยละ 35.8 ซึ่งเป็นไปได้ว่ากลุ่มอาชีพนี้มีรายได้ดี และมีศักยภาพเพียงพอที่จะอยู่อาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง

ตารางที่ 4.7 แสดงอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพ	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
รับราชการ	3 (3.4%)	1 (1.6%)	4 (2.7%)
ทำงานรัฐวิสาหกิจ	2 (2.3%)	- -	2 (1.4%)
กิจการส่วนตัว	31 (35.6%)	13 (21.3%)	44 (29.7%)
รับจ้าง/ทำงานเอกชน	28 (32.2%)	25 (41.0%)	53 (35.8%)
อื่นๆ	23 (26.4%)	22 (2.7%)	45 (30.4%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.7 แสดงอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง



4.1.1.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัว

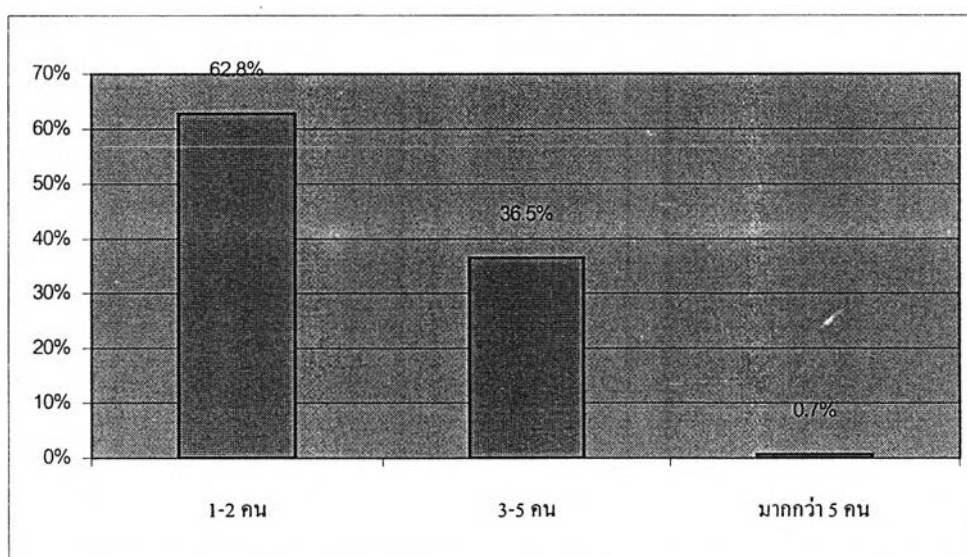
กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-2 คน คิดเป็นร้อยละ 62.8 รองลงมา คือ มีจำนวนสมาชิก 3-5 คน คิดเป็นร้อยละ 36.5 และมีจำนวนสมาชิก 5 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 0.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จำนวนสมาชิก (คน)	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
1-2 คน	53 (60.9%)	40 (65.6%)	93 (62.8%)
3-5 คน	33 (37.9%)	21 (34.4%)	54 (36.5%)
>5 คน	1 (1.1%)	- -	1 (0.7%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.8 แสดงจำนวนสมาชิกในครอบครัว



4.1.1.8 รายได้รวมต่อเดือนของครอบครัว

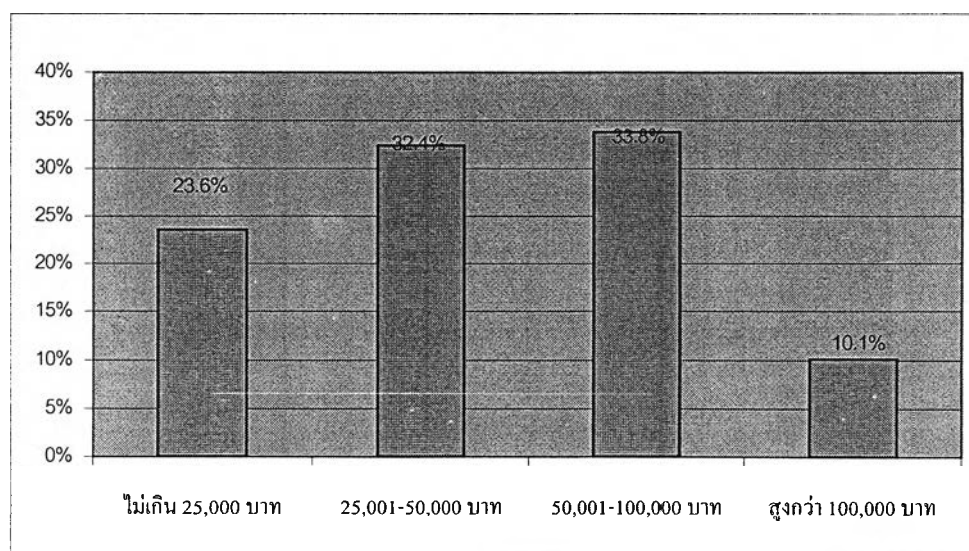
กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ครัวเรือนอยู่ที่ 50,001-100,000 บาทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 33.8 โดยแบ่งเป็นโครงการบดินทร์สวีทโฮม ร้อยละ 31.0 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ร้อยละ 37.7 ตามลำดับ และผู้มีรายได้ 25,001-50,000 บาท มีจำนวนร้อยละ 32.4 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าเจ้าของห้องชุดในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางส่วนใหญ่จะมีรายได้รวมต่อเดือนของครอบครัวที่ 25,001-100,000 บาท

ตารางที่ 4.9 แสดงรายได้รวมต่อเดือนของครอบครัว

รายได้รวม	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
ไม่เกิน 25,000 บาท	25 (23.6%)	10 (23.6%)	35 (23.6%)
25,001-50,000 บาท	28 (32.2%)	20 (32.8%)	48 (32.4%)
50,001-100,000 บาท	27 (31.0%)	23 (37.7%)	50 (33.8%)
สูงกว่า 100,000 บาท	7 (8.0%)	8 (13.1%)	15 (10.1%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.9 แสดงรายได้รวมต่อเดือนของครอบครัว



4.1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุด

4.1.2.1 ประเภทของห้องชุด

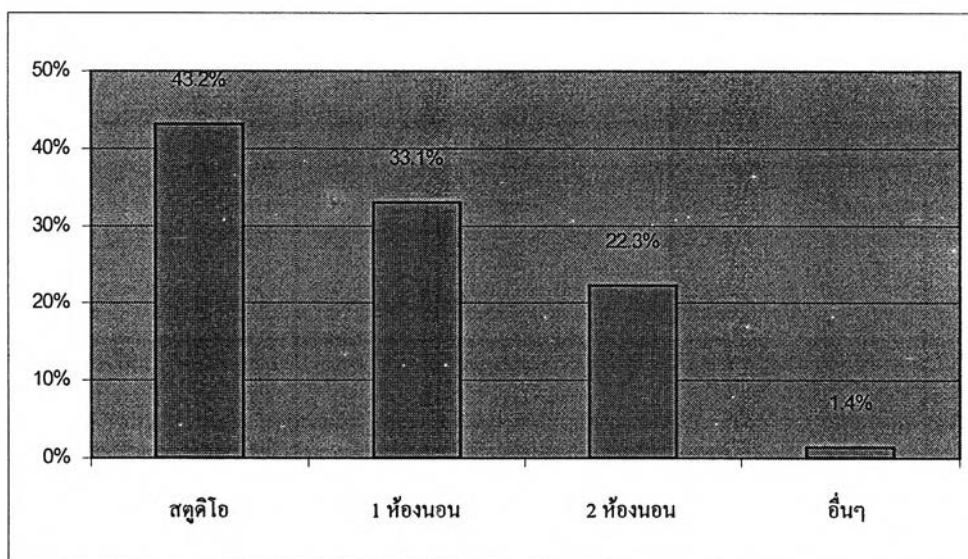
ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเจ้าของห้องชุดแบบสตูดิโอ คิดเป็นร้อยละ 43.2 โดยแบ่งเป็นโครงการบดินทร์สวีทโฮม ร้อยละ 46.0 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ร้อยละ 39.3 ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน จำนวนร้อยละ 33.1 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และห้องชุดแบบ 2 ห้องนอน จำนวนร้อยละ 22.3

ตารางที่ 4.10 แสดงประเภทของห้องชุด

ประเภทห้องชุด	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
สตูดิโอ	40 (46.0%)	24 (39.3%)	64 (43.2%)
1 ห้องนอน	32 (36.8%)	17 (27.9%)	49 (33.1%)
2 ห้องนอน	14 (16.1%)	19 (31.1%)	33 (22.3%)
อื่นๆ	1 (1.1%)	1 (1.6%)	2 (1.4%)
รวม	87 (43.2%)	61 (43.2%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.10 แสดงประเภทของห้องชุด



4.1.2.2 จำนวนห้องชุดที่ครอบครองในโครงการ

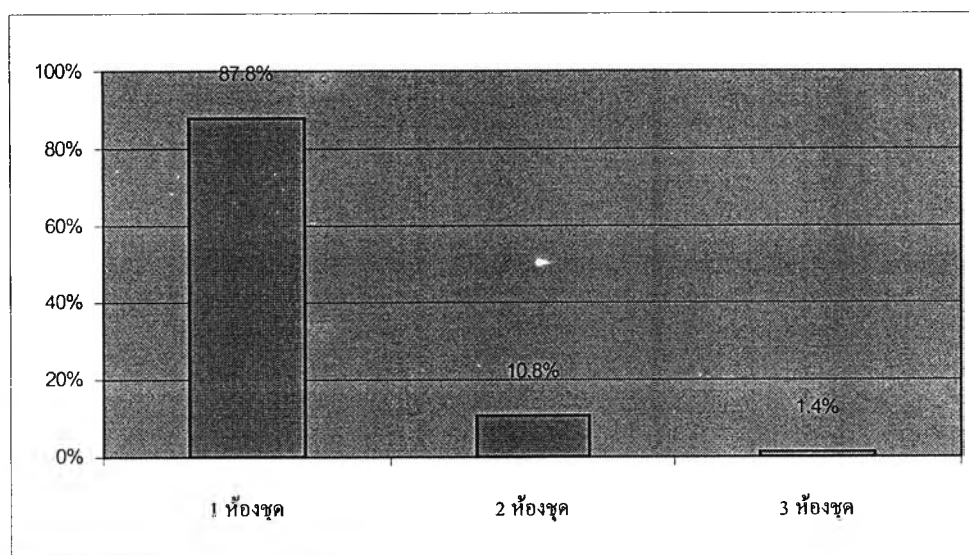
กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเจ้าของห้องชุดเพียงคนละ 1 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 87.8 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยแบ่งเป็น โครงการบดินทร์สวีทโฮม จำนวนร้อยละ 81.6 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ร้อยละ 96.7 ส่วนอันดับรองลงมา ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่ครอบครองห้องชุดจำนวน 2 ห้อง และ 3 ห้อง มีจำนวนร้อยละ 10.8 และ 1.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวนห้องชุดที่ครอบครองในโครงการนี้

จำนวนห้องชุด	บดินทร์สวีสไฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
1 ห้องชุด	71 (81.6%)	59 (96.7%)	130 (87.8%)
2 ห้องชุด	16 (18.4%)	- -	16 (10.8%)
3 ห้องชุด	- -	2 (3.3%)	2 (1.4%)
> 3 ห้องชุด	- -	- -	- -
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.11 แสดงจำนวนห้องชุดที่ครอบครองในโครงการนี้



4.1.2.3 ที่อยู่อาศัยที่อื่น

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 58.1 มีที่อยู่อาศัยที่อื่น โดยแบ่งเป็นโครงการ บดินทร์สวีทโฮม จำนวนร้อยละ 64.4 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ คิดเป็นร้อยละ 49.2 ตามตารางที่ 4.12 เป็นที่น่าสังเกตว่ากลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 โครงการ มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีที่อยู่อาศัยอื่นเท่ากัน คือ 31 ตัวอย่าง

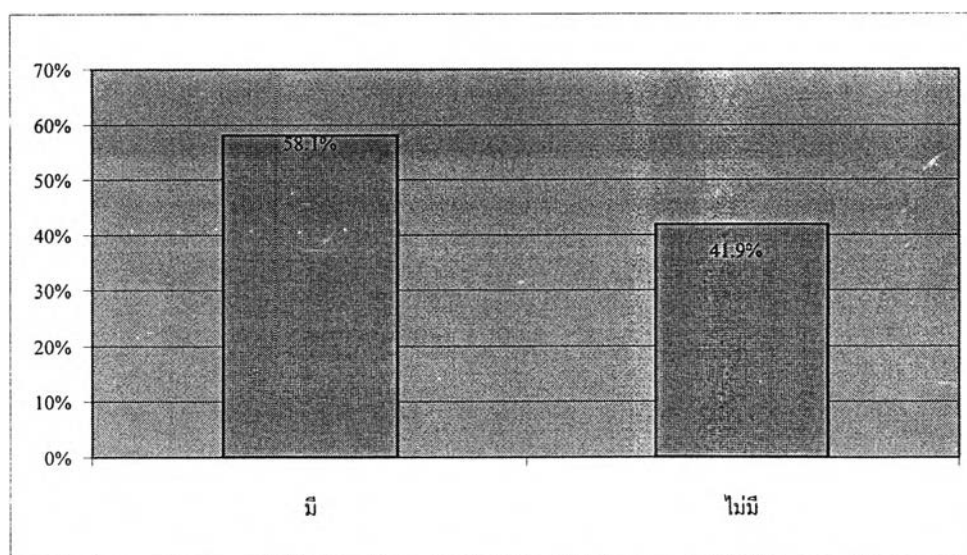
ส่วนประเภทที่อยู่อาศัยที่อื่น พบว่าส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮ้าส์หรือบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 51.4 ของที่อยู่อาศัยที่อื่น รองลงมา ได้แก่ อาคารพาณิชย์ คิดเป็นร้อยละ 4.1 และแฟลต/อาคารชุด คิดเป็นร้อยละ 1.4 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.12 แสดงสถานภาพการมีที่อยู่อาศัยที่อื่นของกลุ่มตัวอย่าง

มีที่อยู่อาศัยอื่น	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
มี	56 (64.4%)	30 (49.2%)	86 (58.1%)
ไม่มี	31 (35.6%)	31 (50.8%)	62 (41.9%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.12 แสดงสถานภาพการมีที่อยู่อาศัยที่อื่นของกลุ่มตัวอย่าง

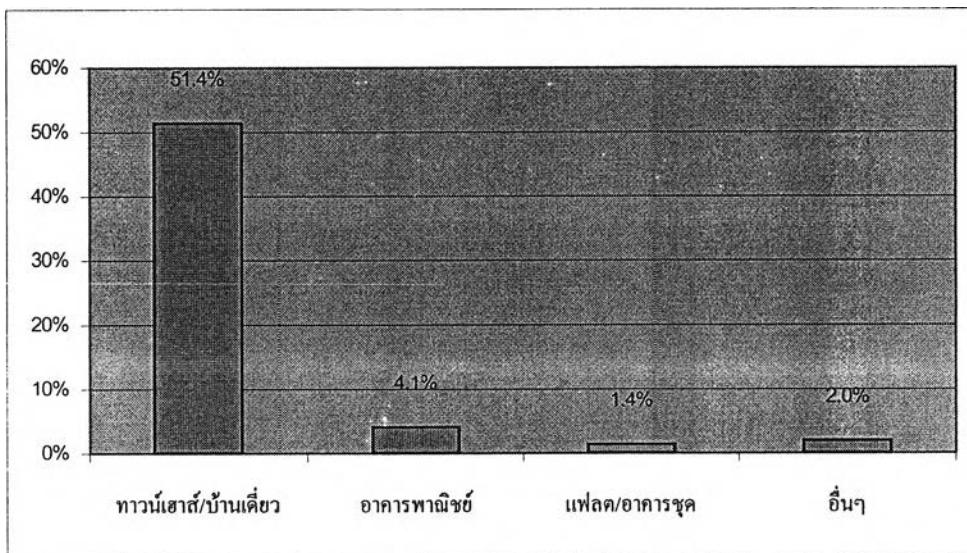


ตารางที่ 4.13 แสดงประเภทที่อยู่อาศัยอื่นของกลุ่มตัวอย่างที่มีที่อยู่อาศัยอื่น

ประเภทที่อยู่อาศัย	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
ทาวน์เฮาส์/บ้านเดี่ยว	52 (92.9%)	24 (77.4%)	76 (51.4%)
อาคารพาณิชย์	3 (5.4%)	3 (9.6%)	6 (4.1%)
แฟลต/อาคารชุด	- -	2 (6.5%)	2 (1.4%)
อื่น ๆ	1 (1.7%)	2 (6.5%)	3 (2.0%)
รวม	56 (100.0%)	31 (100.0%)	87 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.13 แสดงประเภทที่อยู่อาศัยอื่นของกลุ่มตัวอย่างที่มีที่อยู่อาศัยอื่น



4.1.3 รูปแบบการดำเนินชีวิต

4.1.3.1 ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในโครงการ

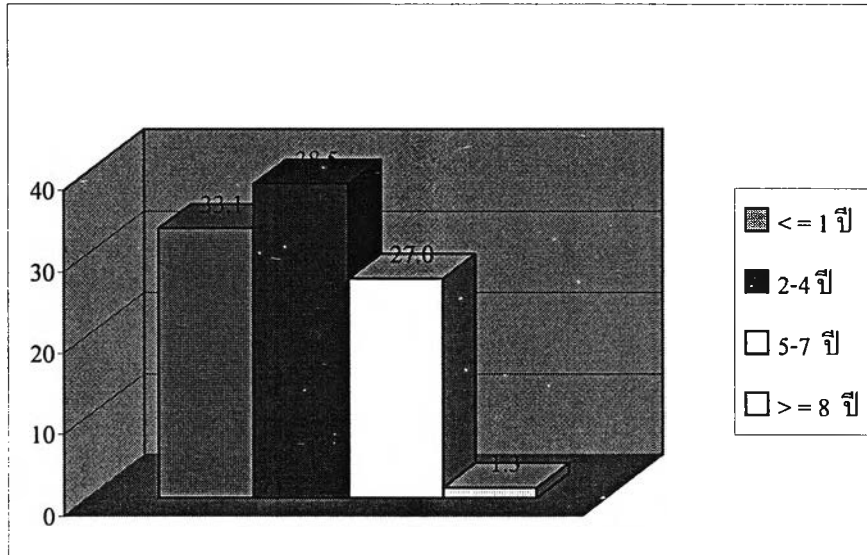
จากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทโฮมและรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ส่วนใหญ่อยู่อาศัยในโครงการมาแล้วเป็นเวลา 2-4 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.5 แต่ระยะเวลาที่อยู่อาศัยลำดับรองลงมามีความแตกต่างกัน กล่าวคือ โครงการบดินทร์สวีทโฮมกลุ่มตัวอย่างตอบ 5-7 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.6 แต่รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ กลุ่มตัวอย่างตอบน้อยกว่าหรือเท่ากับ 1 ปี จำนวนร้อยละ 35.0 ดังแสดงในตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 แสดงระยะเวลาที่อยู่อาศัยในโครงการ

ระยะเวลาอาศัย ในโครงการ	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
< = 1 ปี	28 (32.2%)	21 (35.0%)	49 (33.1%)
2-4 ปี	28 (32.2%)	29 (48.4%)	57 (38.5%)
5-7 ปี	31 (35.6%)	9 (15.0%)	40 (27.0%)
> = 8 ปี	- -	2 (3.2%)	2 (1.3%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.14 แสดงระยะเวลาที่อยู่อาศัยในโครงการ



4.1.3.2 จำนวนวันที่อยู่อาศัยในโครงการ

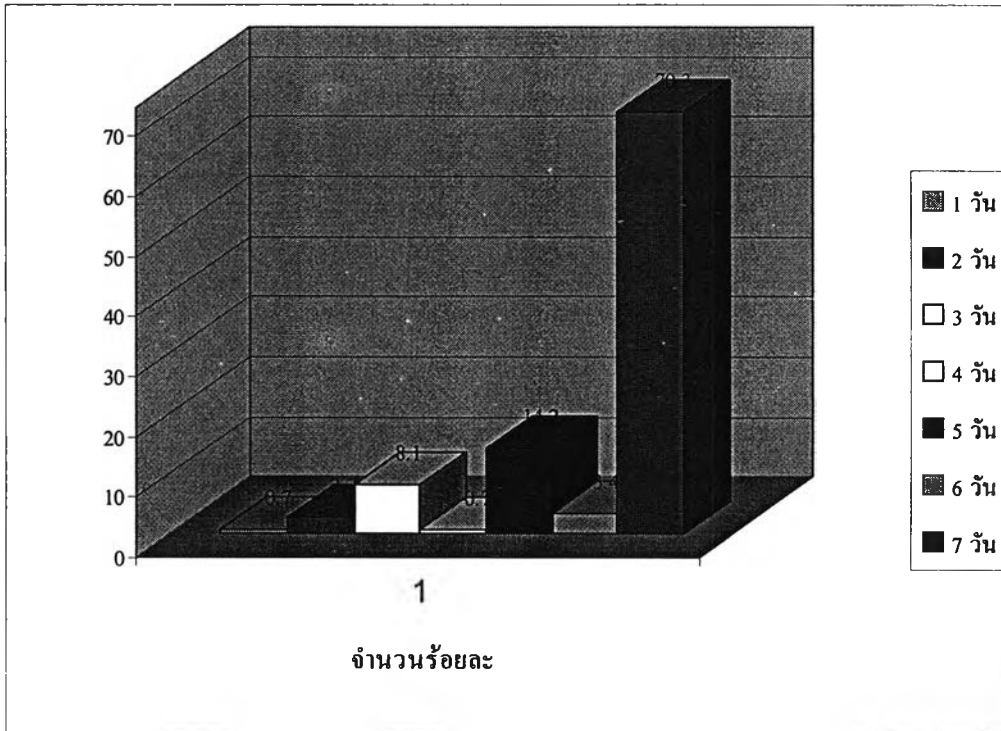
ผู้อยู่อาศัยที่ตอบแบบสอบถาม พบว่าอยู่อาศัยในโครงการเป็นเวลา 7 วันต่อสัปดาห์มากที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 70.3 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมา คือ อยู่อาศัย 5 วันต่อสัปดาห์ และอยู่อาศัยเป็นเวลา 3 วันต่อสัปดาห์ จำนวนร้อยละ 14.2 และ 8.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวนวันที่กลุ่มตัวอย่างอยู่อาศัยในโครงการ

จำนวนวันที่อยู่อาศัยในโครงการ	บดินทร์สวิตโฮม	รอยัลไนน์เวสต์ซิเดนท์	รวม
1 วัน	1 (1.1%)	- -	1 (0.7%)
2 วัน	3 (3.4%)	1 (1.6%)	4 (2.7%)
3 วัน	9 (10.3%)	3 (4.9%)	12 (8.1%)
4 วัน	- -	1 (1.6%)	1 (0.7%)
5 วัน	12 (13.8%)	9 (14.8%)	21 (14.2%)
6 วัน	2 (2.3%)	3 (4.9%)	5 (3.4%)
7 วัน	60 (69.0%)	44 (72.1%)	104 (70.3%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.15 แสดงจำนวนวันที่กลุ่มตัวอย่างอยู่อาศัยในโครงการ



4.1.3.3 รูปแบบการพักผ่อนหย่อนใจและแสวงหาความบันเทิง

รูปแบบการพักผ่อนหย่อนใจของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าโครงการบดินทร์สวีทโฮม ผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่เลือกที่จะพักผ่อนโดยการดูทีวี/วิดีโอที่บ้านเป็นดับ 1 อันดับ 2 ได้แก่ เดินเที่ยวศูนย์การค้า รูปแบบการพักผ่อนหย่อนใจอันดับ 3 คือ เล่นกีฬา

ส่วนโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่พักผ่อนโดยการดูทีวี/วิดีโอที่บ้านเป็นดับ 1 อันดับ 2 ได้แก่ ดูภาพยนตร์ และอันดับ 3 คือ ฟังเพลง จะเห็นได้ว่ารูปแบบการพักผ่อนหย่อนใจที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 2 โครงการ เลือกเป็นอันดับแรกเหมือนกัน คือ ดูทีวี/วิดีโอที่บ้าน ซึ่งเป็นนัยสะท้อนรูปแบบการดำรงชีวิตของผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางได้เป็นอย่างดี

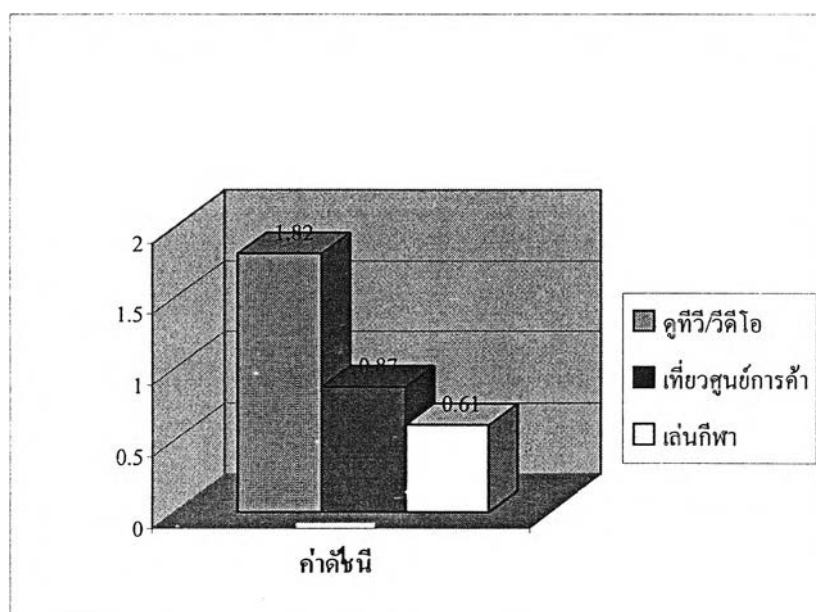
ตารางที่ 4.16 แสดงรูปแบบพักผ่อนหย่อนใจและแสวงหาความบันเทิง

รูปแบบการพักผ่อน และแสวงหาความ บันเทิง	บดินทร์สวีทโฮม			ไม่ให้ความ สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ ความ สำคัญ	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์			ไม่ให้ความ สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ ความ สำคัญ
	ลำดับความสำคัญ						ร้อยละ	ลำดับความสำคัญ				
	1	2	3	1	2	3						
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		ร้อยละ				
เล่นกีฬา	13.1	11.9	12.0	63.0	53	3	1.7	5.0	6.8	86.5	13	8
ฟังเพลง	9.5	15.5	15.7	59.3	50	5	13.3	21.7	8.5	56.5	55	3
ดูทีวี/วิดีโอ	47.6	19.0	7.2	26.2	158	1	50.0	25.0	11.9	13.1	127	1
เที่ยวสถานบันเทิง	4.8	2.4	9.6	83.2	24	8	1.7	3.3	10.2	84.8	13	7
เที่ยวต่างจังหวัด	9.5	13.1	7.2	76.1	52	4	5.0	1.7	11.9	78.1	24	4
ดูภาพยนตร์	6.0	10.7	7.2	44.9	39	6	8.3	1.7	11.9	24.6	85	2
เที่ยวศูนย์การค้า	6.0	23.8	25.3	77.1	76	2	16.7	33.3	25.4	74.8	24	5
ทานอาหารนอกบ้าน	3.6	3.6	15.7	70.2	28	7	3.3	8.3	13.6	81.4	18	6

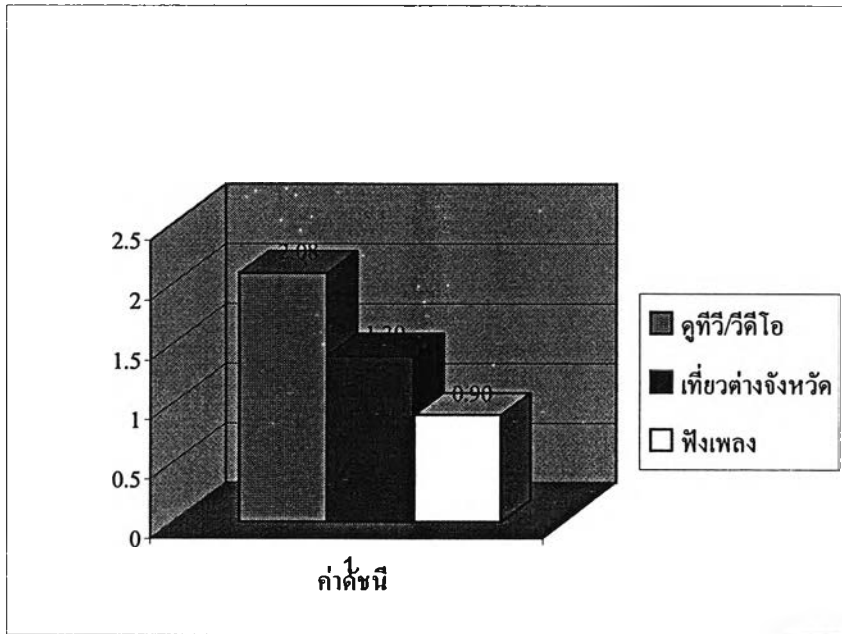
$$* \text{ค่าดัชนี (INDEX VALUE)} = \frac{(n_1 \times 3) + (n_2 \times 2) + (n_3 \times 1) + (n_0 \times 0)}{(n_1 + n_2 + n_3 + n_0)}$$

- โดยที่ n_1 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 1
 n_2 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 2
 n_3 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 3
 n_0 คือความถี่ของผู้ที่ระบุว่าปัจจัยดังกล่าวไม่มีความสำคัญ

แผนภูมิที่ 4.16 แสดงรูปแบบพักผ่อนหย่อนใจและแสวงหาความบันเทิงโครงการบดินทร์สวีทโฮม



แผนภูมิที่ 4.17 แสดงรูปแบบพักผ่อนหย่อนใจและแสวงหาความบันเทิงโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์



4.1.3.4 สถานที่ซื้อสินค้าและบริการ

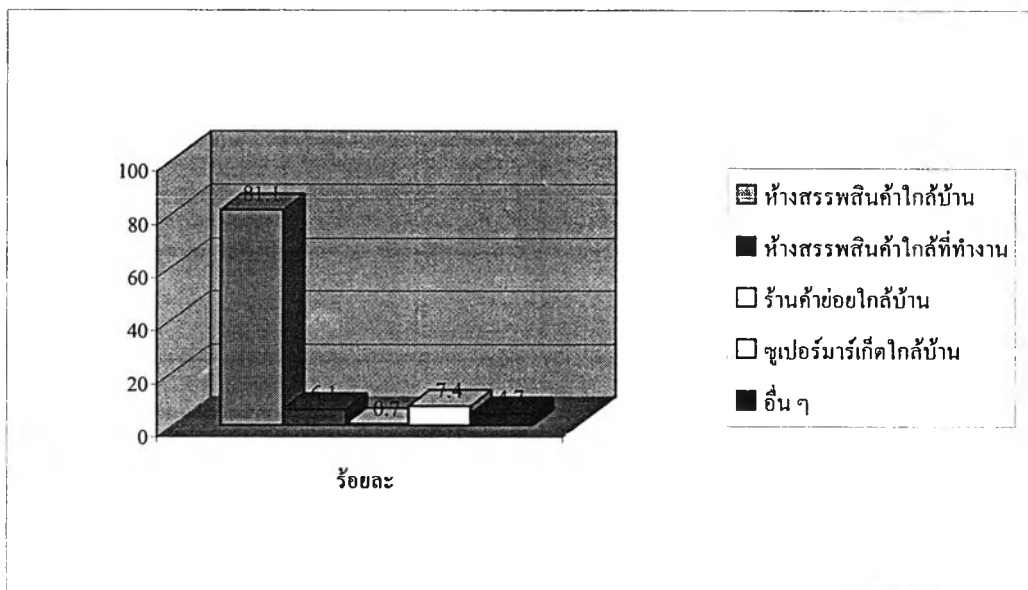
จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ของทั้ง 2 โครงการ ซื้อสินค้าและบริการที่ห้างสรรพสินค้าใกล้บ้านมากที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 81.1 แต่สถานที่อันดับ 2 มีความแตกต่างกัน คือ ผู้อยู่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทไฮม ซื้อสินค้าและบริการที่ซูเปอร์มาร์เก็ตใกล้บ้าน คิดเป็นร้อยละ 11.5 แต่ผู้อยู่อาศัยในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ จะซื้อสินค้าและบริการที่ห้างสรรพสินค้าใกล้ที่ทำงาน จำนวนร้อยละ 11.5 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสิ่งอำนวยความสะดวกรอบนอกโครงการมีผลต่อการดำรงชีวิตของผู้อยู่อาศัยในโครงการเช่นกัน ดังแสดงตามตารางที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 แสดงสถานที่ซื้อสินค้าและบริการของกลุ่มตัวอย่าง

สถานที่ซื้อสินค้า และบริการ	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
ห้างสรรพสินค้าใกล้บ้าน	69 (79.3%)	51 (83.6%)	120 (81.1%)
ห้างสรรพสินค้าใกล้ที่ทำงาน	2 (2.3%)	7 (11.5%)	9 (6.1%)
ร้านค้าย่อยใกล้บ้าน	1 (1.1%)	- -	1 (0.7%)
ซูเปอร์มาร์เก็ตใกล้บ้าน	10 (11.5%)	1 (1.6%)	11 (7.4%)
อื่น ๆ	5 (5.7%)	2 (3.3%)	7 (4.7%)
รวม	87 (100.0%)	61 (100.0%)	148 (100.0%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.18 แสดงสถานที่ซื้อสินค้าและบริการของกลุ่มตัวอย่าง



4.1.4 ความคิดเห็นต่อโครงการและสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

4.1.4.1 เหตุผลที่เลือกอยู่อาศัยในโครงการ

จากการหาค่าดัชนีความสำคัญ พบว่าผู้อยู่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทโฮม มีเหตุผลสำคัญในการเลือกอยู่อาศัยในโครงการเป็นอันดับแรก คือ การคมนาคมสะดวก อันดับที่สองคือโครงการมีระบบสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ พร้อม และเหตุผลอันดับ 3 ที่กลุ่มตัวอย่างเลือกอยู่อาศัยในโครงการ คือ ที่ตั้งโครงการใกล้ที่ทำงาน ดังแสดงในตารางที่ 4.18

ส่วนโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ พบว่าเหตุผลสำคัญอันดับแรกที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกอยู่อาศัยในโครงการ คือ มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร เหตุผลอันดับสองคือ การคมนาคมสะดวก และเหตุผลอันดับที่สาม คือ โครงการตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน ดังแสดงในตารางที่ 4.19 จากผลการสำรวจของทั้ง 2 โครงการ จะเห็นได้ว่า เหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเหมือนกันในการเลือกอยู่อาศัยในโครงการ ได้แก่ การคมนาคมสะดวก และที่ตั้งโครงการใกล้ที่ทำงาน

ตารางที่ 4.18 แสดงเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างเลือกอยู่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทโฮม

เหตุผลที่เลือก อาศัยในโครงการ	ลำดับความสำคัญ					* ดัชนี	ลำดับ ความ สำคัญ
	1	2	3	4	5		
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		
การคมนาคมสะดวก	29.9	40.2	25.3	3.4	1.1	3.94	1
ระบบสาธารณูปโภคพร้อม	16.1	46.0	28.7	6.9	2.3	3.67	2
ใกล้ที่ทำงาน	31.0	19.5	34.5	6.9	8.0	3.59	3
สภาพแวดล้อมโครงการ	6.9	36.8	49.4	4.6	2.3	3.44	4
ราคา	6.9	31.0	57.5	3.4	1.1	3.39	5
มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร	2.3	8.0	44.8	23.0	21.8	2.46	6
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	1.1	8.0	42.5	27.6	20.7	2.41	7

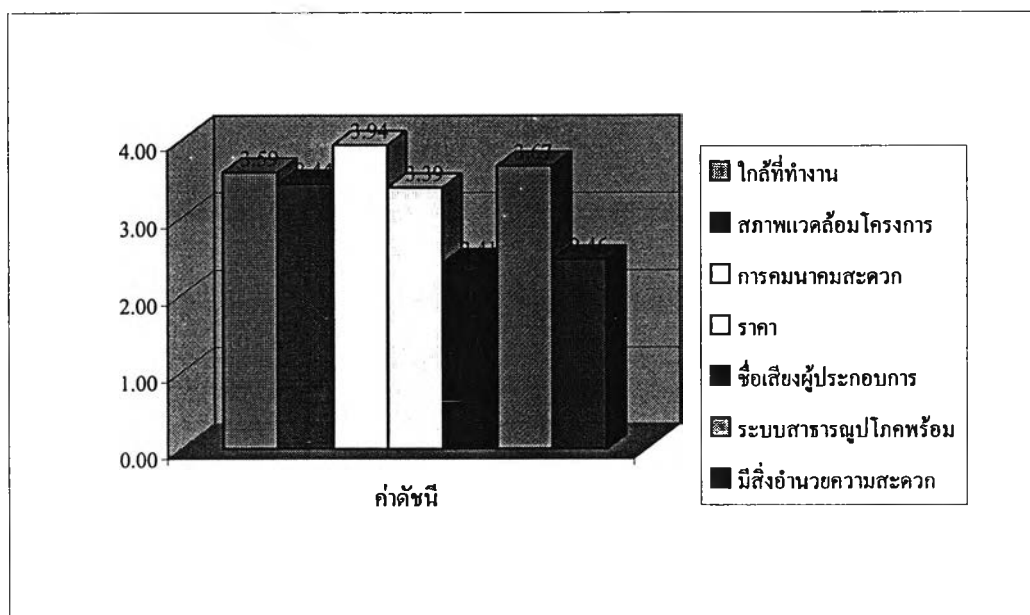
$$* \text{ ค่าดัชนี (INDEX VALUE) } = \frac{(n_1 \times 5) + (n_2 \times 4) + (n_3 \times 3) + (n_4 \times 2) + (n_5 \times 1)}{(n_1 + n_2 + n_3 + n_4 + n_5)}$$

โดยที่ n_1 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 1

n_2 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 2

- n_3 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 3
- n_4 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 4
- n_5 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 5

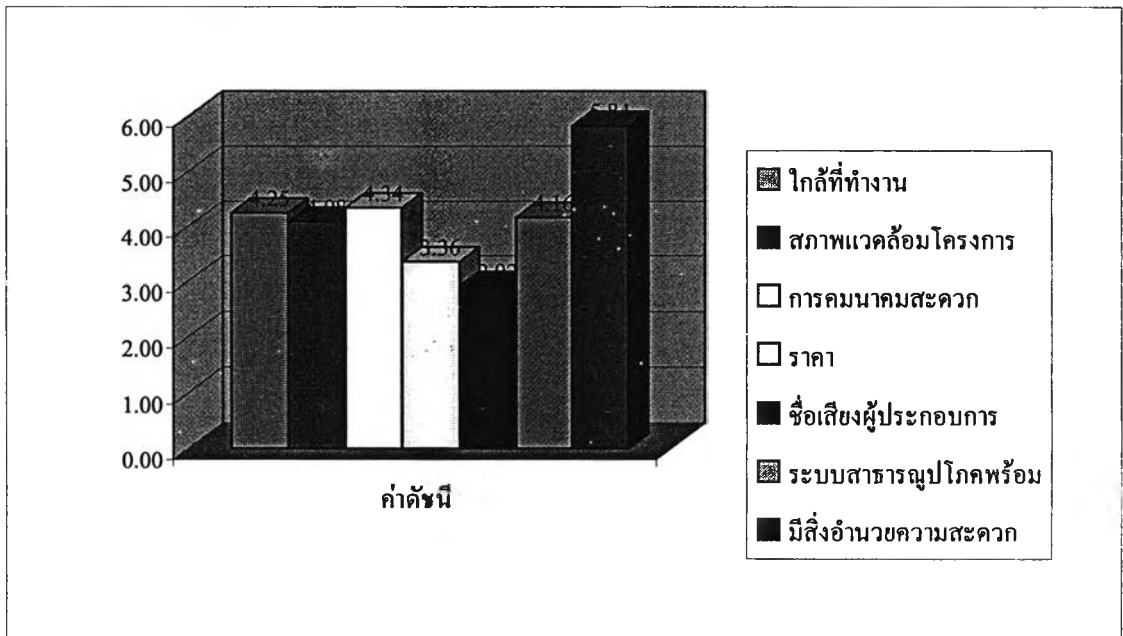
แผนภูมิที่ 4.19 แสดงเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างเลือกอยู่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทโฮม



ตารางที่ 4.19 แสดงเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างเลือกอยู่อาศัยในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์

เหตุผลที่เลือก อาศัยในโครงการ	ลำดับความสำคัญ					ดัชนี	ลำดับ ความ สำคัญ
	1	2	3	4	5		
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		
มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร	24.6	26.2	37.7	8.2	3.3	5.84	1
การคมนาคมสะดวก	47.5	39.3	13.1	-	-	4.34	2
โกดังที่ทำงาน	52.5	23.0	21.3	3.3	-	4.25	3
ระบบสาธารณูปโภคพร้อม	37.7	42.6	18.0	1.6	-	4.16	4
สภาพแวดล้อมโครงการ	39.3	31.1	27.9	1.6	-	4.08	5
ราคา	3.3	34.4	57.4	4.9	-	3.36	6
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	6.6	18.0	49.2	13.1	13.1	2.92	7

แผนภูมิที่ 4.20 แสดงเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างเลือกอยู่อาศัยในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์



4.1.4.2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

จากการหาค่าดัชนีความสำคัญ พบว่าผู้อยู่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทโฮม มีความคิดเห็นว่สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีในโครงการสะดวกต่อการใช้งานและการคมนาคม เป็นอันดับแรก ความคิดเห็นอันดับสอง คือ ช่วยทำให้สภาพแวดล้อมโครงการดีขึ้น ความคิดเห็นอันดับสาม คือ จำเป็นต่อการใช้เวลาว่างของคนในครอบครัว ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น ดังแสดงในตารางที่ 4.20

ส่วนโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ พบว่าความคิดเห็นอันดับแรกของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ คือ สะดวกต่อการใช้งานและการคมนาคม ความคิดเห็นอันดับสอง คือ ช่วยทำให้สภาพแวดล้อมโครงการดีขึ้น และความคิดเห็นอันดับสาม คือ จำเป็นต่อการใช้เวลาว่างของคนในครอบครัว ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น ดังแสดงในตารางที่ 4.21

สิ่งที่น่าสนใจจากการศึกษาข้อนี้ คือ ความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 โครงการ เหมือนกันทั้ง 3 อันดับ

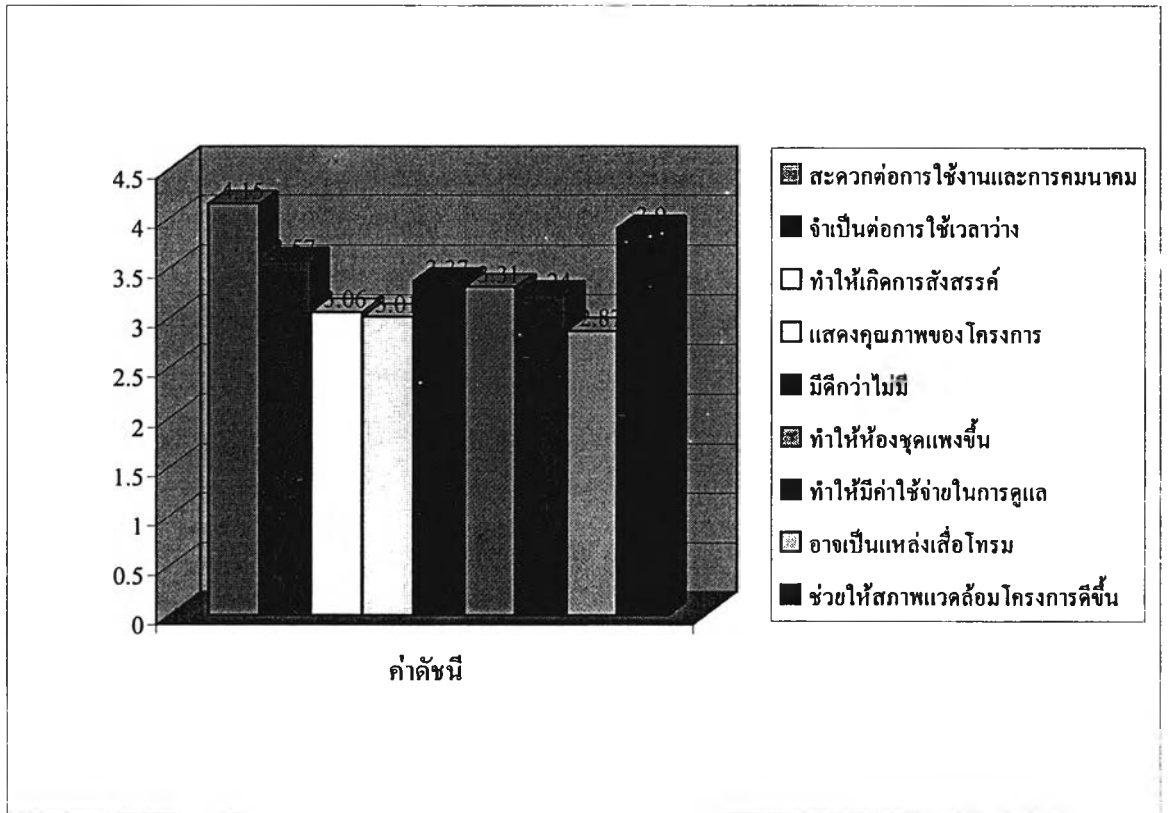
ตารางที่ 4.20 แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการบดินทร์สวีทโฮม

ความคิดเห็นต่อการมี สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	ลำดับความสำคัญ					* ดัชนี	ลำดับ ความ สำคัญ
	1	2	3	4	5		
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		
สะดวกต่อการใช้งานและการคมนาคม	39.1	40.2	18.4	1.1	1.1	4.15	1
ช่วยให้สภาพแวดล้อมโครงการดีขึ้น	20.7	52.9	23.0	2.3	1.1	3.90	2
จำเป็นต่อการใช้เวลาว่างของคนใน ครอบครัว ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น	23.0	32.2	27.6	13.8	3.4	3.57	3
มีดีกว่าไม่มี โดยท่านอาจไม่ได้ใช้หรือ นาน ๆ ที่	10.3	33.3	41.4	12.6	2.3	3.37	4
ทำให้ห้องชุดแพงขึ้นโดยใช่เหตุ	11.5	35.6	31.0	16.1	5.7	3.31	5
ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการดูแลมากขึ้นโดย ไม่จำเป็น	9.2	35.6	28.7	23.0	3.4	3.24	6
ทำให้เกิดการสังสรรค์ระหว่างเพื่อนร่วม โครงการ	8.0	26.4	35.6	23.0	6.9	3.06	7
แสดงคุณภาพของโครงการแต่ไม่ได้ใช้ งานอย่างจริงจัง	3.4	26.4	42.5	23.0	4.6	3.01	8
อาจเป็นแหล่งเสื่อมโทรมเพราะไม่มีคน	3.4	23.0	36.8	31.0	5.7	2.87	9

$$* \text{ ค่าดัชนี (INDEX VALUE) } = \frac{(n_1 \times 5) + (n_2 \times 4) + (n_3 \times 3) + (n_4 \times 2) + (n_5 \times 1)}{(n_1 + n_2 + n_3 + n_4 + n_5)}$$

- โดยที่ n_1 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 1
 n_2 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 2
 n_3 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 3
 n_4 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 4
 n_5 คือความถี่ของผู้ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวเป็นอันดับที่ 5

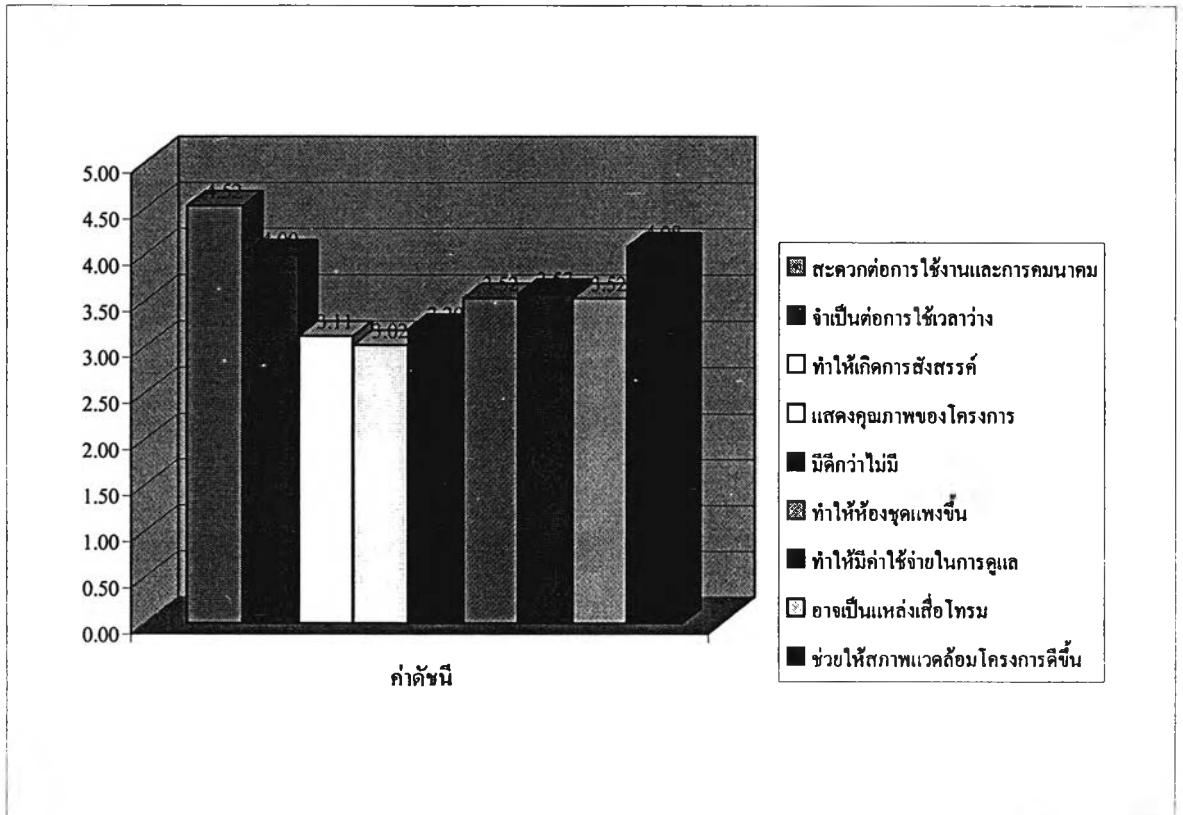
แผนภูมิที่ 4.21 แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการบดินทร์สวีทโฮม



ตารางที่ 4.21 แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์

ความคิดเห็นต่อการมี สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	ลำดับความสำคัญ					* ดัชนี	ลำดับ ความ สำคัญ
	1	2	3	4	5		
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		
สะดวกต่อการใช้งานและการคมนาคม	67.2	18.0	14.8	-	-	4.52	1
ช่วยให้สภาพแวดล้อมโครงการดีขึ้น	37.7	36.1	23.0	3.3	-	4.08	2
จำเป็นต่อการใช้เวลาว่างของคนใน ครอบครัว ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น	34.4	34.4	27.9	3.3	-	4.00	3
ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการดูแลมากขึ้นโดย ไม่จำเป็น	16.4	34.4	41.0	6.6	1.6	3.57	4
ทำให้ห้องชุดแพงขึ้นโดยใช่เหตุ	11.5	37.7	44.3	4.9	1.6	3.52	5
อาจเป็นแหล่งเสื่อมโทรมเพราะไม่มีคน เข้าไปใช้	24.6	23.0	36.1	13.1	3.3	3.52	6
มีดีกว่าไม่มี โดยท่านอาจไม่ได้ใช้หรือ นาน ๆ ที่	4.9	19.7	68.9	3.3	3.3	3.20	7
ทำให้เกิดการสังสรรค์ระหว่างเพื่อนร่วม โครงการ	8.2	24.6	44.3	16.4	6.6	3.11	8
แสดงคุณภาพของโครงการแต่ไม่ได้ใช้ งานอย่างจริงจัง	6.6	21.3	47.5	16.4	8.2	3.02	9

แผนภูมิที่ 4.22 แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์



4.1.5 การตอบสนองการใช้ประโยชน์ของสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

4.1.5.1 สถานภาพการใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

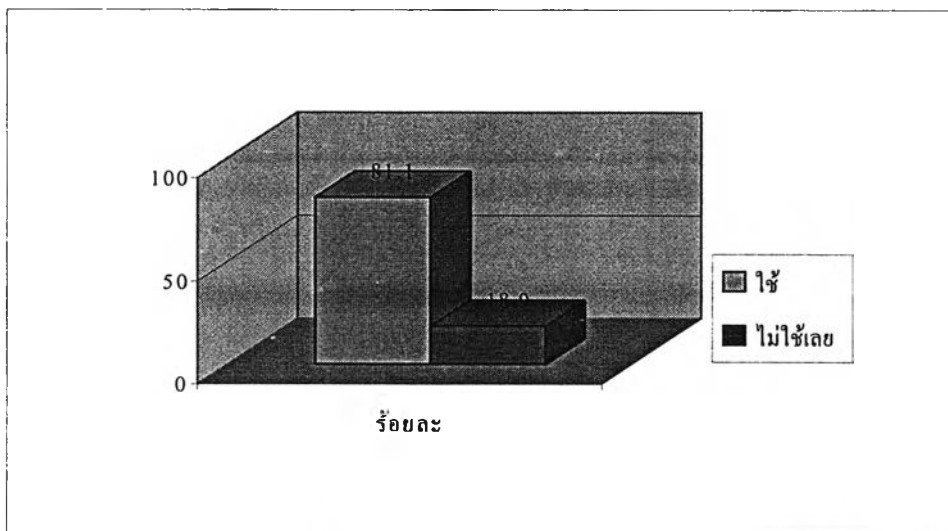
จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ส่วนใหญ่ใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ มีจำนวนร้อยละ 81.1 และกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช้บริการเลย คิดเป็นร้อยละ 18.9 ซึ่งเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ไม่มีเวลา การเข้าไปใช้ค่อนข้างจะมีขั้นตอนยุ่งยาก เช่น ต้องไปเอากุญแจที่พนักงานรักษาความปลอดภัย และความหลากหลายของการให้บริการ โดยผู้ที่ใช้บริการส่วนใหญ่ คือ ผู้ตอบแบบสอบถามเอง คิดเป็นร้อยละ 75.7 รองลงมา คือ คู่สมรส จำนวนร้อยละ 19.6 และลูกหลานวัยเด็ก จำนวนร้อยละ 17.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.22 แสดงสถานภาพการให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของกลุ่มตัวอย่าง

ท่านใช้บริการ สิ่งอำนวยความสะดวกหรือไม่	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
ใช้	72 (82.8%)	48 (78.7%)	120 (81.1%)
ไม่ใช้เลย	15 (17.2%)	13 (21.3%)	28 (18.9%)
รวม	87 (100%)	61 (100%)	148 (100%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.23 แสดงสถานภาพการให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของกลุ่มตัวอย่าง

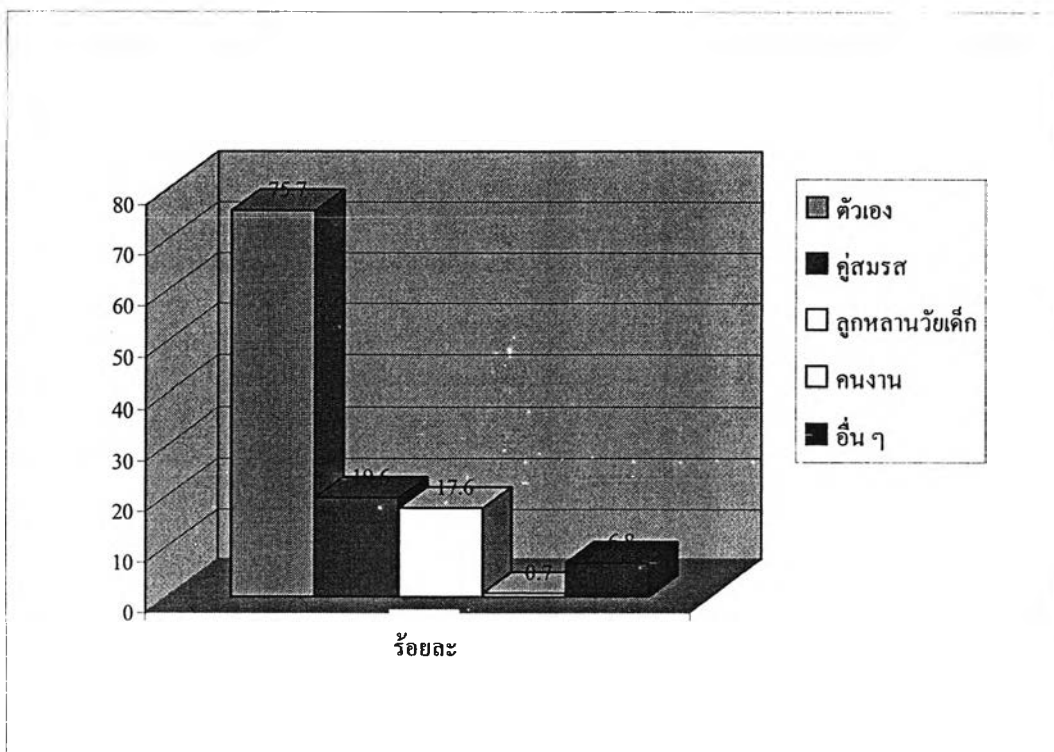


ตารางที่ 4.23 แสดงผู้ใช้บริการ ในกรณีที่ให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

ผู้ใดในครอบครัวเป็น ผู้ใช้บริการ	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนท์	รวม
ตัวเอง	70 (80.5%)	42 (68.9%)	112 (75.7%)
คู่สมรส	13 (14.9%)	16 (26.2%)	29 (19.6%)
ลูกหลานวัยเด็ก	11 (12.6%)	15 (24.6%)	26 (17.6%)
คนงาน	1 (1.1%)	- -	1 (0.7%)
อื่น ๆ	5 (5.7%)	5 (8.2%)	10 (6.8%)
รวม	87 (100%)	61 (100%)	148 (100%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.24 แสดงผู้ใช้บริการ ในกรณีที่ให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ



4.1.5.2 กิจกรรมที่ใช้บริการ

กิจกรรมที่ผู้ตอบแบบสอบถามโครงการบัณฑิตสหวิทย์ไฮมใช้บริการมากที่สุด ได้แก่ ร้านอาหาร คิดเป็นร้อยละ 72.4 โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่มากกว่า 8 ครั้ง/เดือน จำนวนร้อยละ 47.1 อันดับรองลงมา คือ ร้านซักรีด จำนวนร้อยละ 50.6 โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่มากกว่า 8 ครั้ง/เดือนเช่นกัน จำนวนร้อยละ 25.3 และร้านทำผม คิดเป็นร้อยละ 44.8 สนามเด็กเล่น โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่มากกว่า 8 ครั้ง/เดือน จำนวนร้อยละ 14.9 (ตารางที่ 4.25)

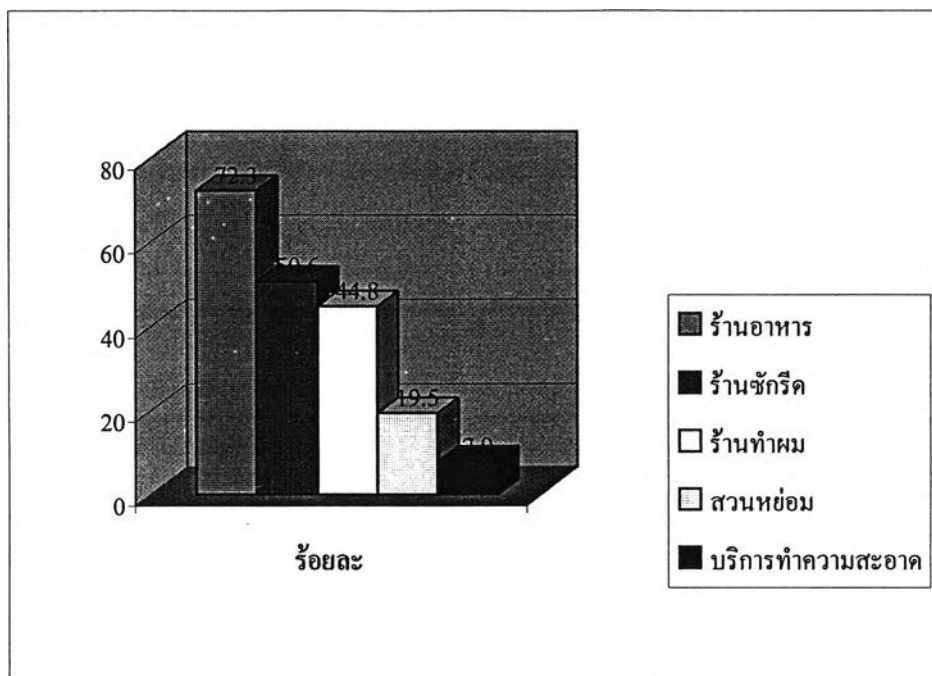
ส่วนกิจกรรมที่กลุ่มตัวอย่างของโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนทียใช้บริการมากที่สุด ได้แก่ สระว่ายน้ำ คิดเป็นร้อยละ 67.2 โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่ประมาณ 3-4 ครั้ง/เดือน จำนวนร้อยละ 16.4 อันดับรองลงมา คือ ร้านซักรีด จำนวนร้อยละ 27.9 โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่ 5-8 ครั้ง/เดือน จำนวนร้อยละ 9.8 และชาน้ำ คิดเป็นร้อยละ 41.2 โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่นาน ๆ ใช้นี้ หรือบางเดือนไม่ได้ใช้เลย จำนวนร้อยละ 9.8 (ตารางที่ 4.26)

ตารางที่ 4.24 แสดงกิจกรรมที่กลุ่มตัวอย่างใช้บริการในโครงการบัณฑิตสวีทโฮม

กิจกรรมที่ร่วมใช้บริการ	บัณฑิตสวีทโฮม						
	ความถี่ในการใช้บริการ						
	ไม่ตอบ	มากกว่า 8 ครั้ง/เดือน	ประมาณ 5-8 ครั้ง/เดือน	ประมาณ 3-4 ครั้ง/เดือน	ประมาณ 1-2 ครั้ง/เดือน	นานๆใช้ที่	รวม
สวนหย่อม	70 (80.5%)	4 (4.6%)	- -	2 (2.3%)	2 (2.3%)	9 (10.3%)	87 (100%)
ร้านอาหาร	24 (27.6%)	41 (47.1%)	5 (5.7%)	6 (6.9%)	5 (5.7%)	6 (6.9%)	87 (100%)
ร้านซักรีด	43 (49.4%)	22 (25.3%)	4 (4.6%)	4 (4.6%)	4 (4.6%)	10 (11.5%)	87 (100%)
ร้านทำผม	48 (55.2%)	13 (14.9%)	2 (2.3%)	8 (9.2%)	6 (6.9%)	10 (11.5%)	87 (100%)
สนามเด็กเล่น	87 (100%)	-	-	-	-	-	87 (100%)
บริการทำความสะอาด	80 (92.0%)	1 (1.1%)	-	2 (2.3%)	1 (1.1%)	3 (3.4%)	87 (100%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.25 แสดงกิจกรรมที่กลุ่มตัวอย่างใช้บริการในโครงการบดินทร์สวีทโฮม



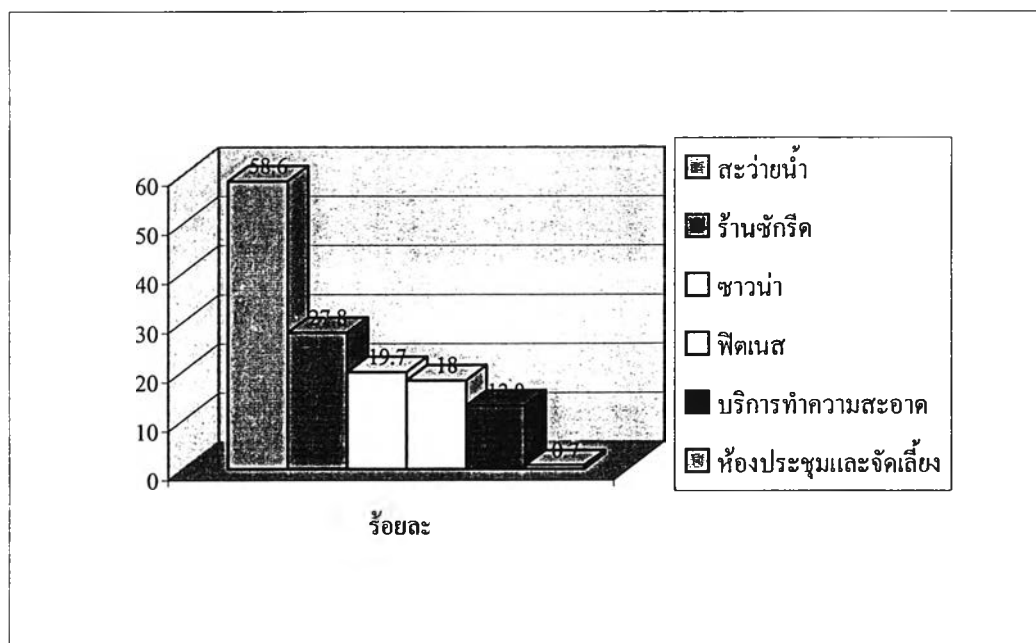
ตารางที่ 4.25 แสดงกิจกรรมที่กลุ่มตัวอย่างใช้บริการในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์

กิจกรรมที่ร่วมใช้บริการ	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์						
	ความถี่ในการใช้บริการ						
	ไม่ตอบ	>8 ครั้ง/เดือน	ประมาณ 5-8 ครั้ง/เดือน	ประมาณ 3-4 ครั้ง/เดือน	ประมาณ 1-2 ครั้ง/เดือน	นานๆใช้ที	รวม
สระว่ายน้ำ	20 (32.8%)	2 (3.3%)	2 (3.3%)	10 (16.4%)	9 (6.1%)	18 (29.5%)	61 (100%)
Fitness	50 (82%)	1 (1.6%)	-	3 (4.9%)	3 (4.9%)	4 (6.6%)	61 (100%)
ชาน้ำ	49 (58.8%)	-	-	4 (6.6%)	2 (3.3%)	6 (9.8%)	61 (100%)
ร้านซักรีด	44 (72.1%)	5 (8.2%)	6 (9.8%)	1 (1.6%)	2 (3.3%)	3 (4.9%)	61 (100%)
ห้องประชุมและจัดเลี้ยง	60 (98.4%)	-	-	-	1 (0.7%)	-	61 (100%)
บริการทำความสะอาด	53 (86.9%)	1 (1.4%)	-	2 (3.3%)	2 (3.3%)	3 (4.9%)	61 (100%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ



แผนภูมิที่ 4.26 แสดงกิจกรรมที่กลุ่มตัวอย่างใช้บริการในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์



4.1.6 แนวทางการปรับปรุงและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

4.1.6.1 ความเหมาะสมของรูปแบบสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

จากการสอบถามผู้อยู่อาศัย พบว่า ผู้อยู่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทไฮมส่วนใหญ่ ร้อยละ 65.5 เห็นว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการตยังขาดกิจกรรมบางอย่างที่ต้องมี และควรมีการปรับปรุงต่อไป รองลงมา เห็นว่าไม่เหมาะสมเลย ไม่ตรงกับความต้องการของสมาชิกในโครงการ จำนวนร้อยละ 19.5

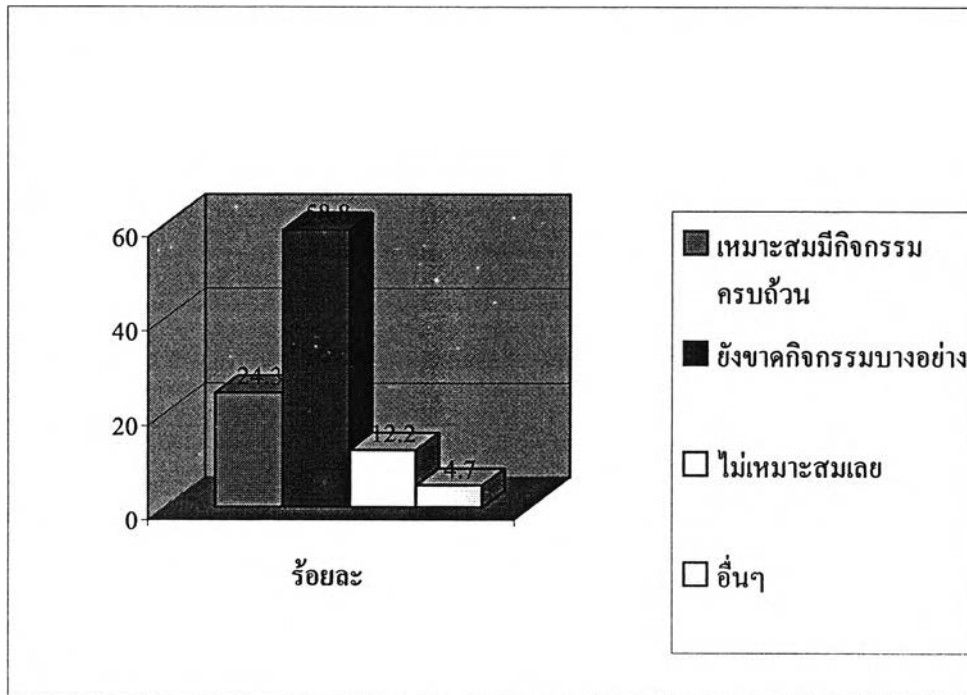
ส่วนกลุ่มตัวอย่างในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ จำนวนร้อยละ 49.2 เห็นว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการตยังขาดกิจกรรมบางอย่างที่ต้องมี และควรมีการปรับปรุงต่อไป รองลงมา จำนวนร้อยละ 47.5 เห็นว่าเหมาะสม มีกิจกรรมครบถ้วนตามที่สมาชิกในโครงการต้องการ ดังแสดงตามตารางที่ 4.27

ตารางที่ 4.26 แสดงความเหมาะสมของรูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

ลักษณะกิจกรรม	บดินทร์สวีทโฮม	รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์	รวม
เหมาะสมมีกิจกรรมครบ ถ้วนตามที่สมาชิกในโครงการ ต้องการ	7 (8.0%)	29 (47.5%)	36 (24.3%)
ยังขาดกิจกรรมบางอย่างที่ ต้องมีและจะมีการปรับปรุง ต่อไป	57 (65.5%)	30 (49.2%)	87 (58.8%)
ไม่เหมาะสมเลย ไม่ตรงกับ ความต้องการของสมาชิกใน โครงการ	17 (19.5%)	1 (1.6%)	18 (12.2%)
อื่น ๆ	6 (6.9%)	1 (1.6%)	7 (4.7%)
รวม	87 (100%)	61 (100%)	148 (100%)

*ตัวเลข แสดงจำนวน และตัวเลขใน () แสดงร้อยละ

แผนภูมิที่ 4.27 แสดงความเหมาะสมของรูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ



4.1.6.2 สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัย

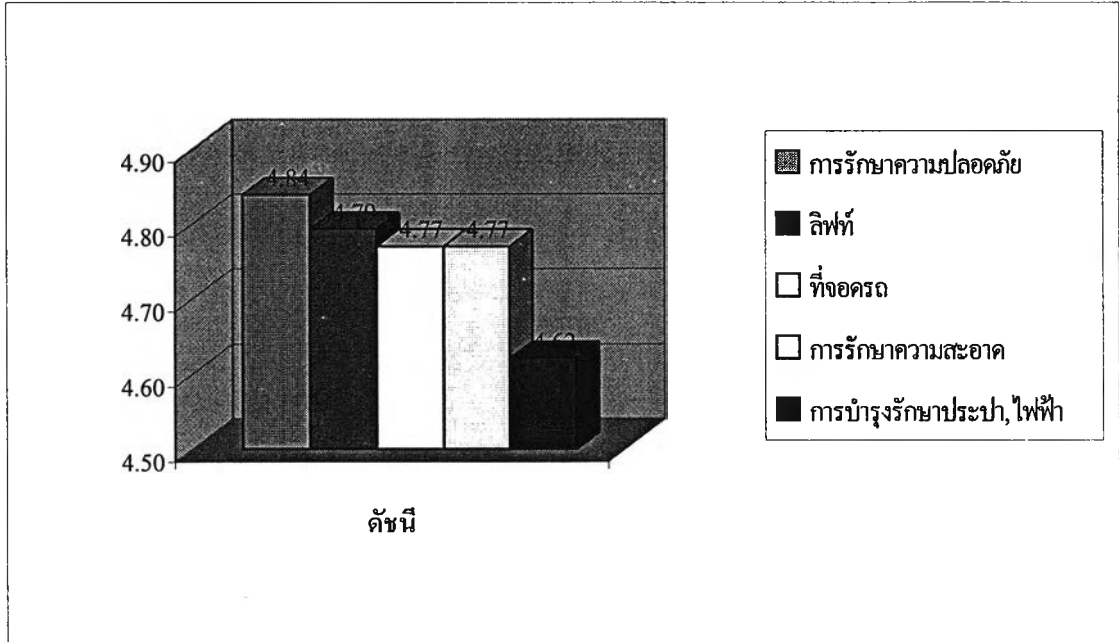
สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัย 5 อันดับแรก ของกลุ่มตัวอย่างโครงการบดินทร์สวีทโฮม ได้แก่ 1) การรักษาความปลอดภัย 2) ลิฟท์ 3) ที่จอดรถ 4) การรักษาความสะอาด และ 5) การบำรุงรักษาประปา,ไฟฟ้า ดังแสดงตามตารางที่ 4.27

ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัย 5 อันดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถามโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ได้แก่ 1) การรักษาความปลอดภัย 2) ลิฟท์ 3) การรักษาความสะอาด 4) ที่จอดรถ และ 5) การบำรุงรักษาประปา,ไฟฟ้า ดังแสดงตามตารางที่ 4.27

ตารางที่ 4.27 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัยโครงการบดินทร์ สวิทโฮม

สิ่งอำนวยความสะดวก	ลำดับความสำคัญ					*	ลำดับ ความ สำคัญ
	1	2	3	4	5		
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		
การรักษาความปลอดภัย	87.4	10.3	1.1	1.1	-	4.84	1
ลิฟท์	83.9	11.5	4.6	-	-	4.79	2
ที่จอดรถ	85.1	10.3	2.3	1.1	1.1	4.77	3
การรักษาความสะอาด	80.5	17.2	1.1	1.1	-	4.77	4
การบำรุงรักษาประปา, ไฟฟ้า	65.5	32.2	1.1	1.1	-	4.62	5
ร้านอาหาร	25.3	42.5	26.4	4.6	1.1	3.82	6
ร้านขายของ	19.5	50.6	25.3	3.4	1.1	3.79	7
สระว่ายน้ำ	25.3	33.3	28.7	8.0	4.6	3.63	8
สวนหย่อม	31.0	31.0	19.5	10.3	8.0	3.61	9
ร้านซักรีด	13.8	35.6	36.8	10.3	3.4	3.41	10
สนามเด็กเล่น	18.4	35.6	21.8	18.4	5.7	3.37	11
ห้องออกกำลังกาย	12.6	34.5	31.0	9.2	12.6	3.21	12
ร้านเสริมสวย	10.3	24.1	47.1	11.5	6.9	3.15	13
สนามเทนนิส	10.3	17.2	33.3	25.3	13.8	2.80	14
ห้องอบไอน้ำ/ซาวน่า	13.8	12.6	28.7	24.1	20.7	2.69	15
ห้องเกมส์	10.3	14.9	32.2	19.5	23.0	2.67	16
ร้านหนังสือ	1.1	23.0	36.8	20.7	18.4	2.63	17
สนามแบดมินตัน	3.4	18.4	29.9	24.1	24.1	2.49	18
ห้องอ่านหนังสือ	4.6	16.1	28.7	29.9	20.7	2.48	19
สนามสควอช	4.6	11.5	39.1	18.4	26.4	2.46	20
ห้องประชุม/จัดเลี้ยง	4.6	9.2	31.0	28.7	26.4	2.31	21
สนุกเกอร์	5.7	9.2	27.6	24.1	33.3	2.26	22
อื่นๆ	2.3	-	1.1	-	-	0.11	23

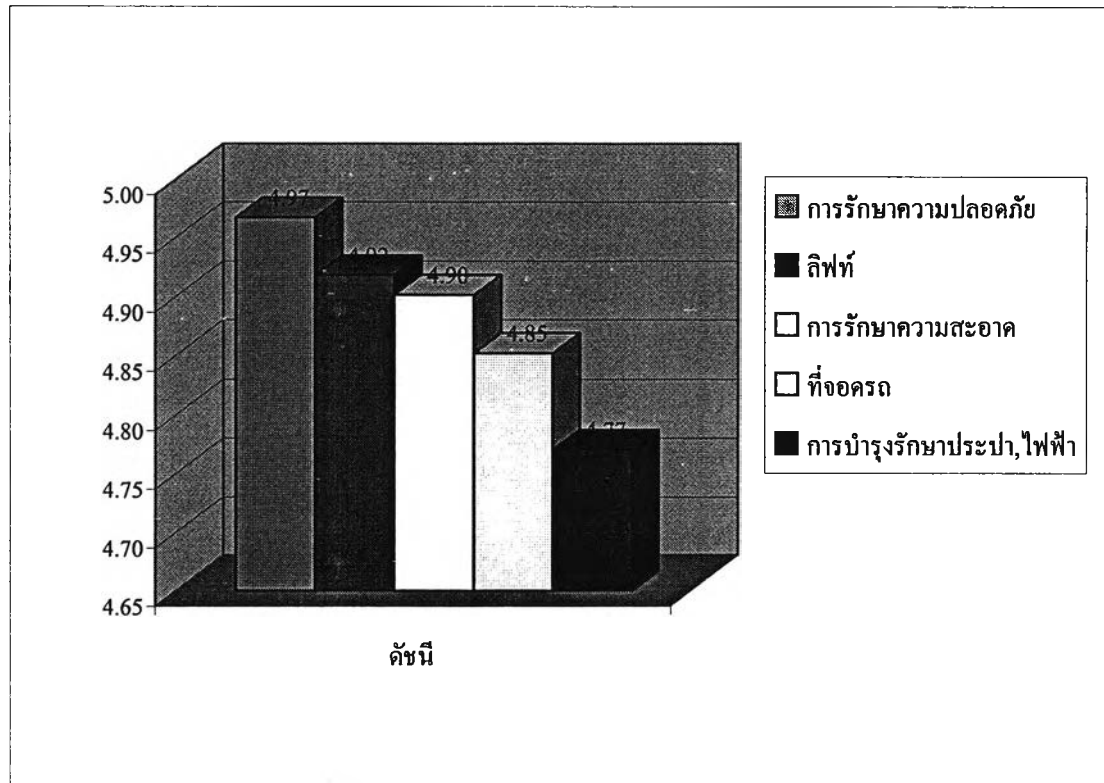
แผนภูมิที่ 4.28 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัยโครงการบดินทร์ สวีทโฮม



ตารางที่ 4.29 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัยโครงการรอยัลไนน์ เรสซิเดนซ์

สิ่งอำนวยความสะดวก	ลำดับความสำคัญ					ดัชนี	ลำดับความสำคัญ
	1	2	3	4	5		
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		
การรักษาความปลอดภัย	96.7	3.3	-	-	-	4.97	1
ลิฟท์	91.8	8.2	-	-	-	4.92	2
การรักษาความสะอาด	90.2	9.8	-	-	-	4.90	3
ที่จอดรถ	85.2	14.8	-	-	-	4.85	4
การบำรุงรักษาประปา, ไฟฟ้า	80.3	16.4	3.3	-	-	4.77	5
สระว่ายน้ำ	28.3	31.7	33.3	5	1.7	3.74	6
สวนหย่อม	31.7	28.3	25.0	11.7	3.3	3.67	7
ร้านซักรีด	20.0	33.3	35.0	8.3	3.3	3.52	8
ร้านขายของ	14.8	39.3	31.1	11.5	3.3	3.51	9
สนามเด็กเล่น	21.7	23.3	41.7	11.7	1.7	3.46	10
ร้านอาหาร	11.7	43.3	33.3	6.7	5.0	3.44	11
ห้องออกกำลังกาย	11.5	34.4	36.1	8.2	9.8	3.30	12
ร้านเสริมสวย	6.7	15.0	58.3	13.3	6.7	2.97	13
สนามเทนนิส	3.3	20.0	50.0	8.3	18.3	2.77	14
ร้านหนังสือ	-	16.7	51.7	23.3	8.3	2.72	15
ห้องเกมส์	8.3	18.3	30.0	15.0	28.3	2.59	16
ห้องประชุม/จัดเลี้ยง	8.5	3.4	47.5	18.6	22.2	2.49	17
สนามสควอช	3.3	10.0	40.0	20.0	26.7	2.39	18
สนามแบดมินตัน	3.3	5.0	40.0	28.3	23.3	2.33	19
ห้องอ่านหนังสือ	2.1	12.5	66.7	14.6	4.2	2.31	20
สันทนาการ	3.3	8.3	30.0	18.3	40.0	2.13	21
ห้องอบไอน้ำ	2.4	4.9	51.2	29.3	12.2	1.72	22
อื่นๆ	-	-	-	-	-	0	23

แผนภูมิที่ 4.29 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัยโครงการรอยัลไนน์ เรสซิเดนซ์



4.2 ผู้ประกอบการ

การเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการทำโดยการสัมภาษณ์ โดยเลือกผู้ที่ดำรงตำแหน่งบริหารของบริษัทเพื่อให้ทราบนโยบาย โดยรายละเอียดของการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 2 โครงการ มีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.30 แสดงข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโครงการบดินทร์สวีทโฮมและรอยัลไนน์ เรสซิเดนซ์

ข้อความ	1. บดินทร์สวีทโฮม	2. รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์
4.2.1 ข้อมูลทั่วไป (สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ)		
4.2.1.1 เพศ	ชาย	หญิง
4.2.1.2 อายุ	30-39 ปี	40 ปี
4.2.1.3 ตำแหน่ง	กรรมการผู้จัดการ	Project Manager
4.2.1.4 ประสบการณ์ในการทำงาน	10 ปีขึ้นไป	10 ปี
4.2.1.5 ระดับการศึกษา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท
4.2.1.6. อยู่อาศัยในโครงการนี้หรือไม่	ไม่อยู่	อยู่ (ซื้ออยู่เอง)
4.2.2 นโยบายและแนวความคิดในการจัดทำโครงการ		
4.2.2.1. การเลือกทำเลในการจัดทำโครงการ	ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นอันดับหนึ่ง โดยเลือกพื้นที่ที่เป็น Prime Area อันดับ 2 เลือกทำเลที่สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อันดับ 3 เลือกทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก เช่น มีเส้นทางลัด อันดับ 4 เลือกทำเลที่บริเวณโดยรอบมีความเจริญหรือมีโอกาสที่จะพัฒนาต่อไปได้ในอนาคต	อันดับ 1 เลือกทำเลที่บริเวณโดยรอบมีความเจริญหรือมีโอกาสที่จะพัฒนาต่อไปได้ในอนาคต อันดับ 2 เลือกทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก เช่น มีเส้นทางลัด อันดับ 3 เลือกทำเลที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี

ตารางที่ 4.30 แสดงข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโครงการบดินทร์สวีทโฮมและรอยัลไนน์ เรสซิเดนซ์ (ต่อ)

ข้อคำถาม	1. บดินทร์สวีทโฮม	2. รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์
4.2.2.2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ	ลูกค้าระดับกลางในวัยทำงานและผู้ปกครองของเด็กนักเรียน ร.ร. บดินทร์เดชา	กลุ่ม Young Executive อายุประมาณ 30-40 ปี เป็นคนโสดหรือไม่ก็ครอบครัวเดี่ยว
4.2.2.3. การตั้งราคาโครงการ	คำนวณจากต้นทุน ค่าที่ดิน ค่าบริหาร และค่าก่อสร้าง	คำนวณจากทำเลที่ตั้ง ต้นทุนก่อสร้างโครงการ และต้นทุนค่าที่ดิน
4.2.2.4. หลักในการส่งเสริมการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. โฆษณาให้มากที่สุด 2. พยายามประชาสัมพันธ์โดยตรงกับกลุ่มเป้าหมาย 3. เพื่อนแนะนำเพื่อน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. โฆษณาให้มากที่สุด 2. พยายามประชาสัมพันธ์โดยตรงกับกลุ่มเป้าหมาย 3. พยายามให้ลูกค้าได้รับข้อมูลที่ถูกต้องและเพียงพอ
<p>4.2.3 แนวคิดต่อสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการอาคารชุดพักอาศัย</p> <p>4.2.3.1. ข้อเด่น ของโครงการในทัศนคติของท่าน</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ตำแหน่ง/ทำเลที่ตั้งเป็น Prime Area 2. แบบห้องสวยเด่น 3. มีระบบสาธารณูปโภคพร้อม 4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีมากขึ้น 5. มีการสร้างหรืออยู่ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่ดี 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ตำแหน่ง/ทำเลที่ตั้งเป็น Prime Area 2. การคมนาคมสะดวก เช่น มีเส้นทางลัด 3. ก่อสร้างด้วยระบบทันสมัยรวดเร็ว 4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีมากขึ้น
4.2.3.2. ข้อด้อย ของโครงการในทัศนคติของท่าน	<ol style="list-style-type: none"> 1. ภาวะการแข่งขันทางธุรกิจสูง 2. ขาดระบบสาธารณูปโภคบางอย่าง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. แบบห้องไม่เด่น ไม่มีพื้นที่ระเบียง 2. ขนาดพื้นที่ห้องเล็กไปและใหญ่ไป ไม่พอดี

ตารางที่ 4.30 แสดงข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโครงการบดินทร์สวีทโฮมและรอยัลไนน์ เรสซิเดนซ์ (ต่อ)

ข้อคำถาม	1. บดินทร์สวีทโฮม	2. รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์
4.2.3.3. สาเหตุที่โครงการไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภท	<ol style="list-style-type: none"> 1. มีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นรองรับอยู่แล้วในบริเวณใกล้เคียง 2. จะเป็นภาระการดูแลและค่าใช้จ่ายต่อไปในอนาคต 	ผ่านการวิเคราะห์จากทีมงานที่ไปสำรวจกลุ่มตัวอย่าง ในระดับเดียวกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้วว่า รูปแบบการดำเนินชีวิตของคนทำงานจะกลับตึก ไม่ค่อยอยู่ได้ที่บ้าน กลุ่มคนเหล่านี้จึงไม่คำนึงถึงสิ่งอำนวยความสะดวกนอกจากนั้น ยังมีค่าบำรุงรักษา รวมทั้งโครงการเองก็มีพื้นที่น้อย
4.2.3.4. การไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทเสียเปรียบโครงการอื่นหรือไม่	ไม่เสียเปรียบ เพราะคิดว่าไม่จำเป็นต่อโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง	ไม่เสียเปรียบ เพราะ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายไม่ได้เป็นครอบครัว เป็นกลุ่มคนทำงาน
4.2.3.5. สิ่งอำนวยความสะดวกสามารถจูงใจผู้ที่กำลังหาซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่	ได้ เพราะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในระดับชนชั้นกลางมักพิจารณาถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่จะทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น และคนยุคใหม่มีการใส่ใจสุขภาพมากขึ้น	ได้ เพราะไม่ว่าอย่างไร ลูกค้าก็ต้องเลือกสิ่งที่ดีที่สุด แต่ก็ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้ของลูกค้า เพราะถ้าลูกค้าไม่ต้องการและไม่เห็นว่าสำคัญ ก็อาจตัดสินใจซื้อโครงการอื่นได้
4.2.3.6. กลุ่มลูกค้าจะนำเรื่องการมีสิ่งอำนวยความสะดวกมาเป็นข้อพิจารณาในการตัดสินใจซื้อหรือไม่	เป็น เพราะเป็นส่วนหนึ่งของการยกระดับคุณภาพชีวิตและเป็นการคัดเกรดของที่อยู่อาศัยในกลุ่มลูกค้าประเภทเดียวกัน	เป็น นำมาเปรียบเทียบ แต่ไม่ได้สำคัญที่สุด ทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นส่วนสำคัญที่สุด
4.2.3.7 การมีสิ่งอำนวยความสะดวกทำให้ราคาขายห้องชุดสูงกว่าโครงการที่ไม่มีหรือไม่	จริง เพราะมีการคำนวณราคาเพิ่มเข้าไปในราคาขาย	จริง เพราะต้องนำส่วนพื้นที่ขายไปจัดทำสิ่งอำนวยความสะดวก ส่งผลให้ตารางเมตรเฉลี่ยต่ำลง ราคาจึงสูงขึ้น

ตารางที่ 4.30 แสดงข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโครงการบดินทร์สวีทโฮมและรอยัลไนน์ เรสซิเดนซ์ (ต่อ)

ข้อคำถาม	1. บดินทร์สวีทโฮม	2. รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์
<p>4.2.4 ความคิดเห็นต่อแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ</p> <p>4.2.4.1 คิดว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการมีความเหมาะสมหรือควรแก้ไขอย่างไร</p>	<p>ยังขาดกิจกรรมบางอย่างที่คิดว่าควรจะมีในโครงการ เช่น สระว่ายน้ำ น้ำ สนามเทนนิส ห้องออกกำลังกาย ห้องซาวน่า และสควอช</p>	<p>เหมาะสม มีกิจกรรมพื้นฐานครบถ้วน ตามมาตรฐานที่ควรจะมี</p>
<p>4.2.4.2. คิดว่าต้องมีการแก้ไขสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการหรือไม่</p>	<p>ต้องมีการตัดแปลงหรือเพิ่มเติมการใช้สอยพื้นที่ในโครงการ โดยกิจกรรมที่ต้องการให้ตัดแปลงคือพื้นที่ร้านค้า เป็น fitness และพื้นที่ว่างในโครงการ เป็น สระว่ายน้ำ</p>	<p>ไม่ต้องแก้ไขอะไร</p>
<p>4.2.4.3. ถ้าสมาชิกในโครงการมีการเจรจาหรือเรียกร้องให้แก้ไขสิ่งอำนวยความสะดวก ท่านจะพิจารณาแก้ไขหรือไม่/อย่างไร</p>	<p>แก้ไข โดยผู้ประกอบการจะพิจารณาแก้ไข และรับผิดชอบเอง</p>	<p>หากเป็นสิ่งที่ไม่มี และสมาชิกต้องการให้เพิ่มเติม ทางโครงการจะไม่จัดทำเพิ่มให้ เพราะไม่มีพื้นที่และตอนซื้อโครงการ ผู้ซื้อเองก็ได้ยอมรับสภาพที่เป็นอยู่ของโครงการแล้ว แต่จะดำเนินการให้ หากสมาชิกต้องการให้ปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่แล้ว</p>



ตารางที่ 4.30 แสดงข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโครงการบดินทร์สวีทโฮมและรอยัลไนน์ เรสซิเดนซ์ (ต่อ)

ข้อคำถาม	1. บดินทร์สวีทโฮม	2. รอยัลไนน์เรสซิเดนซ์
<p>4.2.4.4. สิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้างที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัย</p>	<p>สิ่งอำนวยความสะดวกที่สำคัญมากที่สุด 5 อันดับแรก คือ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ลิฟท์ 2. ที่จอดรถ 3. การรักษาความสะอาด 4. การรักษาความปลอดภัย 5. การบำรุงรักษาประปา, ไฟฟ้า <p>ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญรองลงมา ได้แก่ ร้านขายของ ร้านอาหารร้านเสริมสวย ร้านซักรีด ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ สนามเด็กเล่น สวนหย่อม</p>	<p>สิ่งอำนวยความสะดวกที่สำคัญมากที่สุด คือ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ลิฟท์ 2. ที่จอดรถ 3. สระว่ายน้ำ <p>ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญรองลงมา ได้แก่ การรักษาความสะอาด การรักษาความปลอดภัย การบำรุงรักษาประปา, ไฟฟ้า ร้านซักรีด ห้องออกกำลังกาย สนามเด็กเล่น และห้องซาวน่า</p>

4.3 สรุป

4.3.1 สรุปวิเคราะห์ข้อมูลด้านผู้อยู่อาศัย

4.3.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

เจ้าของห้องชุดที่ทำการศึกษารายใหญ่เป็นเพศหญิงถึงจำนวนร้อยละ 68.9 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด มีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 30-39 ปี และมีสถานภาพโสด คือ มีจำนวนร้อยละ 58.8 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ส่วนเจ้าของห้องชุดที่มีสถานภาพสมรส รวมทั้งสถานภาพหย่าหรือหย่าร้างนั้น ส่วนใหญ่มีบุตรจำนวน 1 คน ในส่วนของระดับการศึกษา เจ้าของห้องชุดที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนร้อยละ 66.2 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และสิ่งที่แตกต่างกันของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 โครงการ คือ โครงการบดินทร์สวีทไฮม เจ้าของห้องชุดส่วนใหญ่ประกอบกิจการส่วนตัว แต่เจ้าของห้องชุดที่อยู่อาศัยในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพรับจ้าง/ทำงานเอกชน อย่างไรก็ตาม ภาพรวมของทั้ง 2 โครงการ เจ้าของห้องชุดส่วนใหญ่มีอาชีพรับจ้าง/ทำงานเอกชนเป็นหลัก จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ที่ 1-2 คน และรายได้รวมต่อเดือนของครอบครัวผู้ตอบแบบสอบถาม อยู่ในช่วง 25,001-100,000 บาท

4.3.1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุด

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเจ้าของห้องชุดแบบสตูดิโอ และครอบครองห้องชุดเพียงคนละ 1 ห้องชุด ในส่วนของที่อยู่อาศัยที่อื่น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 58.1 มีที่อยู่อาศัยที่อื่น และประเภทที่อยู่อาศัยอื่นที่ผู้ตอบแบบสอบถามมี คือ ทาวน์เฮ้าส์/บ้านเดี่ยว

4.3.1.3 รูปแบบการดำเนินชีวิต

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในโครงการมาแล้วเป็นเวลา 2-4 ปี และพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอาศัยอยู่ในโครงการเป็นเวลา 7 วันต่อสัปดาห์มากที่สุด ในเรื่องของรูปแบบการพักผ่อนหย่อนใจของกลุ่มตัวอย่าง พบว่ามีทั้งความแตกต่างและคล้ายคลึงกันของทั้ง 2 โครงการ กล่าวคือ รูปแบบการพักผ่อนหย่อนใจที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 2 โครงการเลือกเป็นอันดับแรกเหมือนกัน คือ ดูทีวี/วิดีโอที่บ้าน ส่วนอันดับที่ 2 และ 3 ของโครงการบดินทร์สวีทไฮม ได้แก่ เดินเที่ยวศูนย์การค้า และเล่นกีฬา ตามลำดับ และลำดับที่ 2 และ 3 ของกลุ่มตัวอย่างโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ คือ ดูภาพยนตร์ และฟังเพลง ตามลำดับ และจากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างเรื่องสถานที่ซื้อสินค้าและบริการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ของทั้ง 2 โครงการ ซื้อสินค้าและบริการที่ห้างสรรพสินค้าใกล้บ้านมากที่สุด

4.3.1.4 ความคิดเห็นต่อโครงการและสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

เหตุผลสำคัญที่เจ้าของห้องชุดที่อยู่อาศัยในโครงการบดินทร์สวีทโฮมเลือกอยู่อาศัยในโครงการนี้ 3 อันดับ คือ 1) การคมนาคมสะดวก 2) มีระบบสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์พร้อม และ 3) ที่ตั้งโครงการใกล้ที่ทำงาน ส่วนเหตุผลที่เจ้าของห้องชุดที่อยู่อาศัยในโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์เลือกอยู่อาศัยในโครงการนี้ 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร 2) การคมนาคมสะดวก และ 3) ที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้ที่ทำงาน

ในส่วนของความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 โครงการ มีความคิดเห็นทั้ง 3 อันดับเหมือนกัน กล่าวคือ 1) สะดวกต่อการใช้งานและการคมนาคม 2) ช่วยทำให้สภาพแวดล้อมโครงการดีขึ้น และ 3) จำเป็นต่อการใช้เวลาว่างของคนในครอบครัว ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น

4.1.1.5 การตอบสนองการใช้ประโยชน์ของสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ร้อยละ 81.1 ใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ โดยผู้ตอบแบบสอบถามเองเป็นผู้ใช้บริการ กิจกรรมที่ผู้ตอบแบบสอบถามโครงการบดินทร์สวีทโฮมใช้บริการมากที่สุด ได้แก่ 1) ร้านอาหาร โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่มากกว่า 8 ครั้ง/เดือน 2) ร้านซักรีด โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่มากกว่า 8 ครั้ง/เดือนเช่นกัน และ 3) ร้านทำผม โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่มากกว่า 8 ครั้ง/เดือน

ส่วนกิจกรรมที่กลุ่มตัวอย่างของโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ใช้บริการมากที่สุด ได้แก่ 1) สระว่ายน้ำ โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่ประมาณ 3-4 ครั้ง/เดือน 2) ร้านซักรีด โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่ 5-8 ครั้ง/เดือน และ 3) ชานา โดยมีความถี่ในการใช้สูงสุดอยู่ที่นาน ๆ ใช้ที หรือบางเดือนไม่ได้ใช้เลย (ดูรายละเอียดสิ่งอำนวยความสะดวกของแต่ละโครงการได้ในตารางที่ 4.31 และ 4.32)

4.1.1.6 แนวทางการปรับปรุงและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

จากการสอบถามผู้อยู่อาศัยเกี่ยวกับความเหมาะสมของรูปแบบสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ พบว่า ผู้อยู่อาศัยทั้ง 2 โครงการ มีความคิดเห็นเหมือนกัน คือ เห็นว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการตนยังขาดกิจกรรมบางอย่างที่ต้องมี และควรมีการปรับปรุงต่อไป

ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัย 5 อันดับแรกของกลุ่มตัวอย่าง ทั้ง 2 โครงการ ถึงแม้ว่าการเรียงลำดับความสำคัญจะไม่ตรงกัน แต่รายละเอียดสิ่งอำนวยความสะดวกมีความเหมือนกัน กล่าวคือ โครงการบดินทร์สวีทโฮม ได้แก่ 1) การรักษาความปลอดภัย 2) ลิฟท์ 3) ที่จอดรถ 4) การรักษาความสะอาด และ 5) การบำรุงรักษาประปา,ไฟฟ้า และสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัย 5 อันดับแรก ของผู้ตอบแบบสอบถามโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ได้แก่ 1) การรักษาความปลอดภัย 2) ลิฟท์ 3) การรักษาความสะอาด 4) ที่จอดรถ และ 5) การบำรุงรักษาประปา,ไฟฟ้า

4.3.2 สรุปวิเคราะห์ข้อมูลด้านผู้ประกอบการ

4.3.2.1 ข้อมูลทั่วไป

ผู้ประกอบการทั้ง 2 โครงการดำรงตำแหน่งที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำโครงการมาตั้งแต่ต้น คือ กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการโครงการ (Project Manager) โดยมีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 40 ปี และทั้ง 2 ท่าน มีประสบการณ์ในวงการอสังหาริมทรัพย์มาแล้วประมาณ 10 ปี ผู้ประกอบการโครงการบดินทร์สวีทโฮมไม่ได้อยู่อาศัยในโครงการ แต่ผู้ประกอบการโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์อยู่อาศัยในโครงการ รวมทั้งดำรงตำแหน่งผู้จัดการอาคารด้วย

4.3.2.2 นโยบายและแนวความคิดในการจัดทำโครงการ

ผู้ประกอบการทั้ง 2 โครงการให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นอันดับหนึ่ง โดยเลือกพื้นที่ที่เป็น Prime Area และเลือกทำเลที่บริเวณโดยรอบมีความเจริญหรือมีโอกาสที่จะพัฒนาต่อไปได้ในอนาคต กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ลูกค้าระดับกลางในวัยทำงานและกลุ่ม Young Executive ผู้ประกอบการทั้ง 2 ท่าน มีหลักในการส่งเสริมการขายเหมือนกัน คือ พยายามโฆษณาให้มากที่สุด

4.3.2.3 แนวคิดต่อสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการอาคารชุดพักอาศัย

ผู้ประกอบการทั้ง 2 โครงการ มีความเห็นในเรื่องจุดเด่นของโครงการเหมือนกัน คือ ตำแหน่ง/ทำเลที่ตั้งเป็น Prime Area ส่วนจุดด้อยของโครงการในความเห็นของผู้ประกอบการโครงการบดินทร์สวีทโฮม เห็นว่า ภาวะการแข่งขันทางธุรกิจสูง และโครงการขาดระบบสาธารณูปโภคบางอย่าง ส่วนผู้ประกอบการโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์เห็นว่า โครงการตนมีจุดด้อยเรื่องแบบห้องชุด ผู้ประกอบการให้ความเห็นด้านที่โครงการไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทว่ามีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นรองรับอยู่แล้วในบริเวณใกล้เคียง จะเป็นภาระการดูแลและค่าใช้จ่ายต่อ

ไปในอนาคต รวมทั้งผ่านการวิเคราะห์จากทีมงานแล้วว่าสิ่งอำนวยความสะดวกที่โครงการจัดเตรียมไว้ให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้ว

อย่างไรก็ตาม ทั้ง 2 ท่าน ไม่คิดว่าการไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทจะเป็นการเสียเปรียบโครงการอื่น เพราะมีปัจจัยกระตุ้นตลาดอื่นที่ติดอยู่แล้ว ส่วนในเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกสามารถเป็นสิ่งจูงใจลูกค้าได้หรือไม่ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าสามารถเป็นปัจจัยจูงใจ แต่ไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อโครงการของลูกค้า

4.2.3.4 ความคิดเห็นต่อแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

ในเรื่องของความเหมาะสมของสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นต่างกัน กล่าวคือ

ก. ผู้ประกอบการโครงการบดินทร์สวีทโฮม มีความเห็นว่าโครงการยังขาดกิจกรรมบางอย่างที่คิดว่าควรมีเช่น สระว่ายน้ำ สนามเทนนิส ห้องออกกำลังกาย ห้องซาวน่า และสควอช ควรต้องมีการตัดแปลงหรือเพิ่มเติมการใช้สอยพื้นที่ในโครงการ โดยกิจกรรมที่ต้องการให้ตัดแปลง คือ พื้นที่ร้านค้า เป็น ห้องออกกำลังกาย (Fitness) และพื้นที่ว่างในโครงการ เป็น สระว่ายน้ำ และถ้าสมาชิกในโครงการมีการเจรจาหรือเรียกร้องให้แก้ไขสิ่งอำนวยความสะดวก ก็ยินดีจะแก้ไข โดยผู้ประกอบการจะพิจารณาแก้ไข และรับผิดชอบเอง

ข. ผู้ประกอบการโครงการรอยัลโน้เนเรสซิเดนท์ ไม่ต้องแก้ไขสิ่งอำนวยความสะดวก เพราะครบถ้วน เพียงพอแล้ว และในกรณีที่สมาชิกในโครงการมีการเจรจาหรือเรียกร้องให้เพิ่มเติมสิ่งอำนวยความสะดวก ทางโครงการจะไม่จัดทำเพิ่มให้เพราะไม่มีพื้นที่ อีกทั้งตอนซื้อโครงการผู้ซื้อเองก็ได้ยอมรับสภาพที่เป็นอยู่ของโครงการแล้ว แต่หากสมาชิกต้องการให้ปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่แล้ว ทางโครงการจะดำเนินการให้

ในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัย สิ่งจำเป็นอันดับหนึ่งที่ผู้ประกอบการมีความเห็นเหมือนกันว่ามีความสำคัญ คือ ลิฟท์ เพราะจำเป็นอย่างมากในการอยู่อาศัยในอาคารสูง สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญในอันดับรองลงมา ได้แก่ ที่จอดรถ การรักษาความสะอาด การรักษาความปลอดภัยและการบำรุงรักษาประปา, ไฟฟ้า

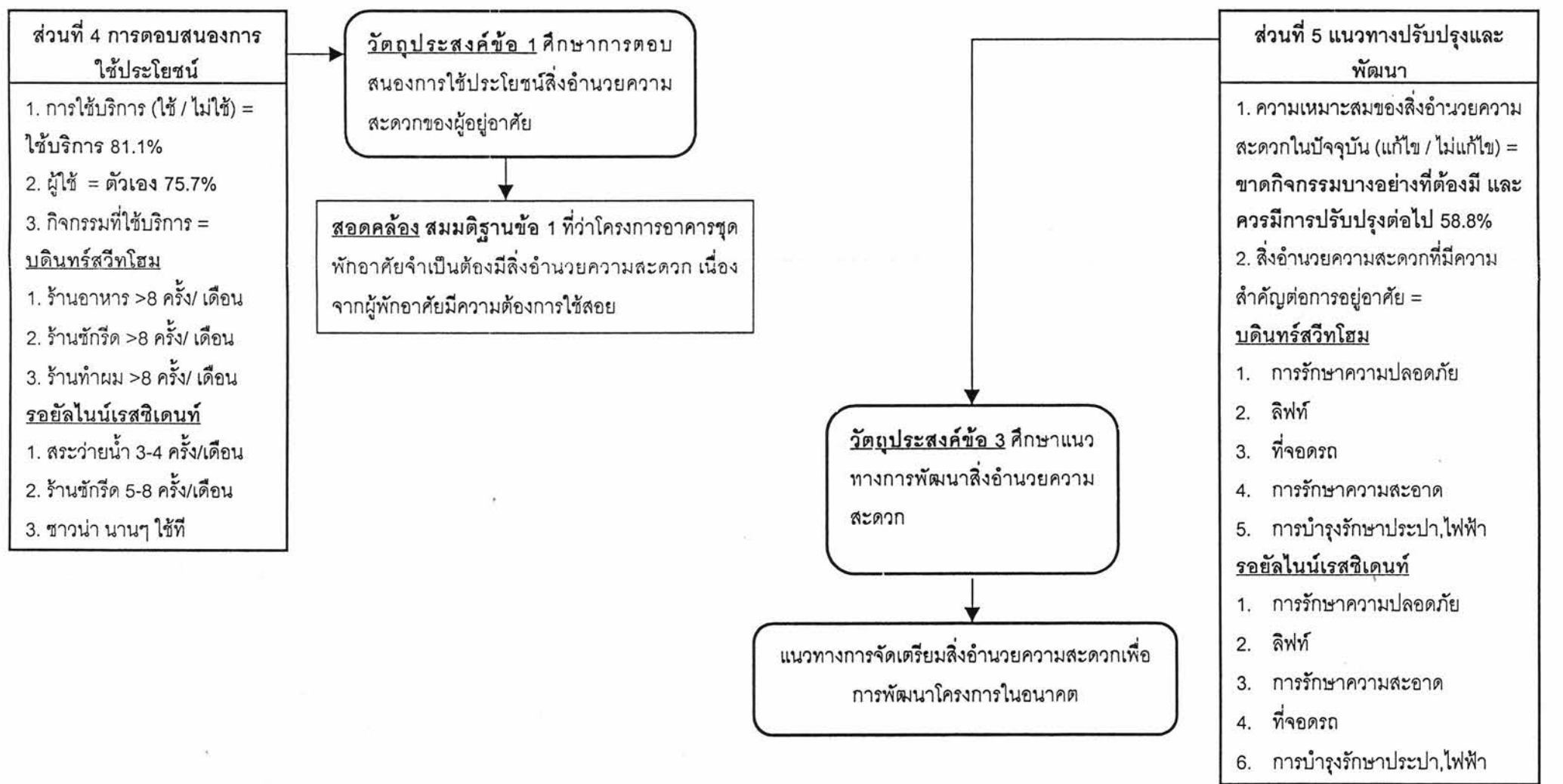
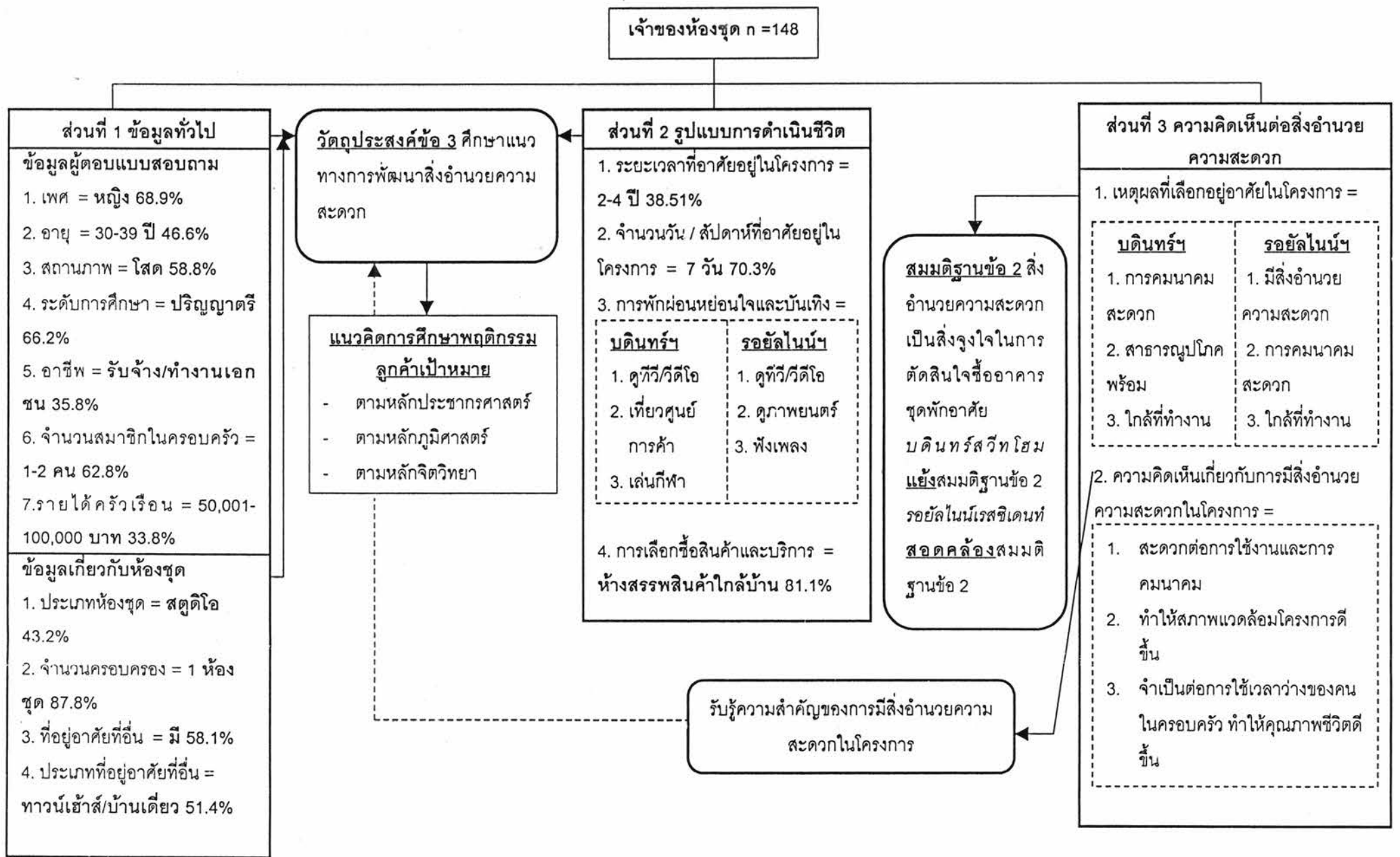
ตารางที่ 4.31 เปรียบเทียบข้อมูลของผู้อยู่อาศัยและผู้ประกอบการ

หัวข้อ/ประเด็นคำถาม	ผู้อยู่อาศัย	ผู้ประกอบการ
1. ความคิดเห็นต่อโครงการ	<p>1. การคมนาคมสะดวก / มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ</p> <p>2. มีสาธารณูปโภค เช่น ประปา, ไฟฟ้าพร้อม / การคมนาคมสะดวก</p> <p>3. ใกล้ที่ทำงาน / ใกล้ที่ทำงาน</p> <p>สรุป โครงการบดินทร์ฯ ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับโครงการในเรื่องของการคมนาคมสะดวก แต่ผู้อยู่อาศัยในโครงการรอยัลไนน์ฯ เลือกออยู่อาศัยในโครงการเพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยเรื่องการคมนาคมและใกล้ที่ทำงาน เป็นปัจจัยที่ผู้อยู่อาศัยทั้ง 2 โครงการให้ความสำคัญเหมือนกัน</p>	<p>1. ตำแหน่ง/ทำเลที่ตั้งเป็น Prime Area</p> <p>1. แบบห้องสวยเด่น/การคมนาคมสะดวก เช่น มีเส้นทางลัด</p> <p>2. มีระบบสาธารณูปโภคพร้อม/ก่อสร้างด้วยระบบทันสมัย รวดเร็ว</p> <p>3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีมากขึ้น</p> <p>สรุป ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งเป็นหลัก รวมทั้งการคมนาคมที่สะดวก และคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้อยู่อาศัย</p>
2. ความคิดเห็นต่อสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	<p>1. สะดวกต่อการใช้งานและการคมนาคม</p> <p>2. ช่วยทำให้สภาพแวดล้อมโครงการดีขึ้น</p> <p>3. จำเป็นต่อการใช้เวลาว่างของคนในครอบครัว ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น</p> <p>สรุป ผู้อยู่อาศัยรับรู้ถึงความสำคัญของการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ</p>	<p>การที่โครงการไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภท เนื่องจากเห็นว่ามีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นรองรับอยู่แล้ว เป็นภาระค่าใช้จ่าย และเพียงพอกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อย่างไรก็ตามสิ่งนี้ไม่ได้ทำให้เสียเปรียบโครงการอื่น เพราะทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยกระตุ้นตลาดที่ได้อยู่แล้ว</p> <p>สรุป สิ่งอำนวยความสะดวกเป็นสิ่งจูงใจให้ลูกค้าสนใจโครงการ แต่ไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อ</p>
3. ความเหมาะสมของรูปแบบสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	<p>สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการตนยังขาดกิจกรรมบางอย่างที่ต้องมี และควรมีการปรับปรุงต่อไป</p>	<p>โครงการบดินทร์ฯ เห็นว่ายังขาดกิจกรรมบางอย่างที่คิดว่าควรมีในโครงการ เช่น สระว่ายน้ำ สนามเทนนิส ห้องออกกำลังกาย ห้องซาวน่า และสควอช และหากผู้อยู่อาศัยต้องการให้แก้ไขเพิ่มเติม จะเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการเอง</p>

ตารางที่ 4.31 เปรียบเทียบข้อมูลของผู้อยู่อาศัยและผู้ประกอบการ (ต่อ)

หัวข้อ/ประเด็นคำถาม	ผู้อยู่อาศัย	ผู้ประกอบการ
		โครงการรอยัลไนน์ฯ เห็นว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการเหมาะสม มีกิจกรรมพื้นฐานครบถ้วน ตามมาตรฐานที่ควรจะมี และจะไม่ดำเนินการเพิ่มเติม
4. สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญต่อการอยู่อาศัย	<ol style="list-style-type: none"> 1. การรักษาความปลอดภัย 2. ลิฟท์ 3. ที่จอดรถ 4. การรักษาความสะอาด 5. การบำรุงรักษาประปา, ไฟฟ้า 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ลิฟท์ 2. ที่จอดรถ 3. การรักษาความสะอาด / ระบายน้ำ 4. การรักษาความปลอดภัย 5. การบำรุงรักษาประปา, ไฟฟ้า

แผนผังที่ 4.1 สรุปผลการวิเคราะห์



แผนผังที่ 4.2 สรุปผลการวิเคราะห์

