

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล และการแปลความหมาย จึงกำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ ดังนี้

สัญลักษณ์ และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

n	หมายถึง	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม
ตัวเลข	หมายถึง	ความถี่ หรือ ค่าร้อยละ
\bar{X}	หมายถึง	ค่าเฉลี่ย
SD	หมายถึง	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
t	หมายถึง	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย
F	หมายถึง	การวิเคราะห์ความแปรปรวน
*	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\infty = 0.05$
**	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\infty = 0.01$

เกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ใช้เกณฑ์ ดังนี้ (Best, 1977, p. 160)

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
1.00-1.49	มีความคิดเห็นระดับน้อยที่สุด
1.50-2.49	มีความคิดเห็นระดับน้อย
2.50-3.49	มีความคิดเห็นระดับปานกลาง
3.50-4.49	มีความคิดเห็นระดับมาก
4.50-5.00	มีความคิดเห็นระดับมากที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล พฤติกรรมและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรใน กรุงเทพมหานคร แบ่งออกเป็น 4 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม และพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร โดยใช้การจำแนกความถี่ และค่าร้อยละ

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร โดยใช้ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)

ส่วนที่ 3 การทดสอบความสัมพันธ์ของพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์ โดยใช้การทดสอบไค-สแควร์ (Chi-Square test)

ส่วนที่ 4 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ของคะแนนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม และพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้าน เอื้ออาทร

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	90	45.00
หญิง	110	55.00
รวม	200	100.00
อายุ		
ต่ำกว่า 30 ปี	56	28.00
31-40 ปี	90	45.00
41-50 ปี	30	15.00
50 ปี ขึ้นไป	24	12.00
รวม	200	100.00
ระดับการศึกษา		
ม.1- ม.3	16	8.00
ม.4 - ม.6/ปวช.	53	26.50
ปวส./อนุปริญญา	51	25.50
ปริญญาตรี	69	34.50
ปริญญาโท	7	3.50
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	4	2.00
รวม	200	100.00

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
สถานภาพการสมรส		
โสด	79	39.50
สมรส	101	50.50
หม้าย/หย่าร้าง	20	10.00
รวม	200	100.00
ขนาดของครอบครัว		
1-2 คน	50	25.00
3-4 คน	109	54.50
5-6 คน	30	15.00
7 คน ขึ้นไป	11	5.50
รวม	200	100.00
อาชีพ		
นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา	5	2.50
ค้าขาย/รับจ้างทั่วไป	58	29.00
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	37	18.50
พนักงานบริษัทเอกชน	79	39.50
ธุรกิจส่วนตัว	19	9.50
อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน	2	1.00
รวม	200	100.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	41	20.50
10,000-20,000 บาท	113	56.50
มากกว่า 20,000 บาท	46	23.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 4.1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 55.00 เป็นเพศชาย ร้อยละ 45.00 อายุของผู้ตอบแบบสอบถามอยู่ระหว่าง 31 - 40 ปี ร้อยละ 45.00 รองลงมาคืออายุ ต่ำกว่า 30 ปี ร้อยละ 28.00 และน้อยที่สุดคืออายุ 50 ปีขึ้นไป ร้อยละ 12.00 ระดับการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 34.50 รองลงมาคือระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. ร้อยละ 26.50 และน้อยที่สุดคือมีการศึกษาระดับอื่นๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 ร้อยละ 2.00 สถานภาพสมรสส่วนใหญ่อยู่กับคู่สมรส ร้อยละ 50.00 รองลงมาคือสถานภาพโสด ร้อยละ 39.50 ขนาดของครอบครัวอยู่ระหว่าง 3-4 คน ร้อยละ 54.50 รองลงมาคือ 1-2 คน ร้อยละ 25.00 และน้อยที่สุดคือ 7 คนขึ้นไป ร้อยละ 5.50 สำหรับอาชีพพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 39.50 รองลงมาคืออาชีพค้าขาย/รับจ้างทั่วไป ร้อยละ 29.00 และน้อยที่สุดคืออาชีพอื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน ร้อยละ 1.00 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 56.50 รองลงมาคือ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 23.00

ตารางที่ 4.2 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
เหตุผลที่มาจองสิทธิซื้อบ้านเอื้ออาทร		
ไม่มีบ้านเป็นของตนเอง	99	49.50
เพื่อเป็นทรัพย์สินมรดกกับลูกหลาน	30	15.00
ค่าผ่อนส่งถูก/ราคาถูก	63	31.50
มีความเชื่อมั่นในโครงการของการเคหะฯ	4	2.00
อื่น ๆ ได้แก่ ให้เช่า	4	2.00
รวม	200	100.00
ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน		
1,000 บาท	27	13.50
1,500 บาท	34	17.00
2,000 บาท	57	28.50
2,500 บาท	67	33.50
3,000-5,000 บาท	15	7.50
รวม	200	100.00

ตารางที่ 4.2 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร (ต่อ)

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
สื่อประชาสัมพันธ์โครงการบ้านเอื้ออาทร		
หนังสือพิมพ์	51	25.50
นิตยสาร	2	1.00
โทรทัศน์	87	43.50
วิทยุ	13	6.50
แผ่นป้ายประชาสัมพันธ์	38	19.00
อื่นๆ ได้แก่ เพื่อน,Internet,บอกต่อกันมาก	9	4.50
รวม	200	100.00
ความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทร		
ไม่ทราบเลย	85	42.50
ทราบแต่ไม่ละเอียด	88	44.00
ทราบรายละเอียดโครงการฯ บ้าง	27	13.50
รวม	200	100.00
ประเภทบ้านเอื้ออาทรที่ได้รับความสนใจของสถิติ		
บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ขนาด 20 ตารางวา	46	23.00
บ้านแฝด 2 ชั้น ขนาด 20 ตารางวา	65	32.50
บ้านแถว 2 ชั้น ขนาด 14-16 ตารางวา	21	10.50
อาคารชุด 3 ชั้น ขนาด 33 ตารางเมตร	12	6.00
อาคารชุด 4 ชั้น ขนาด 33 ตารางเมตร	18	9.00
อาคารชุด 5 ชั้น ขนาด 24 ตารางเมตร	30	15.00
อาคารชุด 5 ชั้น ขนาด 33 ตารางเมตร	8	4.00
รวม	200	100.00

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มาจองสิทธิซื้อบ้านเอื้ออาทร เพราะไม่มีบ้านเป็นของตนเอง ร้อยละ 49.50 รองลงมาคือค่าผ่อนส่งถูก/ราคาถูก ร้อยละ 31.50 และน้อยที่สุดคือเหตุผลอื่น ๆ ได้แก่ ให้เช่า ร้อยละ 2.00 ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน 2,500 บาท ร้อยละ 35 รองลงมาคือ 2,000 บาท ร้อยละ 28.50 และน้อยที่สุดคืออื่นๆ ได้แก่ 3,000 - 5,000 บาท ร้อยละ 7.50 โดยทราบการประชาสัมพันธ์โครงการบ้านเอื้ออาทรจากสื่อโทรทัศน์ ร้อยละ 43.50 รองลงมาคือหนังสือพิมพ์ ร้อยละ 25.50 และน้อยที่สุดคือนิตยสาร ร้อยละ 1.00 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทราบเกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทรแต่ไม่ละเอียด ร้อยละ 44.00 รองลงมาไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทรเลย ร้อยละ 42.50 สำหรับประเภทบ้านเอื้ออาทรที่ได้รับความสนใจของสิทธิคือ บ้านแฝด 2 ชั้น ขนาด 20 ตารางวา ร้อยละ 32.50 รองลงมาคือบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ขนาด 20 ตารางวา ร้อยละ 23.00 และน้อยที่สุดคือ อาคารชุด 5 ชั้น ขนาด 33 ตารางเมตร ร้อยละ 4.00

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์

ด้านผลิตภัณฑ์	\bar{X}	SD	ระดับการตัดสินใจซื้อ
1. การออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม	3.12	0.56	ปานกลาง
2. พื้นที่ของบ้าน/อาคารชุด กว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ	3.10	0.58	ปานกลาง
3. การใช้วัสดุและฝีมือในการก่อสร้าง	3.08	0.63	ปานกลาง
4. คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง	3.03	0.58	ปานกลาง
5. ความมีชื่อเสียงและผลงานโดยพิจารณาจากผลงานในจังหวัดใกล้เคียง	3.05	0.62	ปานกลาง
6. สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ภายในโครงการฯ	3.09	0.62	ปานกลาง
7. การรับประกันคุณภาพ	3.27	0.69	ปานกลาง
รวมด้านผลิตภัณฑ์	3.10	0.47	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านผลิตภัณฑ์ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.10 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับปานกลาง เท่ากันทุกข้อ มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.03 - 3.27

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคา

ด้านราคา	\bar{X}	SD	ระดับการตัดสินใจซื้อ
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.41	0.76	ปานกลาง
2. ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป	3.44	0.71	ปานกลาง
3. อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน	3.44	0.77	ปานกลาง
4. อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ	3.44	0.79	ปานกลาง
5. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	3.48	0.75	ปานกลาง
รวมด้านราคา	3.44	0.66	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคา โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.44 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับปานกลางเท่ากันทุกข้อ

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	\bar{X}	SD	ระดับการตัดสินใจซื้อ
1. เพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ	2.27	0.99	น้อย
2. ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง	2.48	0.91	น้อย
3. ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง	2.67	0.80	ปานกลาง
รวมด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	2.47	0.81	น้อย

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมอยู่ในระดับน้อย มีค่าเฉลี่ย 2.47 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าการตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.67 ส่วนข้ออื่น ๆ อยู่ในระดับน้อย มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.27 – 2.48

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริมการตลาด	\bar{X}	SD	ระดับการตัดสินใจซื้อ
1. การโฆษณาทางวิทยุ	2.89	0.65	ปานกลาง
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์	3.18	0.77	ปานกลาง
3. การโฆษณาทางนิตยสารและสิ่งพิมพ์	3.08	0.74	ปานกลาง
4. การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา	3.01	0.70	ปานกลาง
5. มีการลดราคาบ้าน	2.87	0.79	ปานกลาง
6. การลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย	3.53	0.91	มาก
7. การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด	3.39	0.90	ปานกลาง
8. การจัดให้มีการชิงโชค	3.15	0.97	ปานกลาง
รวมด้านส่งเสริมการตลาด	3.14	0.54	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.6 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.14 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า การลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.53 ส่วนข้ออื่น ๆ อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.87 – 3.39

ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ	\bar{X}	SD	ระดับการตัดสินใจซื้อ
1. ทำเลที่ตั้ง	3.08	0.71	ปานกลาง
2. ใกล้เคียงที่ทำงาน	3.02	0.68	ปานกลาง
3. มีรถประจำทางผ่านหลายสาย	3.04	0.73	ปานกลาง
4. มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน)	2.44	0.99	น้อย
5. ระบบไฟฟ้าแสงสว่างในชุมชน	3.01	0.66	ปานกลาง
6. ระบบประปาในโครงการ	2.98	0.65	ปานกลาง
7. ระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำเสีย	3.00	0.62	ปานกลาง

ตารางที่ 4.7 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ (ต่อ)

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ	\bar{X}	SD	ระดับการตัดสินใจซื้อ
8. ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน	3.06	0.65	ปานกลาง
9. ระบบการจัดการขยะมูลฝอย	2.99	0.66	ปานกลาง
รวมด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ	2.95	0.54	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.7 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.95 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน) อยู่ในระดับน้อย มีค่าเฉลี่ย 2.44 ส่วนข้ออื่น ๆ อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.98 – 3.08

ส่วนที่ 3 การทดสอบความสัมพันธ์ของพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์

สมมติฐาน พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานครมีความสัมพันธ์กับลักษณะประชากรศาสตร์ สามารถเขียนเป็นสมมติฐานได้ 5 ข้อ ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 3.1 เหตุผลที่มาของสิทธิซื้อบ้านเอื้ออาทรมีความสัมพันธ์กับลักษณะประชากรศาสตร์

ตารางที่ 4.8 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่มาของสิทธิซื้อบ้านเอื้ออาทรกับลักษณะประชากรศาสตร์

ลักษณะประชากรศาสตร์	เหตุผลที่มาของสิทธิซื้อบ้านเอื้ออาทร					ค่า Chi-Square (Sig.)
	ไม่มีบ้านเป็นของตนเอง	เพื่อเป็นทรัพย์สินสมบัติกับลูกหลาน	ค่าผ่อนส่งถูก/ราคาถูก	มีความเชื่อมั่นในโครงการของการเคหะฯ	อื่นๆ ได้แก่ ให้เช่า	
เพศ						
ชาย	25.00	6.00	13.50	0.50	0.00	5.551
หญิง	24.50	9.00	18.00	1.50	2.00	(0.235)
อายุ						
ต่ำกว่า 30 ปี	16.50	2.00	9.50	0.00	0.00	46.387*
31-40 ปี	23.00	7.00	14.00	0.00	1.00	(0.000)
41-50 ปี	5.00	4.00	6.00	0.00	0.00	
50 ปีขึ้นไป	5.00	2.00	2.00	2.00	1.00	
ระดับการศึกษา						
ม.1-ม.3	3.00	1.50	2.50	0.50	0.50	37.448*
ม.4-ม.6/ปวช.	18.50	4.00	4.00	0.00	0.00	(0.010)
ปวส./อนุปริญญา	12.00	3.00	10.50	0.00	0.00	
ปริญญาตรี	14.50	5.50	12.00	1.00	1.50	
ปริญญาโท	0.50	1.00	2.00	0.00	0.00	
อื่นๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	1.00	0.00	0.50	0.50	0.00	
สถานภาพการสมรส						
โสด	22.50	2.50	13.50	1.00	0.00	19.478*
สมรส	24.00	11.50	12.50	1.00	1.50	(0.013)
หม้าย/หย่าร้าง	3.00	1.00	5.50	0.00	0.50	

ตารางที่ 4.8 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่มาของสิทธิซื้อบ้านเอื้ออาทรกับลักษณะประชากรศาสตร์ (ต่อ)

ลักษณะประชากรศาสตร์	เหตุผลที่มาของสิทธิซื้อบ้านเอื้ออาทร					ค่า Chi-Square (Sig.)
	ไม่มีบ้านเป็นของตนเอง	เพื่อเป็นทรัพย์สินสมบัติกับลูกหลาน	ค่าผ่อนส่งถูก/ราคาถูก	มีความเชื่อมั่นในโครงการของการเคหะฯ	อื่นๆ ได้แก่ ให้เช่า	
ขนาดของครอบครัว						
1-2 คน	18.50	0.00	5.50	1.00	0.00	42.088*
3-4 คน	27.00	9.50	16.00	0.50	1.50	(0.000)
5-6 คน	1.50	3.50	9.00	0.50	0.50	
7 คน ขึ้นไป	2.50	2.00	1.00	0.00	0.00	
อาชีพ						
นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา	1.50	0.00	1.00	0.00	0.00	41.846*
ค้าขาย/รับจ้างทั่วไป	18.00	2.00	8.00	0.50	0.50	(0.003)
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	7.50	4.50	6.50	0.00	0.00	
พนักงานบริษัทเอกชน	16.50	7.50	14.00	0.50	1.00	
ธุรกิจส่วนตัว	6.00	1.00	1.50	0.50	0.50	
อื่นๆ ได้แก่ แม่บ้าน	0.00	0.00	0.50	0.50	0.00	
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						
ต่ำกว่า 10,000 บาท	14.50	1.00	4.50	0.50	0.00	54.737*
10,000-20,000 บาท	32.00	4.50	19.00	0.50	0.50	(0.000)
มากกว่า 20,000 บาท	3.00	9.50	8.00	1.00	1.50	

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่านัยสำคัญ

จากตารางที่ 4.8 พบว่า เหตุผลที่มาของสิทธิซื้อบ้านเอื้ออาทร มีความสัมพันธ์กับ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพการสมรส ขนาดของครอบครัว อาชีพ และ รายได้ต่อเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานข้อที่ 3.2 ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับลักษณะประชากรศาสตร์

ตารางที่ 4.9 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือนกับลักษณะประชากรศาสตร์

ลักษณะประชากรศาสตร์	ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน					ค่า Chi-Square (Sig.)
	1,000 บาท	1,500 บาท	2,000 บาท	2,500 บาท	3,000-5,000 บาท	
เพศ						
ชาย	6.50	10.00	13.50	13.50	1.50	7.249
หญิง	7.00	7.00	15.00	20.00	6.00	(0.123)
อายุ						
ต่ำกว่า 30 ปี	5.50	3.00	9.00	9.50	1.00	26.364*
31-40 ปี	3.50	12.50	13.50	12.50	3.00	(0.010)
41-50 ปี	3.00	0.50	4.50	5.00	2.00	
50 ปี ขึ้นไป	1.50	1.00	1.50	6.50	1.50	
ระดับการศึกษา						
ม.1-ม.3	2.00	1.00	1.00	3.50	0.50	41.822*
ม.4-ม.6/ปวช.	5.50	8.50	4.50	7.50	0.50	(0.003)
ปวส./อนุปริญญา	4.00	2.50	11.00	7.00	1.00	
ปริญญาตรี	1.50	5.00	10.00	13.50	4.50	
ปริญญาโท	0.00	0.00	2.00	1.00	0.50	
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	0.50	0.00	0.00	1.00	0.50	

ตารางที่ 4.9 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือนกับลักษณะประชากรศาสตร์ (ต่อ)

ลักษณะประชากรศาสตร์	ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน					ค่า Chi-Square (Sig.)
	1,000 บาท	1,500 บาท	2,000 บาท	2,500 บาท	3,000-5,000 บาท	
สถานภาพการสมรส						
โสด	6.50	5.00	12.50	12.50	3.00	9.971
สมรส	5.50	11.50	11.50	18.50	3.50	(0.267)
หม้าย/หย่าร้าง	1.50	0.50	4.50	2.50	1.00	
ขนาดของครอบครัว						
1-2 คน	7.00	4.00	7.50	5.00	1.50	36.103*
3-4 คน	5.00	12.50	13.50	19.00	4.50	(0.000)
5-6 คน	1.50	0.00	7.00	5.00	1.50	
7 คน ขึ้นไป	0.00	0.50	0.50	4.50	0.00	
อาชีพ						
นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา	2.00	0.00	0.50	0.00	0.00	56.008*
ค้าขาย/รับจ้างทั่วไป	5.00	8.50	6.00	9.00	0.50	(0.000)
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	3.50	1.50	7.00	5.00	1.50	
พนักงานบริษัทเอกชน	1.00	4.50	14.00	16.00	4.00	
ธุรกิจส่วนตัว	2.00	2.00	1.00	3.50	1.00	
อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน	0.00	0.50	0.00	0.00	0.50	
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						
ต่ำกว่า 10,000 บาท	7.50	3.50	5.50	4.00	0.00	54.231*
10,000-20,000 บาท	5.00	13.50	17.00	18.50	2.50	(0.000)
มากกว่า 20,000 บาท	1.00	0.00	6.00	11.00	5.00	

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่านัยสำคัญ

จากตารางที่ 4.9 พบว่า ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับ อายุ ระดับการศึกษา ขนาดของครอบครัว อาชีพ และ รายได้ต่อเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานข้อที่ 3.3 สื่อประชาสัมพันธ์โครงการบ้านเอื้ออาทรมีความสัมพันธ์กับลักษณะ ประชากรศาสตร์

ตารางที่ 4.10 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างสื่อประชาสัมพันธ์โครงการบ้านเอื้ออาทรกับลักษณะ ประชากรศาสตร์

ลักษณะประชากรศาสตร์	สื่อประชาสัมพันธ์โครงการบ้านเอื้ออาทร						ค่า Chi-Square (Sig.)
	1	2	3	4	5	6	
เพศ							
ชาย	13.00	1.00	16.50	4.50	8.50	1.50	8.518
หญิง	12.50	0.00	27.00	2.00	10.50	3.00	(0.130)
อายุ							
ต่ำกว่า 30 ปี	7.50	0.50	11.00	1.50	6.00	1.50	6.002
31-40 ปี	11.00	0.50	22.00	3.50	7.00	1.00	(0.980)
41-50 ปี	4.00	0.00	5.50	1.00	3.50	1.00	
50 ปี ขึ้นไป	3.00	0.00	5.00	0.50	2.50	1.00	
ระดับการศึกษา							
ม.1-ม.3	3.50	0.00	2.00	1.00	1.00	0.50	26.463
ม.4-ม.6/ปวช.	8.00	0.50	11.00	2.50	4.50	0.00	(0.383)
ปวส./อนุปริญญา	5.50	0.50	10.00	2.00	6.00	1.50	
ปริญญาตรี	7.50	0.00	18.00	1.00	6.50	1.50	
ปริญญาโท	0.00	0.00	2.50	0.00	0.50	0.50	
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	1.00	0.00	0.00	0.00	0.50	0.50	

ตารางที่ 4.10 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างสื่อประชาสัมพันธ์โครงการบ้านเอื้ออาทรกับลักษณะประชากรศาสตร์ (ต่อ)

ลักษณะประชากรศาสตร์	สื่อประชาสัมพันธ์โครงการบ้านเอื้ออาทร						ค่า Chi-Square (Sig.)
	1	2	3	4	5	6	
สถานภาพการสมรส							
โสด	8.00	0.50	15.50	2.00	11.00	2.50	10.331
สมรส	14.00	0.50	23.00	4.00	7.00	2.00	(0.412)
หม้าย/หย่าร้าง	3.50	0.00	5.00	0.50	1.00	0.00	
ขนาดของครอบครัว							
1-2 คน	3.50	0.00	12.00	2.50	5.50	1.50	14.848
3-4 คน	14.00	1.00	24.00	2.50	10.00	3.00	(0.462)
5-6 คน	5.00	0.00	6.50	1.00	2.50	0.00	
7 คน ขึ้นไป	3.00	0.00	1.00	0.50	1.00	0.00	
อาชีพ							
นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา	1.00	0.00	1.00	0.00	0.50	0.00	20.114
ค้าขาย/รับจ้างทั่วไป	9.50	0.50	10.50	3.50	4.50	0.50	(0.741)
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	4.00	0.00	9.50	1.00	3.00	1.00	
พนักงานบริษัทเอกชน	7.00	0.50	19.00	2.00	8.50	2.50	
ธุรกิจส่วนตัว	4.00	0.00	2.50	0.00	2.50	0.50	
อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน	0.00	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน							
ต่ำกว่า 10,000 บาท	5.00	0.00	7.50	2.50	5.00	0.50	11.802
10,000-20,000 บาท	16.00	0.50	25.50	2.50	10.50	1.50	(0.298)
มากกว่า 20,000 บาท	4.50	0.50	10.50	1.50	3.50	2.50	

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่านัยสำคัญ

1. หนังสือพิมพ์ 2. นิตยสาร 3. โทรทัศน์ 4. วิทยุ 5. แผ่นป้ายประชาสัมพันธ์ 6. อื่น ๆ ได้แก่ เพื่อน, Internet, บอกต่อกันมา

จากตารางที่ 4.10 พบว่า สื่อประชาสัมพันธ์โครงการบ้านเอื้ออาทร ไม่มีความสัมพันธ์กับลักษณะประชากรศาสตร์

สมมติฐานข้อที่ 3.4 ความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทรมีความสัมพันธ์กับลักษณะประชากรศาสตร์

ตารางที่ 4.11 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทรกับลักษณะประชากรศาสตร์

ลักษณะประชากรศาสตร์	ความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทร			ค่า Chi-Square (Sig.)
	ไม่ทราบเลย	ทราบแต่ไม่ละเอียด	ทราบรายละเอียดโครงการฯ บ้าง	
เพศ				
ชาย	20.50	16.50	8.00	4.578
หญิง	22.00	27.50	5.50	(0.101)
อายุ				
ต่ำกว่า 30 ปี	15.50	12.00	0.50	22.072*
31-40 ปี	18.50	21.00	5.50	(0.001)
41-50 ปี	6.50	4.50	4.00	
50 ปี ขึ้นไป	2.00	6.50	3.50	

ตารางที่ 4.11 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทรกับลักษณะประชากรศาสตร์ (ต่อ)

ลักษณะประชากรศาสตร์	ความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทร			ค่า Chi-Square (Sig.)
	ไม่ทราบเลย	ทราบแต่ไม่ละเอียด	ทราบรายละเอียดโครงการบ้าง	
ระดับการศึกษา				
ม.1-ม.3	3.50	3.00	1.50	15.979 (0.100)
ม.4-ม.6/ปวช.	14.50	9.00	3.00	
ปวส./อนุปริญญา	13.00	11.00	1.50	
ปริญญาตรี	10.00	17.50	7.00	
ปริญญาโท	0.50	2.50	0.50	
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	1.00	1.00	0.00	
สถานภาพการสมรส				
โสด	19.00	17.50	3.00	5.806 (0.214)
สมรส	19.50	23.00	8.00	
หม้าย / หย่าร้าง	4.00	3.50	2.50	
ขนาดของครอบครัว				
1-2 คน	14.00	8.50	2.50	10.094 (0.121)
3-4 คน	22.00	25.50	7.00	
5-6 คน	3.50	8.00	3.50	
7 คน ขึ้นไป	3.00	2.00	0.50	

ตารางที่ 4.11 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทรกับลักษณะประชากรศาสตร์ (ต่อ)

ลักษณะประชากรศาสตร์	ความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทร			ค่า Chi-Square (Sig.)
	ไม่ทราบเลย	ทราบแต่ไม่ละเอียด	ทราบรายละเอียดโครงการฯ บ้าง	
อาชีพ				
นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา	2.00	0.50	0.00	11.700
ค้าขาย/รับจ้างทั่วไป	13.50	13.50	2.00	(0.306)
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8.00	6.50	4.00	
พนักงานบริษัทเอกชน	16.00	18.00	5.50	
ธุรกิจส่วนตัว	3.00	4.50	2.00	
อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน	0.00	1.00	0.00	
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน				
ต่ำกว่า 10,000 บาท	12.50	7.50	0.50	25.128*
10,000-20,000 บาท	24.50	26.50	5.50	(0.000)
มากกว่า 20,000 บาท	5.50	10.00	7.50	

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่านัยสำคัญ

จากตารางที่ 4.11 พบว่า ความรู้เกี่ยวกับโครงการบ้านเอื้ออาทรมีความสัมพันธ์กับอายุ และ รายได้ต่อเดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานข้อที่ 3.5 ประเภทบ้านเอื้ออาทรที่ได้รับความสนใจของสิทธิมีความสัมพันธ์กับลักษณะประชากรศาสตร์

ตารางที่ 4.12 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างประเภทบ้านเอื้ออาทรที่ได้รับความสนใจองสิทธิ์
กับลักษณะประชากรศาสตร์

ลักษณะประชากรศาสตร์	ประเภทบ้านเอื้ออาทรที่ได้รับความสนใจองสิทธิ์							ค่า Chi-Square (Sig.)
	1	2	3	4	5	6	7	
เพศ								
ชาย	12.00	14.00	4.50	3.00	3.50	7.00	1.00	2.812
หญิง	11.00	18.50	6.00	3.00	5.50	8.00	3.00	(0.832)
อายุ								
ต่ำกว่า 30 ปี	6.50	7.50	3.00	2.00	3.00	4.50	1.50	22.429
31-40 ปี	8.50	15.00	4.50	2.00	5.50	9.00	0.50	(0.214)
41-50 ปี	5.00	6.50	1.50	0.50	0.50	0.50	0.50	
50 ปี ขึ้นไป	3.00	3.50	1.50	1.50	0.00	1.00	1.50	
ระดับการศึกษา								
ม.1-ม.3	2.50	3.00	1.00	0.50	0.50	0.50	0.00	63.253*
ม.4-ม.6/ปวช.	7.50	4.00	2.50	3.50	3.50	5.50	0.00	(0.000)
ปวส./อนุปริญญา	3.50	12.50	3.50	0.00	1.50	4.00	0.50	
ปริญญาตรี	8.50	11.00	3.50	1.00	3.50	4.50	2.50	
ปริญญาโท	0.00	2.00	0.00	0.00	0.00	0.50	1.00	
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	1.00	0.00	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	
สถานภาพการสมรส								
โสด	7.50	11.00	4.50	2.50	3.50	8.00	2.50	11.532
สมรส	13.50	16.50	4.50	3.00	5.00	7.00	1.00	(0.484)
หม้าย/หย่าร้าง	2.00	5.00	1.50	0.50	0.50	0.00	0.50	

ตารางที่ 4.12 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างประเภทบ้านเอื้ออาทรที่ได้รับความสนใจของสิทธิ
กับลักษณะประชากรศาสตร์ (ต่อ)

ลักษณะประชากรศาสตร์	ประเภทบ้านเอื้ออาทรที่ได้รับความสนใจของสิทธิ							ค่า Chi-Square (Sig.)
	1	2	3	4	5	6	7	
ขนาดของครอบครัว								
1-2 คน	4.00	3.50	4.00	2.00	4.00	7.00	0.50	48.348*
3-4 คน	14.50	16.00	5.50	3.00	4.50	8.00	3.00	(0.000)
5-6 คน	2.50	11.00	1.00	0.50	0.00	0.00	0.00	
7 คน ขึ้นไป	2.00	2.00	0.00	0.50	0.50	0.00	0.50	
อาชีพ								
นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา	1.00	0.50	0.00	0.00	0.50	0.50	0.00	27.239
ค้าขาย/รับจ้างทั่วไป	6.00	8.50	4.50	2.50	2.00	4.50	1.00	(0.611)
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	3.50	6.50	0.50	2.00	3.00	1.50	1.50	
พนักงานบริษัทเอกชน	10.00	13.50	5.50	1.50	2.50	5.00	1.50	
ธุรกิจส่วนตัว	2.50	3.00	0.00	0.00	1.00	3.00	0.00	
อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน	0.00	0.50	0.00	0.00	0.00	0.50	0.00	
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน								
ต่ำกว่า 10,000 บาท	4.00	5.50	3.50	1.50	2.50	3.50	0.00	19.317
10,000-20,000 บาท	12.50	16.50	5.50	3.50	6.50	10.00	2.00	(0.081)
มากกว่า 20,000 บาท	6.50	10.50	1.50	1.00	0.00	1.50	2.00	

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่านัยสำคัญ

1. บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ขนาด 20 ตารางวา
2. บ้านแฝด 2 ชั้น ขนาด 20 ตารางวา
3. บ้านแถว 2 ชั้น ขนาด 14-16 ตารางวา
4. อาคารชุด 3 ชั้น ขนาด 33 ตารางเมตร
5. อาคารชุด 4 ชั้น ขนาด 33 ตารางเมตร
6. อาคารชุด 5 ชั้น ขนาด 24 ตารางเมตร
7. อาคารชุด 5 ชั้น ขนาด 33 ตารางเมตร

จากตารางที่ 4.12 พบว่า ประเภทบ้านเอื้ออาทรที่ได้รับความสนใจของสิทธิมีความสัมพันธ์กับ ระดับการศึกษา และ ขนาดของครอบครัว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ส่วนที่ 4 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ของคะแนนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์

สมมติฐาน ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์แตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานได้ 7 ข้อ ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 4.1 ผู้มาจองสิทธิที่มีเพศแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.13 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามเพศ

ด้านผลิตภัณฑ์	เพศ				t	Sig.
	ชาย		หญิง			
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. การออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม	3.11	0.57	3.13	0.56	-0.201	0.841
2. พื้นที่ของบ้าน/อาคารชุดกว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ	3.08	0.60	3.12	0.57	-0.485	0.628
3. การใช้วัสดุและฝีมือในการก่อสร้าง	3.04	0.60	3.10	0.66	-0.616	0.539
4. คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง	2.96	0.52	3.09	0.63	-1.638	0.103
5. ความมีชื่อเสียงและผลงานโดยพิจารณาจากผลงานในจังหวัดใกล้เคียง	3.08	0.67	3.03	0.57	0.576	0.565
6. สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ภายในโครงการฯ	3.02	0.58	3.14	0.64	-1.306	0.193
7. การรับประกันคุณภาพ	3.21	0.69	3.31	0.69	-0.998	0.320

จากตารางที่ 4.13 พบว่า ค่า t- test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีเพศแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.14 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคา จำแนกตามเพศ

ด้านราคา	เพศ				t	Sig.
	ชาย		หญิง			
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.32	0.70	3.47	0.80	-1.401	0.163
2. ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป	3.38	0.66	3.48	0.74	-1.037	0.301
3. อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน	3.32	0.76	3.54	0.76	-1.977	0.049*
4. อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ	3.36	0.72	3.50	0.84	-1.284	0.201
5. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	3.38	0.73	3.55	0.76	-1.666	0.097

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ค่า t- test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีเพศแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านราคา แตกต่างกันในบางหัวข้อคือ อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน โดยผู้มาจองสิทธิที่เป็นเพศหญิงมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อสูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่เป็นเพศชาย คือมีค่าเฉลี่ย 3.54 และ 3.32 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามเพศ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	เพศ				t	Sig.
	ชาย		หญิง			
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. เพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ	2.22	0.97	2.30	1.01	-0.552	0.582
2. ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง	2.49	0.91	2.46	0.92	0.194	0.846
3. ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง	2.62	0.77	2.70	0.82	-0.685	0.494

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ค่า t- test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีเพศแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.16 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามเพศ

ด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ				t	Sig.
	ชาย		หญิง			
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. การโฆษณาทางวิทยุ	2.96	0.62	2.83	0.68	1.389	0.166
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์	3.14	0.76	3.21	0.78	-0.591	0.555
3. การโฆษณาทางนิตยสารและสิ่งพิมพ์	3.11	0.71	3.05	0.76	0.626	0.532
4. การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา	2.99	0.69	3.03	0.71	-0.384	0.701
5. มีการลดราคาบ้าน	2.89	0.76	2.85	0.83	0.384	0.701
6. การลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย	3.56	0.86	3.50	0.96	0.427	0.670
7. การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด	3.39	0.83	3.39	0.96	-0.016	0.987
8. การจัดให้มีการชิงโชค	3.20	0.91	3.11	1.01	0.662	0.509

จากตารางที่ 4.16 พบว่า ค่า t- test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีเพศแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.17 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อม ภายในและภายนอกโครงการ จำแนกตามเพศ

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและ ภายนอกโครงการ	เพศ				t	Sig.
	ชาย		หญิง			
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ท่าเลที่ตั้ง	3.11	0.74	3.05	0.68	0.651	0.516
2. โถงลิ้นที่ทำงาน	3.00	0.69	3.04	0.68	-0.376	0.708
3. มีรถประจำทางผ่านหลายสาย	2.99	0.71	3.07	0.74	-0.812	0.418
4. มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน)	2.50	0.95	2.38	1.01	0.843	0.400
5. ระบบไฟฟ้าแสงสว่างในชุมชน	3.01	0.66	3.01	0.66	0.022	0.983
6. ระบบประปาในโครงการ	2.96	0.69	2.99	0.63	-0.380	0.704
7. ระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำเสีย	3.00	0.64	3.00	0.61	0.000	1.000
8. ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน	3.02	0.65	3.08	0.65	-0.643	0.521
9. ระบบการจัดการขยะมูลฝอย	2.98	0.69	2.99	0.64	-0.139	0.889

จากตารางที่ 4.17 พบว่า ค่า t- test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีเพศแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานข้อที่ 4.2 ผู้มาจองสิทธิที่มีอายุแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.18 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามอายุ

ด้านผลิตภัณฑ์	ต่ำกว่า 30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		50 ปี ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. การออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม	3.32	0.58	3.01	0.49	3.13	0.51	3.04	0.75	3.826	0.011*
2. พื้นที่ของบ้าน/อาคารชุด กว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ	3.27	0.59	3.04	0.47	3.10	0.61	2.92	0.83	2.662	0.049*
3. การใช้วัสดุและฝีมือในการก่อสร้าง	3.25	0.69	3.00	0.54	3.07	0.52	2.96	0.86	2.155	0.095
4. คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง	3.14	0.64	3.01	0.51	3.00	0.45	2.88	0.80	1.326	0.267
5. ความมีชื่อเสียงและผลงานโดยพิจารณาจากผลงานในจังหวัดใกล้เคียง	3.16	0.63	3.00	0.56	3.13	0.68	2.88	0.68	1.645	0.180
6. สภาพแวดล้อมต่างๆ ภายในโครงการฯ	3.21	0.71	3.00	0.52	3.10	0.61	3.08	0.72	1.407	0.242
7. การรับประกันคุณภาพ	3.41	0.76	3.20	0.67	3.37	0.56	3.04	0.69	2.188	0.091

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.18 พบว่า ค่า F- test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอายุแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกันในบางหัวข้อคือ การออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม และ พื้นที่ของบ้าน/อาคารชุด กว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.19 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้าน
ผลิตภัณฑ์ หัวข้อการออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม จำแนกตามอายุ

อายุ	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 30 ปี	31-40 ปี	41-50 ปี	50 ปี ขึ้นไป
ต่ำกว่า 30 ปี	3.32	-	0.006*	0.435	0.164
31-40 ปี	3.01		-	0.720	0.995
41-50 ปี	3.13			-	0.930
50 ปีขึ้นไป	3.04				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.19 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี กับอายุ 31 - 40 ปี มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ หัวข้อการออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีอายุ 31 - 40 ปี ส่วนคู่อื่น ๆ ระดับการตัดสินใจซื้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.20 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้าน
ผลิตภัณฑ์ หัวข้อพื้นที่ของบ้าน/อาคารชุด กว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ
จำแนกตามอายุ

อายุ	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 30 ปี	31-40 ปี	41-50 ปี	50 ปี ขึ้นไป
ต่ำกว่า 30 ปี	3.27	-	0.108	0.574	0.064
31-40 ปี	3.04		-	0.968	0.770
41-50 ปี	3.10			-	0.653
50 ปีขึ้นไป	2.92				-

จากตารางที่ 4.20 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ หัวข้อพื้นที่ของบ้าน/อาคารชุด กว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ จำแนกตามอายุ ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.21 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคา จำแนกตามอายุ

ด้านราคา	ต่ำกว่า 30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		50 ปี ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.61	0.82	3.34	0.75	3.40	0.62	3.17	0.70	2.361	0.073
2. ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป	3.52	0.71	3.38	0.68	3.43	0.73	3.46	0.78	0.459	0.711
3. อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน	3.57	0.83	3.38	0.73	3.40	0.72	3.42	0.83	0.776	0.509
4. อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ	3.52	0.83	3.37	0.76	3.40	0.77	3.54	0.88	0.587	0.624
5. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	3.57	0.76	3.36	0.75	3.60	0.72	3.54	0.72	1.420	0.238

จากตารางที่ 4.21 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาของสิทธิที่มีอายุแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านราคา ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.22 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามอายุ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ต่ำกว่า 30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		50 ปี ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. เพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ	2.39	1.02	2.20	0.95	2.00	0.98	2.54	1.02	1.804	0.148
2. ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง	2.59	0.97	2.33	0.89	2.40	0.93	2.83	0.76	2.362	0.073
3. ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง	2.70	0.78	2.59	0.82	2.67	0.80	2.88	0.74	0.855	0.465

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอายุแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.23 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอายุ

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ต่ำกว่า 30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		50 ปี ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. การโฆษณาทางวิทยุ	2.86	0.62	2.88	0.65	2.90	0.66	2.96	0.75	0.143	0.934
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์	3.20	0.82	3.11	0.74	3.27	0.78	3.29	0.75	0.542	0.654
3. การโฆษณาทางนิตยสาร และสิ่งพิมพ์	3.13	0.74	3.07	0.72	3.07	0.78	3.00	0.78	0.172	0.915
4. การโฆษณาทางแผ่นป้าย โฆษณา	3.09	0.75	2.96	0.62	3.10	0.80	2.92	0.78	0.722	0.540
5. มีการลดราคาบ้าน	2.96	0.69	2.77	0.81	3.00	0.79	2.83	0.96	1.056	0.369
6. การลดเงินดาวน์/ไม่มี ดอกเบี้ย	3.54	0.87	3.50	0.89	3.63	0.89	3.46	1.14	0.206	0.892
7. การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติม ภายในบ้าน/อาคารชุด	3.54	0.83	3.33	0.90	3.37	0.76	3.29	1.20	0.706	0.550
8. การจัดให้มีการชิงโชค	3.29	0.87	3.07	0.97	3.37	0.96	2.88	1.12	1.765	0.155

จากตารางที่ 4.23 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอายุแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.24 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกโครงการ จำแนกตามอายุ

ด้านสภาพแวดล้อม ภายในและภายนอก โครงการ	ต่ำกว่า 30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		50 ปี ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. ทำเลที่ตั้ง	3.16	0.73	2.97	0.68	3.17	0.59	3.17	0.87	1.282	0.282
2. ใกล้เคียงที่ทำงาน	3.13	0.72	2.91	0.63	3.10	0.61	3.08	0.83	1.433	0.234
3. มีรถประจำทางผ่านหลาย สาย	3.05	0.75	2.98	0.69	3.10	0.61	3.13	0.95	0.399	0.754
4. มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ ดิน)	2.61	1.02	2.29	0.95	2.57	1.01	2.42	0.97	1.420	0.238
5. ระบบไฟฟ้าแสงสว่างใน ชุมชน	3.09	0.75	2.92	0.60	3.17	0.53	2.96	0.75	1.433	0.234
6. ระบบประปาใน โครงการ	2.98	0.80	2.94	0.59	3.00	0.53	3.04	0.69	0.164	0.921
7. ระบบระบายน้ำ/ป้องกัน น้ำเสีย	3.13	0.66	2.88	0.58	3.07	0.64	3.08	0.58	2.240	0.085
8. ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน	3.11	0.65	2.98	0.64	3.20	0.66	3.04	0.69	1.041	0.375
9. ระบบการจัดการขยะมูล ฝอย	3.11	0.62	2.89	0.63	3.03	0.72	3.00	0.78	1.336	0.264

จากตารางที่ 4.24 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอายุแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สมมติฐานข้อที่ 4.3 ผู้มาจองสิทธิที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.25 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามระดับการศึกษา

ด้านผลิตภัณฑ์	ม.1-ม.3		ม.4-ม.6/ ปวช.		ปวส./ อนุปริญญา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. การออกแบบบ้าน/ อาคารชุดมีความ สวยงาม	2.88	0.72	3.04	0.44	3.14	0.53	3.20	0.63	3.29	0.49	3.25	0.50	1.314	0.259
2. พื้นที่ของบ้าน/อาคาร ชุด กว้างขวางเพียงพอ กับความต้องการ	2.75	0.77	3.06	0.41	3.12	0.55	3.14	0.62	3.43	0.53	3.50	1.00	2.176	0.058
3. การใช้วัสดุและมีมือ ในการก่อสร้าง	2.81	0.75	3.06	0.50	3.08	0.63	3.16	0.74	3.00	0.00	3.00	0.00	0.831	0.529
4. คุณภาพของวัสดุ ก่อสร้าง	2.81	0.75	2.98	0.42	3.04	0.49	3.12	0.68	2.71	0.49	3.50	1.00	1.782	0.118
5. ความมีชื่อเสียงและ ผลงานโดยพิจารณา จากผลงานในจังหวัด ใกล้เคียง	2.81	0.83	3.06	0.50	3.14	0.69	3.03	0.54	3.29	0.49	2.75	1.26	1.095	0.364
6. สภาพแวดล้อมต่างๆ ภายในโครงการฯ	2.94	0.85	3.06	0.50	3.00	0.53	3.16	0.68	3.14	0.38	3.75	0.96	1.567	0.171
7. การรับประกัน คุณภาพ	3.06	0.85	3.09	0.45	3.39	0.72	3.33	0.74	3.29	0.76	3.50	1.00	1.516	0.187

จากตารางที่ 4.25 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.26 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคา จำแนกตามระดับการศึกษา

ด้านราคา	ม.1-ม.3		ม.4-ม.6/ ปวช.		ปวส./ อนุปริญญา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.25	0.77	3.28	0.63	3.45	0.76	3.54	0.87	3.29	0.49	3.00	0.00	1.128	0.347
2. ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป	3.44	0.73	3.26	0.56	3.55	0.73	3.54	0.80	3.14	0.38	3.00	0.00	1.747	0.126
3. อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน	3.31	0.79	3.23	0.72	3.63	0.72	3.54	0.83	3.14	0.38	3.25	0.50	2.045	0.074
4. อัตราดอกเบี้ยตลอด ระยะเวลาการผ่อนชำระ	3.56	0.63	3.21	0.66	3.65	0.72	3.46	0.95	3.43	0.53	2.75	0.50	2.379	0.040 *
5. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	3.75	0.58	3.21	0.72	3.67	0.65	3.49	0.83	3.29	0.49	3.50	1.00	2.649	0.024 *

จากตารางที่ 4.26 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านราคา แตกต่างกันในบางหัวข้อคือ อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.27 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายกลุ่มของปัจจัยด้านราคา หัวข้ออัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.56	-	0.602	0.999	0.997	0.999	0.427
ม.4-ม.6/ปวช.	3.21		-	0.051	0.469	0.981	0.868
ปวส./อนุปริญญา	3.65			-	0.799	0.982	0.235
ปริญญาตรี	3.46				-	1.000	0.481
ปริญญาโท	3.43					-	0.734
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	2.75						-

จากตารางที่ 4.27 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายกลุ่มของปัจจัยด้านราคา หัวข้ออัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ จำแนกตามระดับการศึกษา ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.28 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายกลุ่มของปัจจัยด้านราคา หัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระ จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.75	-	0.105	0.999	0.805	0.730	0.990
ม.4-ม.6/ปวช.	3.21		-	0.021*	0.279	1.000	0.973
ปวส./อนุปริญญา	3.67			-	0.795	0.792	0.998
ปริญญาตรี	3.49				-	0.981	1.000
ปริญญาโท	3.29					-	0.997
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	3.50						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.28 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. กับระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านราคา หัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา ส่วนคู่อื่น ๆ มีระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.29 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามระดับการศึกษา

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ม.1-ม.3		ม.4-ม.6/ ปวช.		ปวส./ อนุปริญญา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. เพราะพนักงานของกรมเลหะแห่งชาติแนะนำ	2.44	1.03	2.53	0.87	1.82	0.91	2.38	1.06	1.86	0.90	2.50	0.58	3.549	0.004*
2. ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง	2.56	0.89	2.68	0.87	2.00	0.85	2.70	0.91	2.14	0.69	2.25	0.50	4.774	0.000*
3. ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุดตัวอย่าง	2.63	0.81	2.83	0.58	2.31	0.71	2.77	0.88	2.43	0.53	3.75	1.50	4.671	0.000*

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.29 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย แตกต่างกันในทุกหัวข้อ จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.30 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อเพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	2.44	-	0.999	0.228	1.000	0.765	1.000
ม.4-ม.6/ปวช.	2.53		-	0.003*	0.954	0.508	1.000
ปวส./อนุปริญญา	1.82			-	0.025*	1.000	0.752
ปริญญาตรี	2.38				-	0.748	1.000
ปริญญาโท	1.86						0.893
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	2.50						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.30 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. กับระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อเพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา

ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. กับระดับปริญญาตรี มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรจากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อเพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี

ส่วนคู่อื่น ๆ มีค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.31 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะเห็น โครงการในจังหวัดใกล้เคียง จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	2.56	-	0.997	0.220	0.994	0.896	0.988
ม.4-ม.6/ปวช.	2.68		-	0.001*	1.000	0.646	0.933
ปวส./อนุปริญญา	2.00			-	0.000*	0.999	0.994
ปริญญาตรี	2.70				-	0.601	0.920
ปริญญาโท	2.14					-	1.000
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	2.25						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.31 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. กับระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะเห็น โครงการในจังหวัดใกล้เคียง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา

ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา กับระดับปริญญาตรี มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะเห็น โครงการในจังหวัดใกล้เคียง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี

ส่วนคู่อื่น ๆ มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.32 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	2.63	-	0.935	0.713	0.984	0.993	0.093
ม.4-ม.6/ปวช.	2.83		-	0.009*	0.998	0.780	0.189
ปวส./อนุปริญญา	2.31			-	0.018*	0.999	0.005*
ปริญญาตรี	2.77				-	0.872	0.129
ปริญญาโท	2.43					-	0.068
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	3.75						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.32 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. กับระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดย ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา

ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา กับระดับปริญญาตรี มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี

ส่วนคู่อื่น ๆ มีค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.33 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามระดับการศึกษา

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ม.1-ม.3		ม.4-ม.6/ ปวช.		ปวส./ อนุปริญญา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. การโฆษณาทางวิทยุ	3.19	0.75	2.91	0.49	2.92	0.63	2.80	0.68	3.14	0.90	2.00	0.82	2.805	0.018*
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์	3.13	0.50	3.08	0.58	3.16	0.76	3.30	0.86	3.71	0.95	2.00	0.82	3.330	0.007*
3. การโฆษณาทางนิตยสาร และสิ่งพิมพ์	3.06	0.77	3.00	0.55	3.04	0.80	3.22	0.76	3.00	0.82	2.25	0.96	1.699	0.136
4. การโฆษณาทางแผ่นป้าย โฆษณา	3.19	0.91	2.96	0.62	3.04	0.63	2.90	0.69	3.29	0.76	4.00	1.15	2.521	0.031*
5. มีการลดราคาบ้าน	2.63	0.72	2.94	0.66	2.88	0.77	2.84	0.92	2.71	0.49	3.25	1.26	0.647	0.664
6. การลดเงินค่าน้ำ/ไม่มี คอกเบี้ย	3.19	0.98	3.28	0.72	3.73	0.87	3.67	1.02	3.43	0.53	3.25	1.26	2.155	0.061
7. การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติม ภายในบ้าน/อาคารชุด	3.00	0.89	3.28	0.74	3.63	0.87	3.45	1.01	3.29	0.76	2.50	0.58	2.397	0.039*
8. การจัดให้มีการชิงโชค	3.13	0.96	3.11	0.85	3.37	0.92	3.10	1.05	3.14	0.90	1.75	0.96	2.354	0.042*

จากตารางที่ 4.33 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด แตกต่างกันในบางหัวข้อ คือ การโฆษณาทางวิทยุ การโฆษณาทางโทรทัศน์ การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด และการจัดให้มีการชิงโชค จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.34 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางวิทยุ จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.19	-	0.631	0.692	0.238	1.000	0.013*
ม.4-ม.6/ปวช.	2.91		-	1.000	0.937	0.939	0.072
ปวส./อนุปริญญา	2.92			-	0.897	0.955	0.064
ปริญญาตรี	2.80				-	0.746	0.150
ปริญญาโท	3.14					-	0.052
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	2.00						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.34 พบว่า ผู้มาจงสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.1 - ม.3 กับ อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ. 3 มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางวิทยุ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจงสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.1 - ม.3 มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจงสิทธิที่มีการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ส่วนคู่อื่น ๆ มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.35 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางโทรทัศน์ จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.13	-	1.000	1.000	0.954	0.506	0.081
ม.4-ม.6/ปวช.	3.08		-	0.994	0.548	0.278	0.066
ปวส./อนุปริญญา	3.16			-	0.893	0.435	0.037*
ปริญญาตรี	3.30				-	0.737	0.011*
ปริญญาโท	3.71					-	0.004*
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	2.00						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.35 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา กับ
 อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการ
 ส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางโทรทัศน์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ
 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ
 บ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี กับ อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 มีค่าเฉลี่ย
 ของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณา
 ทางโทรทัศน์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษา
 ระดับปริญญาตรี มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มี
 การศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับปริญญาโท กับ อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 มีค่าเฉลี่ย
 ของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณา
 ทางโทรทัศน์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษา
 ระดับปริญญาโท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มี
 การศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ส่วนคู่อื่น ๆ มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.36 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการ
 ส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา จำแนกตามระดับ
 การศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.19	-	0.861	0.975	0.657	1.000	0.286
ม.4-ม.6/ปวช.	2.96		-	0.993	0.996	0.852	0.046*
ปวส./อนุปริญญา	3.04			-	0.878	0.949	0.083
ปริญญาตรี	2.90				-	0.717	0.026*
ปริญญาโท	3.29					-	0.563
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	4.00						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.36 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. กับ อื่นๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี กับ อื่นๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ส่วนคู่อื่น ๆ มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.37 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.19	-	0.999	0.299	0.394	0.992	1.000
ม.4-ม.6/ปวช.	3.28		-	0.127	0.186	0.999	1.000
ปวส./อนุปริญญา	3.73			-	0.999	0.964	0.912
ปริญญาตรี	3.67				-	0.985	0.946
ปริญญาโท	3.43					-	1.000
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	3.25						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.37 พบว่า ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย จำแนกตามระดับการศึกษา ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.38 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อ การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./ อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.00	-	0.873	0.138	0.450	0.980	0.914
ม.4-ม.6/ปวช.	3.28		-	0.356	0.908	1.000	0.530
ปวส./อนุปริญญา	3.63			-	0.885	0.931	0.144
ปริญญาตรี	3.45				-	0.997	0.300
ปริญญาโท	3.29					-	0.718
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	2.50						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.38 พบว่า ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อ การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด จำแนกตามระดับการศึกษา ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.39 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการจัดให้มีการชิงโชค จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./ อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.13	-	1.000	0.944	1.000	1.000	0.104
ม.4-ม.6/ปวช.	3.11		-	0.732	1.000	1.000	0.067
ปวส./อนุปริญญา	3.37			-	0.635	0.991	0.015*
ปริญญาตรี	3.10				-	1.000	0.067
ปริญญาโท	3.14					-	0.183
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	1.75						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.39 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา กับ อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรจากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการจัดให้มีการชิงโชค แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ส่วนคู่อื่น ๆ มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.40 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ จำแนกตามระดับการศึกษา

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ	ม.1-ม.3		ม.4-ม.6/ปวช.		ปวส./อนุปริญญา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ทำเลที่ตั้ง	3.00	0.63	2.98	0.57	3.06	0.76	3.20	0.78	3.00	0.82	2.75	0.50	0.858	0.510
2. โถงลิ้นที่ทำงาน	2.88	0.50	2.87	0.52	3.06	0.73	3.20	0.74	2.71	0.76	2.50	0.58	2.557	0.029*
3. มีรถประจำทางผ่านหลายสาย	3.13	0.72	2.96	0.71	3.06	0.81	3.09	0.68	3.00	0.82	2.50	0.58	0.670	0.647
4. มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน)	2.44	0.96	2.64	0.79	2.14	1.04	2.58	1.06	1.86	0.69	2.00	0.82	2.416	0.038*
5. ระบบไฟฟ้าแสงสว่างในชุมชน	3.00	0.52	3.00	0.62	2.92	0.63	3.10	0.71	3.00	0.58	2.75	1.26	0.574	0.720
6. ระบบประปาในโครงการ	3.00	0.63	2.94	0.60	2.94	0.68	3.04	0.70	2.71	0.76	3.00	0.00	0.427	0.830
7. ระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำเสีย	3.00	0.37	2.98	0.57	2.96	0.66	3.03	0.64	2.86	0.69	3.50	1.00	0.674	0.643
8. ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน	3.13	0.62	3.00	0.55	2.96	0.63	3.12	0.68	2.86	0.69	4.00	1.15	2.337	0.043*

ตารางที่ 4.40 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกโครงการ จำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

ด้าน สภาพแวดล้อม ภายในและ ภายนอกโครงการ	ม.1-ม.3		ม.4-ม.6/ ปวช.		ปวส./ อนุปริญญา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
9. ระบบการ จัดการขยะมูล ฝอย	2.88	0.50	2.94	0.60	2.84	0.70	3.13	0.66	2.86	0.69	3.50	1.00	1.845	0.106

จากตารางที่ 4.40 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ แตกต่างกันในบางหัวข้อ คือ โถงที่ทำงาน มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน) และถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.41 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อ โถงที่ทำงาน จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./ อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	2.88	-	1.000	0.929	0.486	0.995	0.915
ม.4-ม.6/ปวช.	2.87		-	0.690	0.070	0.993	0.895
ปวส./อนุปริญญา	3.06			-	0.850	0.795	0.590
ปริญญาตรี	3.20				-	0.438	0.318
ปริญญาโท	2.71					-	0.996
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	2.50						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.41 พบว่า ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อใกล้ที่ทำงาน จำแนกตามระดับการศึกษา ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.42 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อมีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน) จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1- ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./ อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	2.44	-	0.977	0.888	0.995	0.772	0.966
ม.4 -ม.6/ปวช.	2.64		-	0.089	0.999	0.338	0.797
ปวส./อนุปริญญา	2.14			-	0.137	0.980	1.000
ปริญญาตรี	2.58				-	0.417	0.853
ปริญญาโท	1.86					-	1.000
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	2.00						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.42 พบว่า ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อมีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน) จำแนกตามระดับการศึกษา ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.43 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อ ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ค่าเฉลี่ย	ม.1-ม.3	ม.4-ม.6/ปวช.	ปวส./อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3
ม.1-ม.3	3.13	-	0.984	0.947	1.000	0.940	0.147
ม.4-ม.6/ปวช.	3.00		-	1.000	0.920	0.994	0.035*
ปวส./อนุปริญญา	2.96			-	0.778	0.999	0.025*
ปริญญาตรี	3.12				-	0.911	0.083
ปริญญาโท	2.86					-	0.055
อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3	4.00						-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.43 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6/ ปวช. กับ อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรจากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อ ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ม.4 - ม.6 / ปวช. มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา กับ อื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3 มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรจากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อ ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาระดับ ปวส./อนุปริญญา มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีการศึกษาอื่น ๆ ได้แก่ ป.4 และ ม.ศ.3

ส่วนคู่อื่น ๆ มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สมมติฐานข้อที่ 4.4 ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร
แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.44 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตาม
สถานภาพสมรส

ด้านผลิตภัณฑ์	โสด		สมรส		หม้าย / หย่าร้าง		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. การออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม	3.22	0.59	3.06	0.54	3.05	0.51	1.884	0.155
2. พื้นที่ของบ้าน/อาคารชุด กว้างขวางเพียงพอกับความ ต้องการ	3.19	0.64	3.04	0.53	3.05	0.60	1.555	0.214
3. การใช้วัสดุและฝีมือในการ ก่อสร้าง	3.19	0.72	2.97	0.57	3.15	0.49	2.871	0.059
4. คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง	3.14	0.67	2.94	0.49	3.05	0.60	2.621	0.075
5. ความมีชื่อเสียงและผลงาน โดย พิจารณาจากผลงานในจังหวัด ใกล้เคียง	3.03	0.64	3.02	0.58	3.30	0.66	1.848	0.160
6. สภาพแวดล้อมต่างๆ ภายใน โครงการฯ	3.15	0.70	3.04	0.56	3.05	0.51	0.770	0.464
7. การรับประกันคุณภาพ	3.34	0.81	3.18	0.57	3.40	0.68	1.678	0.189

จากตารางที่ 4.44 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.45 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคา จำแนกตามสถานภาพสมรส

ด้านราคา	โสด		สมรส		หม้าย / หย่าร้าง		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.46	0.81	3.34	0.72	3.55	0.69	0.954	0.387
2. ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป	3.48	0.70	3.36	0.70	3.65	0.75	1.734	0.179
3. อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน	3.54	0.83	3.34	0.72	3.55	0.69	1.866	0.157
4. อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ	3.42	0.89	3.42	0.72	3.60	0.75	0.479	0.620
5. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	3.51	0.81	3.42	0.71	3.65	0.67	0.927	0.397

จากตารางที่ 4.45 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านราคา ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.46 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามสถานภาพสมรส

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	โสด		สมรส		หม้าย / หย่าร้าง		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. เพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ	2.35	1.00	2.27	0.99	1.90	0.91	1.694	0.186
2. ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง	2.48	0.90	2.56	0.90	2.00	0.92	3.265	0.040*
3. ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง	2.77	0.89	2.65	0.73	2.30	0.66	2.872	0.059

จากตารางที่ 4.46 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย แตกต่างกันในบางหัวข้อ คือ ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.47 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	ค่าเฉลี่ย	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด	2.48	-	0.812	0.087
สมรส	2.56	-	-	0.031*
หม้าย / หย่าร้าง	2.00	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.47 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพโสด กับ สถานภาพหม้าย / หย่าร้าง มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรจากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพโสด มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพหม้าย / หย่าร้าง

ตารางที่ 4.48 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามสถานภาพสมรส

ด้านการส่งเสริมการตลาด	โสด		สมรส		หม้าย / หย่าร้าง		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. การโฆษณาทางวิทยุ	2.78	0.65	2.95	0.65	2.95	0.60	1.555	0.214
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์	3.13	0.91	3.19	0.67	3.35	0.59	0.684	0.506

ตารางที่ 4.48 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามสถานภาพสมรส (ต่อ)

ด้านการส่งเสริมการตลาด	โสด		สมรส		หม้าย / หย่าร้าง		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
3. การโฆษณาทางนิตยสารและสิ่งพิมพ์	3.01	0.79	3.09	0.74	3.25	0.44	0.866	0.422
4. การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา	2.97	0.73	3.01	0.70	3.15	0.59	0.496	0.610
5. มีการลดราคาบ้าน	2.78	0.84	2.93	0.79	2.85	0.59	0.751	0.473
6. การลดเงินค่างวด/ไม่มีดอกเบี้ย	3.57	1.00	3.49	0.87	3.55	0.83	0.196	0.822
7. การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด	3.47	1.02	3.34	0.84	3.35	0.67	0.493	0.612
8. การจัดให้มีการชิงโชค	3.05	1.05	3.17	0.94	3.45	0.69	1.408	0.247

จากตารางที่ 4.48 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.49 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ปัจจัยด้าน

สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ จำแนกตามสถานภาพสมรส

ด้านปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ	โสด		สมรส		หม้าย / หย่าร้าง		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ทำเลที่ตั้ง	3.11	0.85	3.05	0.62	3.05	0.51	0.196	0.823
2. ใกล้เคียงที่ทำงาน	3.10	0.79	2.98	0.62	2.90	0.45	1.050	0.352
3. มีรถประจำทางผ่านหลายสาย	3.11	0.78	2.99	0.71	2.95	0.51	0.796	0.452
4. มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน)	2.56	1.06	2.41	0.94	2.10	0.85	1.820	0.165
5. ระบบไฟฟ้า แสงสว่างในชุมชน	3.06	0.81	2.98	0.57	2.95	0.39	0.444	0.642

ตารางที่ 4.49 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ปัจจัยด้าน

สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ จำแนกตามสถานภาพสมรส (ต่อ)

ด้านปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกโครงการ	โสด		สมรส		หม้าย / หย่าร้าง		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
6. ระบบประปาในโครงการ	3.05	0.75	2.93	0.59	2.90	0.55	0.893	0.411
7. ระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำเสีย	3.15	0.68	2.91	0.57	2.85	0.49	4.153	0.017*
8. ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน	3.20	0.70	2.99	0.61	2.80	0.52	4.192	0.016*
9. ระบบการจัดการขยะมูลฝอย	3.15	0.70	2.90	0.64	2.75	0.44	4.772	0.009*

จากตารางที่ 4.49 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ แตกต่างกันในบางหัวข้อคือ ระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำเสีย ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน และระบบการจัดการขยะมูลฝอย จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.50 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้าน

สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำเสีย
จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	ค่าเฉลี่ย	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด	3.15	-	0.024*	0.119
สมรส	2.91		-	0.912
หม้าย / หย่าร้าง	2.85			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.50 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพโสด กับ สถานภาพสมรส มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำเสีย แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่

มีสถานภาพโสด มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพสมรส

ตารางที่ 4.51 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายกลุ่มของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	ค่าเฉลี่ย	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด	3.20	-	0.073	0.034
สมรส	2.99		-	0.448
หม้าย / หย่าร้าง	2.80			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.51 พบว่า ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายกลุ่มของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน จำแนกตามสถานภาพสมรส ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.52 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายกลุ่มของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อระบบการจัดการขยะมูลฝอย จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	ค่าเฉลี่ย	โสด	สมรส	หม้าย / หย่าร้าง
โสด	3.15	-	0.029*	0.038*
สมรส	2.90		-	0.609
หม้าย / หย่าร้าง	2.75			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.52 ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพโสด กับ สถานภาพหม้าย / หย่าร้าง มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อระบบการจัดการขยะมูลฝอย แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มี

สถานภาพโสด มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพ
หม้าย / หย่าร้าง

ผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพโสด กับ สถานภาพสมรส มีค่าเฉลี่ยของระดับการ
ตัดสินใจซื้อด้านปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อระบบการจัดการขยะมูล
ฝอย แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพโสด มีค่าเฉลี่ย
ของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีสถานภาพสมรส

สมมติฐานข้อที่ 4.5 ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดของครอบครัวแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้าน
เอื้ออาทร แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.53 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตาม
ขนาดของครอบครัว

ด้านผลิตภัณฑ์	1-2 คน		3-4 คน		5-6 คน		7 คน ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. การออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม	3.10	0.58	3.06	0.50	3.30	0.65	3.27	0.79	1.686	0.171
2. พื้นที่ของบ้าน/อาคารชุด กว้างขวางเพียงพอกับความ ต้องการ	3.14	0.57	3.03	0.55	3.30	0.65	3.09	0.70	1.831	0.143
3. การใช้วัสดุและฝีมือใน การก่อสร้าง	3.08	0.72	3.06	0.59	3.07	0.64	3.27	0.65	0.392	0.759
4. คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง	3.06	0.65	2.97	0.52	3.10	0.66	3.27	0.65	1.178	0.319
5. ความมีชื่อเสียงและผลงาน โดยพิจารณาจากผลงานใน จังหวัดใกล้เคียง	3.06	0.55	2.99	0.63	3.23	0.68	3.09	0.54	1.246	0.294
6. สภาพแวดล้อมต่างๆ ภายในโครงการฯ	3.12	0.52	3.06	0.65	3.07	0.69	3.27	0.47	0.485	0.693
7. การรับประกันคุณภาพ	3.26	0.80	3.19	0.65	3.50	0.63	3.36	0.67	1.647	0.180

จากตารางที่ 4.53 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดของครอบครัวแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.54 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคาจำแนกตามขนาดของครอบครัว

ด้านราคา	1-2 คน		3-4 คน		5-6 คน		7 คน ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1.ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.32	0.79	3.37	0.75	3.73	0.69	3.27	0.65	2.338	0.075
2. ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป	3.42	0.70	3.39	0.74	3.67	0.61	3.36	0.50	1.308	0.273
3. อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน	3.32	0.87	3.42	0.74	3.70	0.70	3.45	0.69	1.590	0.193
4. อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ	3.20	0.86	3.44	0.77	3.83	0.59	3.36	0.81	4.212	0.006*
5. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	3.30	0.91	3.46	0.70	3.87	0.57	3.36	0.50	3.898	0.010*

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.54 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดของครอบครัวแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านราคา ในบางหัวข้อแตกต่างกันคือ อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ และ ระยะเวลาในการผ่อนชำระ จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.55 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านราคา หัวข้ออัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	3.20	-	0.268	0.003*	0.921
3-4 คน	3.44		-	0.069	0.989
5-6 คน	3.83			-	0.316
7 คน ขึ้นไป	3.36				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.55 ผู้มางสถิติที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านราคา หัวข้ออัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มางสถิติที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มางสถิติที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ตารางที่ 4.56 ทดสอบความแตกต่างของค่าระดับการตัดสินใจซื้อเฉลี่ยเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านราคา หัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระ จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	3.30	-	0.586	0.005*	0.994
3-4 คน	3.46		-	0.038*	0.977
5-6 คน	3.87			-	0.213
7 คน ขึ้นไป	3.36				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.56 ผู้มางสถิติที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านราคา หัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มางสถิติที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มางสถิติที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 3-4 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านราคา หัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 3-4 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ตารางที่ 4.57 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	1-2 คน		3-4 คน		5-6 คน		7 คน ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. เพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ	2.50	0.91	2.32	0.97	1.70	0.99	2.18	1.08	4.575	0.004*
2. ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง	2.56	0.79	2.54	0.92	2.07	0.94	2.55	1.13	2.408	0.068
3. ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง	2.88	0.80	2.66	0.76	2.30	0.79	2.73	0.90	3.453	0.018*

จากตารางที่ 4.57 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดของครอบครัวแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ในบางหัวข้อแตกต่างกันคือ เพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ และ ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.58 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อเพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	2.50	-	0.698	0.002*	0.755
3-4 คน	2.32		-	0.011*	0.968
5-6 คน	1.70			-	0.490
7 คนขึ้นไป	2.18				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.58 ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อเพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 3-4 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อเพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 3-4 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ตารางที่ 4.59 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	2.88	-	0.358	0.008*	0.936
3-4 คน	2.66		-	0.118	0.993
5-6 คน	2.30			-	0.411
7 คนขึ้นไป	2.73				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.59 ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ตารางที่ 4.60 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ด้านการส่งเสริมการตลาด	1-2 คน		3-4 คน		5-6 คน		7 คน ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. การโฆษณาทางวิทยุ	2.72	0.57	2.90	0.65	3.17	0.65	2.73	0.79	3.283	0.022*
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์	2.90	0.79	3.21	0.77	3.43	0.63	3.45	0.69	4.000	0.009*
3. การโฆษณาทางนิตยสาร และสิ่งพิมพ์	2.94	0.68	3.09	0.74	3.23	0.82	3.09	0.70	1.044	0.374
4. การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา	2.80	0.70	3.04	0.67	3.27	0.78	3.00	0.63	2.970	0.033*
5. มีการลดราคาบ้าน	2.80	0.83	2.87	0.82	2.97	0.67	2.82	0.75	0.288	0.834
6. การลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย	3.30	0.99	3.55	0.87	3.87	0.90	3.36	0.81	2.618	0.052
7. การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด	3.22	0.97	3.40	0.87	3.67	0.88	3.27	0.79	1.621	0.186
8. การจัดให้มีการชิงโชค	2.92	1.05	3.09	0.91	3.73	0.83	3.18	0.98	5.019	0.002*

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.60 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดของครอบครัวแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ในบางหัวข้อแตกต่างกันคือ การโฆษณาทางวิทยุ การโฆษณาทางโทรทัศน์ การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา และการจัดให้มีการชิงโชค จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.61 ทดสอบความแตกต่างเฉลี่ยของค่าระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางวิทยุ จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	2.72	-	0.360	0.015*	1.000
3-4 คน	2.90		-	0.181	0.831
5-6 คน	3.17			-	0.212
7 คนขึ้นไป	2.73				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.61 ผู้มาจงสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางวิทยุ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจงสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจงสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ตารางที่ 4.62 ทดสอบความแตกต่างเฉลี่ยของค่าระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางโทรทัศน์ จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	2.90	-	0.076	0.013*	0.123
3-4 คน	3.21		-	0.479	0.736
5-6 คน	3.43			-	1.000
7 คนขึ้นไป	3.45				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.62 ผู้มาจงสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางโทรทัศน์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจงสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจงสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ตารางที่ 4.63 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	2.80	-	0.190	0.020*	0.821
3-4 คน	3.04		-	0.374	0.998
5-6 คน	3.27			-	0.694
7 คนขึ้นไป	3.00				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.63 ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ตารางที่ 4.64 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการจัดให้มีการชิงโชค จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	2.92	-	0.707	0.001*	0.836
3-4 คน	3.09		-	0.006*	0.990
5-6 คน	3.73			-	0.343
7 คนขึ้นไป	3.18				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.64 ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการจัดให้มีการชิงโชค แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 3-4 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการจัดให้มีการชิงโชค แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 3-4 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ตารางที่ 4.65 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ด้านปัจจัย สภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกโครงการ	1-2 คน		3-4 คน		5-6 คน		7 คน ขึ้นไป		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. ทำเลที่ตั้ง	2.96	0.78	3.09	0.69	3.07	0.64	3.45	0.69	1.525	0.209
2. ใกล้เคียงที่ทำงาน	2.96	0.75	3.04	0.68	3.00	0.59	3.18	0.60	0.365	0.778
3. มีรถประจำทางผ่านหลายสาย	3.02	0.74	3.01	0.76	3.03	0.49	3.36	0.81	0.803	0.494
4. มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน)	2.66	0.96	2.39	0.91	2.00	1.14	3.00	0.89	4.289	0.006*
5. ระบบไฟฟ้าแสงสว่างในชุมชน	3.02	0.71	2.97	0.66	3.03	0.49	3.27	0.79	0.718	0.543
6. ระบบประปาในโครงการ	2.94	0.71	2.96	0.64	2.93	0.58	3.36	0.67	1.407	0.242
7. ระบบระบายน้ำป้องกันน้ำเสีย	3.10	0.65	2.94	0.59	2.93	0.58	3.27	0.79	1.568	0.198
8. ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน	3.08	0.72	3.06	0.64	2.97	0.56	3.18	0.75	0.344	0.793
9. ระบบการจัดการขยะมูลฝอย	3.08	0.72	2.95	0.64	2.90	0.61	3.09	0.70	0.680	0.565

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.65 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดของครอบครัวแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ ในบางหัวข้อแตกต่างกันคือ มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน) จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.66 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัย

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อมีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน)
จำแนกตามขนาดของครอบครัว

ขนาดของครอบครัว	ค่าเฉลี่ย	1-2 คน	3-4 คน	5-6 คน	7 คน ขึ้นไป
1-2 คน	2.66	-	0.372	0.017*	0.713
3-4 คน	2.39		-	0.195	0.195
5-6 คน	2.00			-	0.019*
7 คนขึ้นไป	3.00				-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.66 ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน กับ 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการจัดให้มีการชิงโชค แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 1-2 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร สูงกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน

ผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน กับ 7 คนขึ้นไป มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการจัดให้มีการชิงโชค แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 5-6 คน มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีขนาดครอบครัว 7 คนขึ้นไป

สมมติฐานข้อที่ 4.6 ผู้มาจองสิทธิที่มีอาชีพแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.67 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามอาชีพ

ด้านผลิตภัณฑ์	นักเรียน นิสิต นักศึกษา		ค้าขาย/ รับจ้างทั่วไป		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		พนักงาน บริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. การออกแบบบ้าน/ อาคารชุด มีความ สวยงาม	3.20	0.45	2.98	0.55	3.27	0.65	3.15	0.48	3.16	0.69	2.50	0.71	1.826	0.110
2. พื้นที่ของบ้าน/อาคาร ชุด กว้างขวางเพียงพอ กับความต้องการ	3.40	0.55	3.02	0.48	3.19	0.81	3.13	0.49	3.00	0.67	3.00	1.41	0.820	0.537
3. การใช้วัสดุและฝีมือ ในการก่อสร้าง	2.80	0.84	3.05	0.57	3.16	0.65	3.08	0.59	3.11	0.74	2.50	2.12	0.677	0.642
4. คุณภาพของวัสดุ ก่อสร้าง	2.80	0.45	2.95	0.44	3.08	0.76	3.10	0.55	3.05	0.62	2.00	1.41	1.973	0.084
5. ความมีชื่อเสียงและ ผลงานโดยพิจารณา จากผลงานในจังหวัด ใกล้เคียง	3.00	0.71	3.12	0.68	2.86	0.67	3.09	0.56	3.05	0.40	3.00	1.41	0.890	0.489
6. สภาพแวดล้อมต่างๆ ภายในโครงการฯ	3.60	1.14	3.07	0.56	3.11	0.66	3.05	0.58	3.05	0.71	3.50	0.71	0.957	0.446
7. การรับประกัน คุณภาพ	3.40	1.14	3.14	0.51	3.41	0.72	3.34	0.73	3.05	0.71	3.00	1.41	1.362	0.240

จากตารางที่ 4.67 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอาชีพแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.68 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคา จำแนกตามอาชีพ

ด้านราคา	นักเรียน นิสิต นักศึกษา		ค้าขาย/ รับจ้างทั่วไป		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		พนักงาน บริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		อื่นๆ ได้แก่ แม่บ้าน		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพ	3.60	1.14	3.31	0.68	3.22	0.75	3.58	0.76	3.32	0.82	3.00	0.00	1.773	0.120
2. ราคาถูกกว่าตลาด ทั่วไป	3.40	0.55	3.29	0.68	3.35	0.75	3.61	0.71	3.37	0.68	3.00	0.00	1.737	0.128
3. อัตราการผ่อนชำระต่อ เดือน	3.40	1.14	3.38	0.67	3.30	0.85	3.59	0.74	3.32	0.89	3.00	0.00	1.212	0.305
4. อัตราดอกเบี้ยตลอด ระยะเวลาการผ่อน ชำระ	3.20	0.84	3.36	0.69	3.35	0.86	3.57	0.83	3.42	0.77	2.50	0.71	1.290	0.270
5. ระยะเวลาในการผ่อน ชำระ	3.40	1.14	3.45	0.68	3.30	0.78	3.59	0.73	3.47	0.84	3.00	1.41	1.005	0.416

จากตารางที่ 4.68 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอาชีพแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านราคา ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.69 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามอาชีพ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	นักเรียน นิสิต นักศึกษา		ค้าขาย/ รับจ้างทั่วไป		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		พนักงาน บริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		อื่นๆ ได้แก่ แม่บ้าน		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. เพราะพนักงานของการ เคหะแห่งชาติแนะนำ	2.20	0.84	2.29	0.92	2.27	0.93	2.18	1.08	2.53	0.90	2.50	2.12	0.419	0.835
2. ตัดสินใจซื้อเพราะเห็น โครงการในจังหวัด ใกล้เคียง	2.60	0.89	2.41	0.94	2.38	0.86	2.49	1.00	2.74	0.56	2.50	0.71	0.467	0.801

ตารางที่ 4.69 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามอาชีพ (ต่อ)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	นักเรียน นิสิต นักศึกษา		ค้าขาย/รับจ้างทั่วไป		ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ		พนักงานบริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
3. ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุดตัวอย่าง	2.80	0.45	2.52	0.75	2.84	0.96	2.63	0.79	2.79	0.63	3.50	0.71	1.343	0.248

จากตารางที่ 4.69 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอาชีพแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทรจากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.70 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอาชีพ

ด้านการส่งเสริมการตลาด	นักเรียน นิสิต นักศึกษา		ค้าขาย/รับจ้างทั่วไป		ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ		พนักงานบริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. การโฆษณาทางวิทยุ	3.20	0.45	2.84	0.62	2.95	0.66	2.86	0.69	2.84	0.60	3.50	0.71	0.733	0.599
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์	3.60	0.55	3.12	0.59	3.11	0.74	3.22	0.90	3.26	0.81	3.00	0.00	0.526	0.757
3. การโฆษณาทางนิตยสารและสิ่งพิมพ์	3.20	0.84	3.05	0.66	2.95	0.70	3.11	0.77	3.16	0.90	3.50	0.71	0.487	0.786
4. การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา	3.20	1.10	3.02	0.69	3.00	0.71	3.01	0.69	3.00	0.75	2.50	0.71	0.283	0.922
5. มีการลดราคาบ้าน	2.60	0.89	2.76	0.71	2.89	0.52	2.91	0.91	3.00	0.94	3.00	1.41	0.498	0.778
6. การลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย	3.00	1.41	3.41	0.80	3.43	0.87	3.73	0.94	3.37	0.96	3.00	1.41	1.681	0.141
7. การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด	3.40	1.14	3.31	0.80	3.30	0.78	3.48	0.97	3.53	0.96	2.50	2.12	0.803	0.548

ตารางที่ 4.70 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามอาชีพ (ต่อ)

ด้านการส่งเสริมการตลาด	นักเรียน นิสิต นักศึกษา		ค้าขาย/ รับจ้างทั่วไป		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		พนักงาน บริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
8. การจัดให้มีการชิงโชค	3.00	1.00	3.10	0.79	3.05	0.85	3.23	1.13	3.32	0.89	2.00	1.41	0.904	0.479

จากตารางที่ 4.70 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอาชีพแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.71 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายใน
และภายนอกโครงการ จำแนกตามอาชีพ

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและ ภายนอกโครงการ	นักเรียน นิสิต นักศึกษา		ค้าขาย/ รับจ้างทั่วไป		ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ		พนักงาน บริษัทเอกชน		ธุรกิจส่วนตัว		อื่น ๆ ได้แก่ แม่บ้าน		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ทำเลที่ตั้ง	3.20	0.84	3.02	0.69	3.24	0.76	3.03	0.72	3.00	0.58	4.00	0.00	1.339	0.249
2. โกลีที่ทำงาน	3.20	0.45	2.90	0.67	3.05	0.66	3.06	0.70	3.00	0.67	4.00	0.00	1.384	0.232
3. มีรถประจำทางผ่านหลายสาย	3.40	1.14	2.97	0.72	3.05	0.78	3.06	0.70	2.95	0.62	3.50	0.71	0.602	0.698
4. มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน)	2.80	1.30	2.38	0.85	2.51	1.10	2.29	1.01	2.89	0.88	3.00	0.00	1.538	0.180
5. ระบบไฟฟ้า แสงสว่างใน ชุมชน	3.40	1.14	2.97	0.53	2.97	0.76	3.03	0.66	3.00	0.67	3.50	0.71	0.655	0.658
6. ระบบประปาในโครงการ	3.20	0.84	2.97	0.56	2.95	0.74	2.97	0.68	2.89	0.57	4.00	0.00	1.184	0.318
7. ระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำ เสีย	3.20	0.45	2.95	0.44	2.97	0.69	3.03	0.73	3.05	0.52	3.00	0.00	0.249	0.940
8. ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน	3.40	0.55	3.03	0.49	3.03	0.80	3.05	0.71	3.00	0.47	4.00	0.00	1.181	0.320
9. ระบบการจัดการขยะมูลฝอย	3.20	0.45	2.86	0.51	2.97	0.73	3.06	0.76	2.95	0.52	3.50	0.71	0.986	0.428

จากตารางที่ 4.71 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีอาชีพแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานข้อที่ 4.7 ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกันมีการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.72 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ด้านผลิตภัณฑ์	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000-20,000 บาท		มากกว่า 20,000 บาท		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
	1. การออกแบบบ้าน/อาคารชุด มีความสวยงาม	3.00	0.55	3.16	0.54	3.13		
2. พื้นที่ของบ้าน/อาคารชุด กว้างขวางเพียงพอกับความต้องการ	3.02	0.52	3.13	0.56	3.09	0.69	0.529	0.590
3. การใช้วัสดุและฝีมือในการก่อสร้าง	3.07	0.57	3.11	0.65	3.00	0.67	0.457	0.634
4. คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง	2.98	0.42	3.04	0.61	3.07	0.65	0.265	0.768
5. ความมีชื่อเสียงและผลงานโดยพิจารณาจากผลงานในจังหวัดใกล้เคียง	3.12	0.64	3.06	0.60	2.96	0.63	0.829	0.438
6. สภาพแวดล้อมต่างๆ ภายในโครงการฯ	3.17	0.70	3.03	0.56	3.15	0.67	1.181	0.309
7. การรับประกันคุณภาพ	3.22	0.76	3.26	0.67	3.33	0.70	0.275	0.760

จากตารางที่ 4.72 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในทุกหัวข้อไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.73 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านราคา จำแนกตาม รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ด้านราคา	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000-20,000 บาท		มากกว่า 20,000 บาท		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
	1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.39	0.86	3.35	0.73	3.54		
2. ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป	3.44	0.78	3.34	0.64	3.67	0.76	3.848	0.023*
3. อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน	3.46	0.87	3.38	0.71	3.57	0.81	0.970	0.381
4. อัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระ	3.44	0.71	3.34	0.79	3.67	0.84	3.024	0.051
5. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	3.54	0.78	3.36	0.73	3.70	0.73	3.479	0.033*

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.73 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านราคา แตกต่างกันในบางหัวข้อ คือ ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป และระยะเวลาในการผ่อนชำระ จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.74 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านราคา หัวข้อราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป จำแนกรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 10,000 บาท	10,000-20,000 บาท	มากกว่า 20,000 บาท
ต่ำกว่า 10,000 บาท	3.44	-	0.697	0.260
10,000-20,000 บาท	3.34		-	0.017*
มากกว่า 20,000 บาท	3.67			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.74 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท กับ มากกว่า 20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านราคา หัวข้อราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 20,000 บาท

ตารางที่ 4.75 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านราคา หัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระ จำแนกรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 10,000 บาท	10,000-20,000 บาท	มากกว่า 20,000 บาท
ต่ำกว่า 10,000 บาท	3.54	-	0.404	0.578
10,000-20,000 บาท	3.36		-	0.029*
มากกว่า 20,000 บาท	3.70			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.75 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท กับ มากกว่า 20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านราคา หัวข้อระยะเวลาในการผ่อนชำระ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 20,000 บาท

ตารางที่ 4.76 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000-20,000 บาท		มากกว่า 20,000 บาท		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. เพราะพนักงานของการเคหะแห่งชาติแนะนำ	2.10	0.94	2.41	0.96	2.07	1.06	2.735	0.067
2. ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง	2.12	0.84	2.62	0.90	2.43	0.93	4.693	0.010*

ตารางที่ 4.76 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000-20,000 บาท		มากกว่า 20,000 บาท		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
	3. ตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง	2.39	0.77	2.69	0.77	2.85		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.76 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย แตกต่างกันในบางหัวข้อ คือ ตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง และตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.77 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง จำแนกรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 10,000 บาท	10,000-20,000 บาท	มากกว่า 20,000 บาท
ต่ำกว่า 10,000 บาท	2.12	-	0.007*	0.238
10,000-20,000 บาท	2.62		-	0.468
มากกว่า 20,000 บาท	2.43			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.77 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท กับ 10,000-20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะเห็นโครงการในจังหวัดใกล้เคียง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ

0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่ออาหาร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท

ตารางที่ 4.78 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง จำแนกรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 10,000 บาท	10,000-20,000 บาท	มากกว่า 20,000 บาท
ต่ำกว่า 10,000 บาท	2.39	-	0.094	0.020*
10,000-20,000 บาท	2.69		-	0.487
มากกว่า 20,000 บาท	2.85			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.78 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท กับ มากกว่า 20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หัวข้อตัดสินใจซื้อเพราะได้รับชมบ้าน/อาคารชุด ตัวอย่าง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่ออาหาร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 20,000 บาท

ตารางที่ 4.79 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่ออาหาร ด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000-20,000 บาท		มากกว่า 20,000 บาท		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. การโฆษณาทางวิทยุ	2.88	0.71	2.91	0.63	2.83	0.64	0.282	0.754
2. การโฆษณาทางโทรทัศน์	3.07	0.75	3.12	0.74	3.43	0.81	3.409	0.035*
3. การโฆษณาทางนิตยสารและสิ่งพิมพ์	3.00	0.77	3.10	0.72	3.09	0.76	0.269	0.765
4. การโฆษณาทางแผ่นป้ายโฆษณา	3.02	0.85	3.00	0.64	3.02	0.71	0.026	0.974

ตารางที่ 4.79 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

ด้านการส่งเสริมการตลาด	ต่ำกว่า 10,000		10,000-20,000		มากกว่า 20,000		F	Sig.
	บาท		บาท		บาท			
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
5. มีการลดราคาบ้าน	2.71	0.81	2.94	0.76	2.83	0.85	1.348	0.262
6. การลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย	3.24	0.97	3.50	0.88	3.85	0.87	5.078	0.007*
7. การแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน/อาคารชุด	3.22	1.01	3.42	0.87	3.46	0.86	0.943	0.391
8. การจัดให้มีการชิงโชค	3.12	1.03	3.12	0.87	3.24	1.14	0.253	0.777

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.79 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาของสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด แตกต่างกันในบางหัวข้อ คือ การโฆษณาทางโทรทัศน์ และการลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.80 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางโทรทัศน์ จำแนกรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 10,000 บาท	10,000-20,000 บาท	มากกว่า 20,000 บาท
ต่ำกว่า 10,000 บาท	3.07	-	0.951	0.071
10,000-20,000 บาท	3.12		-	0.045*
มากกว่า 20,000 บาท	3.43			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.80 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท กับ มากกว่า 20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการโฆษณาทางโทรทัศน์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 20,000 บาท

ตารางที่ 4.81 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย จำแนกรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 10,000 บาท	10,000-20,000 บาท	มากกว่า 20,000 บาท
ต่ำกว่า 10,000 บาท	3.24	-	0.273	0.005*
10,000-20,000 บาท	3.50		-	0.065
มากกว่า 20,000 บาท	3.85			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.81 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท กับ มากกว่า 20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านการส่งเสริมการตลาด หัวข้อการลดเงินดาวน์/ไม่มีดอกเบี้ย แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 20,000 บาท

ตารางที่ 4.82 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและ ภายนอกโครงการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000-20,000 บาท		มากกว่า 20,000 บาท		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
	1. ทำเลที่ตั้ง	2.88	0.56	3.10	0.74	3.20		
2. ใกล้เคียงที่ทำงาน	2.80	0.60	3.03	0.71	3.20	0.62	3.693	0.027*

ตารางที่ 4.82 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

ด้านสภาพแวดล้อมภายในและ ภายนอกโครงการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,000-20,000 บาท		มากกว่า 20,000 บาท		F	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
	3. มีรถประจำทางผ่านหลายสาย	2.90	0.74	3.01	0.71	3.22		
4. มีรถไฟฟ้า (ลอยฟ้า, ใต้ดิน)	2.29	0.96	2.56	0.88	2.26	1.22	2.041	0.133
5. ระบบไฟฟ้า แสงสว่างในชุมชน	2.93	0.79	3.04	0.55	3.02	0.77	0.417	0.659
6. ระบบประปาในโครงการ	2.93	0.88	2.96	0.57	3.04	0.63	0.376	0.687
7. ระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำเสีย	3.02	0.69	3.00	0.57	2.98	0.68	0.060	0.942
8. ถนนทางเดินทั่วทั้งชุมชน	2.95	0.74	3.05	0.60	3.15	0.70	1.034	0.358
9. ระบบการจัดการขยะมูลฝอย	2.93	0.75	2.98	0.61	3.04	0.70	0.337	0.714

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.82 พบว่า ค่า F-test ที่คำนวณได้ในบางหัวข้อมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แสดงว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกันมีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร จากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ แตกต่างกันในบางหัวข้อ คือ ใกล้เคียงที่ทำงาน จึงทำการทดสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธีการของ Least Significant Difference (LSD)

ตารางที่ 4.83 ทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจซื้อเป็นรายคู่ของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อใกล้เคียงที่ทำงาน จำแนกรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ค่าเฉลี่ย	ต่ำกว่า 10,000 บาท	10,000-20,000 บาท	มากกว่า 20,000 บาท
ต่ำกว่า 10,000 บาท	2.80	-	0.168	0.020*
10,000-20,000 บาท	3.03		-	0.322
มากกว่า 20,000 บาท	3.20			-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.83 พบว่า ผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท กับ มากกว่า 20,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อ ด้านปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ หัวข้อใกล้เคียงที่ทำงาน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท มีค่าเฉลี่ยของระดับการตัดสินใจซื้อบ้านเอื้ออาทร ต่ำกว่าผู้มาจองสิทธิที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 20,000 บาท

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี