

## ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์ เรื่อง กลยุทธ์การตลาด: ศึกษาเฉพาะปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และราคา  
ของบ้านมือสอง ประเภทบ้านเดี่ยว บริเวณกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121  
โทรศัพท์ 0-2986-9434 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-9434 ต่อ 703 <http://www.arch.tu.ac.th> e-mail: [info@arch.tu.ac.th](mailto:info@arch.tu.ac.th)

**คำชี้แจง:** แบบสัมภาษณ์ชุดนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง ประเภทบ้านเดี่ยว บริเวณกรุงเทพมหานครและปริมณฑลและกลยุทธ์การตลาดที่ผู้ประกอบการใช้ในการดำเนินธุรกิจ

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลด้านกลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการ

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษามากที่สุด ขอความกรุณาท่านระบุคำตอบที่ตรงความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดยคำตอบของท่าน จะใช้เฉพาะในการศึกษาวิจัยเท่านั้น และขอรับรองว่าการให้ข้อมูลของท่านจะไม่เกิดผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน

นางสาวรัชฎา หลิมรัตน์

นักศึกษาระดับปริญญาโท

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

**คำชี้แจง** กรุณากรอกข้อความให้ครบถ้วน

### 1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ/ผู้บริหาร

การศึกษา.....  
 ประสบการณ์การทำงาน.....  
 ตำแหน่งปัจจุบัน.....  
 ผลงานที่ผ่านมา.....  
 หน้าที่และความรับผิดชอบ.....

### 1.2. ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อสถานประกอบการ.....  
 ที่ตั้ง.....  
 ลักษณะ / รูปแบบการดำเนินธุรกิจ.....  
 เป้าหมายขององค์กร.....  
 จุดแข็งขององค์กร.....  
 ยอดขายต่อปี.....  
 ปริมาณทรัพย์สิน.....  
 ความเห็นต่อแนวโน้มของธุรกิจสำหรับทรัพย์สินมือสอง.....

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านกลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการ

### 2.1 คำถามด้านกลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบ

#### 2.1.1 ด้านผลิตภัณฑ์

การเลือกทำเลที่ตั้ง.....  
 ทำเลที่ตั้งที่ควรหลีกเลี่ยง.....  
 การพิจารณาเลือกซื้อทรัพย์สิน.....  
 การพิจารณาเลือกรับฝากขายทรัพย์สิน.....  
 กลยุทธ์ด้านคุณภาพ.....

มีการนำเสนอผู้ขายอย่างไรเพื่อช่วยในการปิดการขาย.....

มีการนำเสนอผู้ซื้ออย่างไรเพื่อช่วยในการปิดการขาย.....

ปัจจัยการตัดสินใจซื้อ.....

### 2.1.2 ด้านราคา

กลยุทธ์ในการกำหนดราคา.....

การให้ความช่วยเหลือด้านสินเชื่อกับลูกค้า.....

โปรโมชั่นพิเศษจากสถาบันการเงิน.....

3. คู่แข่งและอุปสรรคในการจัดการด้านการตลาดบ้านมือสองมีอะไรบ้าง.....

4. กิจกรรมและข้อเสนอแนะการดำเนินการทางการตลาด.....