

ชื่อเรื่อง ใ้จยค้เนการตลาตที่มีผลต่อการใช้บริการด้านสินเชือเพื่อที่อาศัยของ
ธนาคารอาคารสงคราะห์ สาขาภาพสินธุ์
ผู้วิจัย มนตรี ญาณธรรม ปริญา บธ.ม. (บริหารธุรกิจ)
กรรมการที่ปรึกษา อาจารย์ศิรินทร เลียงจินดาถาวร ประธานกรรมการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม 2551

บทคัดย่อ

การศึกษารังนี้มวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยด้าน
การตลาตที่มีผลต่อการใช้บริการด้านสินเชือเพื่อที่อาศัยของธนาคารอาคารสงคราะห์
สาขาภาพสินธุ์ 2) เพื่อศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะในการใช้บริการด้านสินเชือเพื่อที่อาศัย
ของธนาคารอาคารสงคราะห์ สาขาภาพสินธุ์

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคือ ลูกค้านาคารอาคารสงคราะห์ สาขาภาพสินธุ์ จำนวน
390ราย เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ แบบสอบถามแบบหลายตัวเลือกสำหรับข้อมูล
ลักษณะส่วนบุคคล แบบสอบถามเกี่ยวกับระดับความสำคัญของปัจจัยการตลาตที่มีผลต่อ
บริการด้านสินเชือเพื่อที่อาศัยของธนาคารอาคารสงคราะห์ สาขาภาพสินธุ์ และ
แบบสอบถามปลายเปิดสำหรับข้อเสนอแนะและปัญหา สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล
ได้แก่ อัตราร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษา พบว่า 1) ปัจจัยการตลาตที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชือเพื่อที่อาศัย
ของผู้ใช้บริการธนาคารอาคารสงคราะห์ สาขาภาพสินธุ์ ด้านผลิตภัณฑ์มีความระดับ
ความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ ด้านพนักงาน และด้านกระบวนการ 2) ปัญหาของ
ผู้ใช้บริการธนาคารอาคารสงคราะห์ สาขาภาพสินธุ์ ที่พบมากที่สุดคือ ที่จขครดไม่เพียงพอ
ธนาคารอยู่ไกล และวงเงินกู้้น้อย ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการให้บริการของธนาคารอาคาร
สงคราะห์ สาขาภาพสินธุ์ ได้แก่ ให้เพิ่มประเภทการกู้้นอกจากสินเชือเพื่อที่อาศัย รองลงมา
คือ ควรเพิ่มจำนวนเท่าของวงเงินกู้จากฐานราย ได้ปัจจุบัน และให้สามารถใ้บุคคลค้าประกัน
สินเชือได้

TITLE Marketing Factors that Effectuated Housing Credit Services of Government
Housing Bank Kalasin Branch

AUTHOR Montri Yarnthan **DEGREE** M.B.A.(Master of Business Administration)

ADVISOR Mrs. Sirintorn Liengjindathaworn Chairperson

RAJABHAT MAHA SAKHAM UNIVERSITY 2008

ABSTRACT

The objectives of this study were 1) to study the significant level of marketing factors that affected the housing loan service of the Government Housing Bank (GHB) at Kalasin Branch. 2) to study the problems and recommendation of the housing loan service of GHB at Kalasin Branch.

The samples were 390 customers of GHB at Kalasin Branch. Multiple-alternatives questionnaires about the significant level of marketing factors affecting the house loan service of GHB, and open ended questionnaires about problems and recommendation were employed to collect data. Percentage, mean and standard deviation were used for data analyzing.

The results of the study were as follows

1) The marketing factors that affect the housing loan service were product , personal and process respectively.

2) The problems for the loan service of GHB at Kalasin Branch had shown that the most significant problems were parking lot inadequacy, the bank located far from community and small amount of loans, respectively.

The recommendation of loan service had shown that GHB should increase loan service categories excluding the housing loan service, increase the amount of credit line calculated from customer' income bases, respectively and increasing loan service categories with personal guarantee