

**ชื่อเรื่องการค้นคว้าอิสระ**

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อทรัพย์สินรอการขายโดยวิธีการประมูล  
ออนไลน์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

**ผู้ประพันธ์**

ธนพร ใจปล้ำ

**หลักสูตร**

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ)

**อาจารย์ที่ปรึกษา**

อาจารย์ ดร. ชัชชญา ยอดสุวรรณ

### บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อทรัพย์สินรอการขาย (NPA) โดยวิธีการประมูลออนไลน์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ รวมถึงศึกษาทัศนคติในการใช้แอปพลิเคชัน GHB ALL HOME โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ในรูปแบบการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ที่เคยตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ ผ่านช่องทางออนไลน์ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 41-50 ปี มีสถานภาพสมรส ประกอบอาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว และมีรายได้เฉลี่ยระหว่าง 25,001-35,000 บาท โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยการซื้อทรัพย์สินรอการขาย (NPA) โดยเฉพาะด้านความปลอดภัย ด้านประเภทที่อยู่อาศัย และความสะดวกสบายในการเดินทาง

ในการวิเคราะห์ผลกระทบของปัจจัย 4C's (Customer, Cost, Convenience, Communication) พบว่าทุกด้านมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยเฉพาะด้านความสะดวกในการซื้อ (Convenience) และด้านการสื่อสาร (Communication) มีอิทธิพลมากที่สุด ขณะที่การใช้แอปพลิเคชัน GHB ALL HOME พบว่าผู้ใช้งานมีทัศนคติเชิงบวกในระดับมาก โดยให้ความเห็นว่าแอปพลิเคชันช่วยให้เข้าถึงข้อมูลได้หลากหลาย มีความสะดวก และกิจกรรมส่งเสริมการขายมีประสิทธิภาพ

ผลการวิจัยสามารถใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดและการพัฒนาแอปพลิเคชันของธนาคาร เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายผ่านช่องทางออนไลน์อย่างมีประสิทธิภาพในอนาคต

**คำสำคัญ:** ทรัพย์สินรอการขาย, ประมูลออนไลน์, GHG All Home

**Independent Study Title** Factors Influencing the Purchase of Foreclosed Properties  
by Online Auction Method of Government Housing Bank

**Author** Thanaporn Jaipum

**Degree** Master of Business Administration (Business Administration)

**Advisor** Chachaya Yodsuwan, Ph. D.

### ABSTRACT

This research aims to examine the factors influencing the purchase of non-performing assets (NPA) through online auctions conducted by the Government Housing Bank (GHB), as well as to study user attitudes toward the GHB ALL HOME application. The study employs a quantitative research methodology using a survey research design. Data were collected via questionnaires from a sample of 400 individuals who had previously purchased NPAs through the bank's online platform. Descriptive statistics and multiple regression analysis were used to analyze the data.

The results revealed that most respondents were male, aged 41–50, married, self-employed or business owners, with an average monthly income of 25,001–35,000 baht. The majority emphasized location-related factors, particularly safety, housing type, and convenience of travel, as important in their purchasing decisions.

Analysis of the 4C marketing model (Customer, Cost, Convenience, Communication) showed that all four factors significantly influenced purchase decisions, with Convenience and Communication having the greatest impact. Regarding the use of the GHB ALL HOME application, users expressed a generally positive attitude, noting that the app provides diverse information, is easy to use, and features effective promotional campaigns.

These findings offer valuable insights for the bank to enhance its marketing strategies and further develop the application, thereby improving the efficiency of online NPA sales in the future.

**Keywords:** Non-Performing Asset, Online Auction, GHB All Home