

## บทคัดย่อ

ปัจจุบันวงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรมีการแข่งขันกันสูง ในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงเช่นนี้ปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลต่อยอดขายก็คือ สื่อโฆษณา ซึ่งสื่อโฆษณาที่ใช้กันอยู่มีหลากหลายประเภท ทั้งสื่อกลางแจ้ง ได้แก่ บิลบอร์ด (billboard) ป้ายโฆษณาทางเท้า (cut out) และสื่อใหม่ ได้แก่ อินเทอร์เน็ต (internet) ไดเรคต์เมล (direct mail) อีเมล (email) และ เอสเอ็มเอส (SMS) แต่สื่อใดมีผลต่อยอดขายผู้สนใจในโครงการบ้านจัดสรรอย่างไรคำถามนี้นำมาสู่การศึกษาครั้งนี้ภายใต้วัตถุประสงค์ที่ว่าสื่อโฆษณาประเภทสื่อกลางแจ้งเมื่อเปรียบเทียบกับสื่อใหม่ สื่อใดมีผลต่อยอดขายผู้สนใจโครงการบ้านจัดสรร รวมทั้งศึกษาระดับความสนใจโครงการบ้านจัดสรรจากสื่อกลางแจ้งเปรียบเทียบกับสื่อใหม่ที่มีผลกระทบต่อยอดขาย ในการคัดเลือกโครงการเป็นเป้าหมายสำหรับเก็บภาพรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยตามเงื่อนไขที่ผู้วิจัยได้ระบุไว้ การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยเครื่องมือที่มีลักษณะแบบประเมินค่า 5 ระดับ วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา

ผลการวิจัย พบว่า ผู้สนใจเข้าเยี่ยมชมโครงการรวมถึงผู้ที่ตัดสินใจซื้อทั้ง 2 โครงการส่วนใหญ่ เลือกที่จะใช้สื่อกลางแจ้งแต่เป็นประเภทบิลบอร์ด เป็นข้อมูลในการตัดสินใจเข้าเยี่ยมชมโครงการ มากกว่าสื่อใหม่ ดังนั้นการใช้สื่อโฆษณาที่เหมาะสมหรือเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์ ในปัจจุบันเป็นสื่อกลางแจ้งประเภทบิลบอร์ด เนื่องจากเป็นสื่อที่มีข้อมูลรายละเอียดครอบคลุมมากกว่าสื่อประเภทอื่น