

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เดิมทีมนุษย์อาศัยอยู่ตามแหล่งธรรมชาติตามร่มไม้ หุบเขา หรือ ถ้ำ จนพัฒนามาสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อป้องกันภัยจากธรรมชาติ สัตว์อื่น รวมทั้งการป้องกันภัยจากมนุษย์ด้วยกันเอง การเลือกที่อยู่อาศัยตามแหล่งที่สามารถหาอาหาร ได้สะดวกและปลอดภัย ดังนั้นการเลือกที่อยู่อาศัยต้องมีความรู้เรื่องสิ่งแวดล้อมเกี่ยวกับปรากฏการณ์ทางธรรมชาติและทรัพยากรธรรมชาติ นอกจากนี้เราจะพบว่ารูปแบบและวัสดุในการสร้างที่อยู่อาศัยของมนุษย์ในแต่ละท้องถิ่นก็แตกต่างกันล้วนมาจากอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมทั้งสิ้น เช่น บ้านไทยหรือชุมชนอื่นในเขตร้อนชื้น จะเป็น บ้านยกพื้นใต้ถุนสูงเพื่อป้องกันน้ำท่วมและระบายอากาศได้ดีไม่ร้อนมาก หลังคาทรงจั่วแหลมเพื่อให้ น้ำฝนไหลลงได้สะดวก และวัสดุมักมาจากไม้ ซึ่งแตกต่างจากเขตอากาศอบอุ่นบ้านจะตั้งบนพื้นดิน ผนังทึบแน่น เพราะต้องการความอบอุ่น ป้องกันอากาศหนาวในฤดูหนาวที่มีหิมะตกหนัก เป็นต้น

แต่ปัจจุบันวิถีการดำรงชีวิตของมนุษย์ได้เปลี่ยนไปแล้ว การเลือกที่อยู่อาศัยก็เปลี่ยนไปด้วย ในปัจจุบันมีโครงการบ้านจัดสรรมากมายที่สร้างบ้านขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงได้รับความสนใจอย่างต่อเนื่องทั้งจากผู้ประกอบการรายเล็กและรายใหญ่ โดยเฉพาะในช่วงปี2556เป็นต้นมา ตลาดเข้าสู่ภาวะการแข่งขันรุนแรง โดยมีการเปิดโครงการเพิ่มขึ้นสูง โดยเฉพาะ โครงการคอนโดมิเนียม ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ มีการแข่งขันกันทั้งตัวสินค้าและราคา ในภาวะการแข่งขันที่รุนแรงอย่างนี้ ผู้ประกอบการรายใหญ่ย่อมได้เปรียบในการแข่งขันเนื่องด้วยเรื่องทำเลที่ตั้ง เงินทุน ชื่อเสียง และจุดแข็ง สร้างความกดดันให้กับผู้ประกอบการรายเล็กที่ยังนานวันจะมีส่วนแบ่งตลาดน้อยลง โดยทุกวันนี้ผู้ประกอบการรายใหญ่กินส่วนแบ่งของตลาดไปมากกว่า 50% สิ่งนี้ทำให้รายเล็กต้องปรับตัวและสร้างกลยุทธ์เพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้น

ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงมีความสนใจที่จะทำโครงการสหกิจศึกษา เรื่องการส่งเสริมการตลาดสำหรับโครงการบ้านจัดสรรของบริษัท พิศาลโฮม จำกัด เพื่อให้โครงการบ้านพิศาลสามารถอยู่รอดในภาวะการแข่งขันที่สูงได้ และ ทำให้โครงการบ้านพิศาลเป็นที่รู้จักมากขึ้น

## 1.2 วัตถุประสงค์

เพื่อให้โครงการบ้านพิศาลเป็นที่รู้จักมากขึ้นในกลุ่มเป้าหมายและเกิดความต้องการซื้อเพื่อเพิ่มยอดขายโครงการบ้านพิศาล

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. กลุ่มเป้าหมายรู้จักโครงการบ้านพิศาลมากขึ้น
2. ยอดขายโครงการบ้านพิศาลเพิ่มขึ้นจากเดิม
3. กลุ่มเป้าหมายจดจำโครงการบ้านพิศาลได้
4. โครงการบ้านพิศาลอยู่ในตัวเลือกของลูกค้า

## 1.4 ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตด้านเนื้อหา

เพื่อศึกษาและจัดทำเอกสารส่งเสริมการตลาดสำหรับที่อยู่อาศัยประเภทบ้านพักของ บริษัทพิศาลโฮม จำกัด

ขอบเขตด้านเวลา

เริ่มวันที่ 23 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 9 ธันวาคม 2559

ขอบเขตด้านพื้นที่

บ้านพิศาลโครงการบางขุนเทียน14 และ บ้านพิศาลโครงการท่าข้าม