

ขั้นตอนการให้บริการรับสร้างบ้าน
โดยบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน
: กรณีศึกษา บริษัท รอยแอล เฮ้าส์ จำกัด และ บริษัทไฟร์พัฒนา จำกัด

นายธนกาญจน์ ศรีเกษม

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2550
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

HOUSING CONSTRUCTION SERVICE PROCESS OF HOME BUILDER COMPANY
IN HOME BUILDER ASSOCIATION
: CASE STUDY ROYAL HOUSE CO., LTD AND FOURPATTANA CO., LTD

Mr. Tanakarn Srikasem

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development Program In Housing

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2007

Copyright of Chulalongkorn University

501695

หัวข้อวิทยานิพนธ์

ขั้นตอนการให้บริการรับสร้างบ้านโดยบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคม
ธุรกิจรับสร้างบ้าน : กรณีศึกษา บริษัท รอยแอส เฮาส์ จำกัด
และ บริษัท โฟร์พัฒนา จำกัด

โดย

นายธนกาญจน์ ศรีเกษม

สาขาวิชา

เคหการ

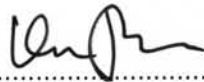
อาจารย์ที่ปรึกษา

รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภัคดี

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ



..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(ศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาลักษณ์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์



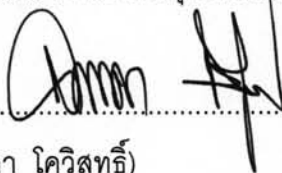
..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ สุปรียา หิรัญโร)



..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต)



..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภัคดี)



..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(นายศักดิ์ดา โควิสุทธิ)



..... กรรมการ ✓
(รองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต นิตยะ)

ธนากาญจน์ ศรีเกษม : ขั้นตอนการให้บริการรับสร้างบ้านโดยบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน: กรณีศึกษา บริษัท รอยแอล เฮาส์ จำกัด และ บริษัทไฟร์พัฒนา จำกัด. (HOUSING CONSTRUCTION SERVICE PROCESS OF HOME BUILDER COMPANY IN HOME BUILDER ASSOCIATION: CASE STUDY ROYALHOUSE CO., LTD AND FOURPATTANA CO., LTD) อ.ที่ปรึกษา รศ. มานพ พงศทัต , อ.ที่ปรึกษาร่วม ผศ.ดร.กฤษณชาติพิทยพานิชภักดิ์, 161 หน้า

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการในธุรกิจรับสร้างบ้านกว่า 120 บริษัทฯ ในจำนวนนี้ 25 บริษัทฯ เป็นสมาชิกในสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน แม้ว่ามีการก่อตั้งสมาคมแล้วก็ยังคงพบปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภค อีกทั้งยังไม่มีผู้ทำการศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบการให้บริการของบริษัทรับสร้างบ้านที่อยู่ในสมาคมอย่างชัดเจน จึงมีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาถึงลักษณะขั้นตอนการให้บริการสร้างบ้านของบริษัทที่เป็นสมาชิกในสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน รวมไปถึงการศึกษาความพึงพอใจของผู้รับบริการสร้างบ้าน โดยเลือกกรณีศึกษา บริษัทรอยแอลเฮาส์ จำกัด และบริษัท ไฟร์พัฒนา จำกัด รวมไปถึงศึกษากลุ่มผู้บริโภคที่เคยรับบริการสร้างบ้านจากทั้งสองบริษัท และงานวิจัยฉบับนี้ใช้เครื่องมือของการศึกษาด้วยการสัมภาษณ์โดยแบ่งออกเป็น (1) สัมภาษณ์ผู้บริหารสูงสุดขององค์กร และผู้จัดการของบริษัทที่มีส่วนสัมพันธ์ต่อการให้บริการ (2) สัมภาษณ์ผู้บริโภคที่เคยสร้างบ้านจากทั้งสองบริษัทฯ

จากการศึกษาพบว่าทั้งสองบริษัทในสมาคมมีความแตกต่างกันที่องค์กร คือ บริษัท รอยแอลเฮาส์ มีสาขา 5 สาขา บริษัท ไฟร์พัฒนาไม่มีสาขา และแตกต่างกันในขอบเขตการทำงานของเจ้าหน้าที่ทั้งสองบริษัทฯ ซึ่งสามารถจำแนกขั้นตอนการดำเนินงานออกเป็น 3 ช่วงระยะเวลาหลัก คือ ช่วงติดต่อลูกค้าแรกเริ่ม ช่วงให้บริการสร้างบ้านและช่วงเวลาการรับประกัน การสร้างบ้าน โดยขั้นตอนแรกมีการทำงานทั้งหมด 16 ขั้นตอน ขั้นตอนระหว่างการสร้างบ้าน 13 ขั้นตอน และขั้นตอนสุดท้าย 5 ขั้นตอน ขั้นตอนการทำงานของทั้งสองบริษัทฯส่วนใหญ่เหมือนกันแตกต่างกันที่ผู้ปฏิบัติงานในบางขั้นตอน ปัญหาข้อขัดแย้งที่ค้นพบระหว่างผู้บริโภคและบริษัทรับสร้างบ้าน คือ ความไม่เข้าใจเรื่องแบบก่อสร้างของผู้บริโภค ความไม่เข้าใจลักษณะของวัสดุก่อสร้าง การปรับเปลี่ยนแบบระหว่างก่อสร้าง อันเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดงานแก้ไขเพิ่มเติมระหว่างการให้บริการ ส่วนสาเหตุของข้อขัดแย้งนั้นเกิดขึ้นจากทั้งผู้ให้บริการและผู้รับบริการที่มีมุมมองแตกต่างกัน การรับรู้และเข้าใจในสาระของเอกสารที่แตกต่างกัน ส่วนในแง่ความพึงพอใจของผู้รับบริการจากทั้งสองบริษัทฯ พึงพอใจ ในคุณภาพมาตรฐานขององค์กร การดูแลบริการหลังการขาย และศักยภาพของทีมงานที่ประสานงาน และระดับลูกค้าตั้งแต่ 5-10 ล้านบาทขึ้นไปมีความพึงพอใจต่อแบบบ้านมาตรฐานในระดับปานกลางเท่านั้น ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการเพิ่มเติมของการบริการมากที่สุด

การศึกษาในครั้งนี้พบว่าขั้นตอนของการดำเนินงานให้บริการสร้างบ้านนั้นเป็นการปฏิบัติงานที่ละเอียดอ่อน มีรายละเอียดของการปฏิบัติงานหลายขั้นตอน และเนื่องด้วยกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายจึงควรพัฒนารูปแบบการบริการให้สอดคล้องเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า และสร้างคู่มือการบริการเพื่อช่วยสร้างความเข้าใจเรื่องการสร้างบ้านให้ชัดเจนกับผู้บริโภค และอาจช่วยลดปัญหาข้อขัดแย้งที่เกิดขึ้นได้ ดังนั้นผลการศึกษาจะช่วยเป็นประโยชน์ต่อวงการธุรกิจรับสร้างบ้านได้ในปัจจุบันและอนาคต

ภาควิชา.....เคหการ.....ลายมือชื่อนิสิต.....
 สาขาวิชา.....เคหการ.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....
 ปีการศึกษา.....2550.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

4874255825: MAJOR HOUSING

KEYWORD: HOUSING CONSTRUCTION SERVICE / HOME BUILDER COMPANY

TANAKARN SRIKASEM: HOUSING CONSTRUCTION SERVICE PROCESS OF HOME BUILDER COMPANY IN HOME BUILDER ASSOCIATION: CASE STUDY ROYALHOUSE CO., LTD AND FOURPATTANA CO., LTD. THESIS ADVISOR : ASSOC. PROF. MANOP BONGSADADT, THESIS CO-ADVISOR: ASST. PROF. KUNDOLDIBYA PANITCHPAKDI, Ph.D., 161 pp.


At present, there are more than 120 home building companies in Thailand, 25 of which are members of the Home Builder's Association. Although the association has been established for a certain period of time, some of the problems related to their customers have not been resolved and the process of their services has not been studied seriously. As a result, the main purposes of this research are to investigate the process of services provided by the home building companies which are members of the association and to study their customers' satisfaction. The subjects are Royal House Company Limited, Fourpattana Company Limited and the customers who have been serviced by these two companies. The research tool is an interview which is divided into parts (1) an interview with the top executives of the association and the managers of the two companies who are involved in service provision and (2) an interview with the customers of the two companies.

It was found that the two companies are different in terms of organization and scope of the work of their employees in that Royal House Co. has five branches while Fourpattana Co. does not have any. Regarding the scope of work of the two companies' employees, their operational procedures can be divided into 3 main phases: contacting new customers, providing housing construction services and providing housing construction insurance. The first phase involves 16 steps, the second 13 steps and the last 5 steps. The working processes of these two companies are mostly the same but one difference lies in the duties of the workers in some steps. Conflicts between the customers and the companies are mainly due to misunderstandings about the construction plan, the types of materials and adjustments to the plan during construction. These result in changes during the service phases. The causes of these conflicts arise from the fact that the customers' and the service providers' perspectives are different and their acknowledgement and understanding of the content of documents are different. As for the customers' satisfaction, they were generally satisfied with the companies' quality standards, their after-completion services and the performance of the coordinating team. On average, the customers with 5 – 10 million baht homes or higher were satisfied with the standard housing plan. This group of customers indicated that they need more services the most.

It was also found that the housing construction service process is a sensitive process. Several operational steps require thorough planning. Since the customers' needs vary, services should be adjusted to meet them. Moreover, a service manual should be provided so that the customers will have a clear understanding about housing construction, which may lessen the conflicts. The results of this study will benefit the housing construction industry both at present and in the future.

Department :Housing.....Student' s signature : 

Field of study :Housing.....Advisor' s signature : 

Academic year :2007.....Co-advisor' s signature : 

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงลงได้ด้วยดีจากกำลังใจที่สำคัญยิ่งจากคุณบิดา มารดา พี่น้อง และครอบครัวศรีเกษมทุกคนที่คอยให้กำลังใจมาโดยตลอดทำให้มีพลังกายและพลังใจช่วยให้การจัดทำวิทยานิพนธ์ผ่านพ้นไปได้ด้วยดี และในการนี้ผู้ทำวิจัยใคร่ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามรายนามต่อไปนี้

ขอขอบพระคุณ

รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่กรุณาสละเวลาอันมีค่ายิ่ง เพื่อให้คำปรึกษาตลอดการจัดทำวิทยานิพนธ์เป็นอย่างดี

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภัคดี อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม ที่มีส่วนสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ท่านคอยให้กำลังใจชี้แนะแนวทางในการจัดทำวิทยานิพนธ์อย่างดีเสมอมา

อาจารย์ท่านอื่นประจำภาควิชาเคหการทุกท่าน(ขอภัยที่มีได้เอ่ยนาม)ที่ได้ถ่ายทอดความรู้จวบจนสำเร็จการศึกษา และทั้งที่ผู้ทำวิจัยได้เคยเข้าปรึกษาข้อมูลการทำงานวิจัยในแง่มุมต่างๆ

น้องต่าย น้องอ้นและเจ้าหน้าที่ประจำภาควิชาทุกท่าน ที่ช่วยติดตามและแจ้งความคืบหน้าให้รับทราบโดยตลอดรวมถึงอำนวยความสะดวกตลอดการศึกษา

พี่ๆ เพื่อนๆ และน้องๆ ชาวเคหการทุกคนที่ให้คำแนะนำตลอดจนได้รับความช่วยเหลือพร้อมทั้งข้อเสนอแนะต่อการจัดทำวิทยานิพนธ์เป็นอย่างดี

ขอขอบคุณคุณศักดา โควิสุทธิ กรรมการผู้จัดการบริษัท รอยัลเฮาส์ จำกัด และคุณปราโมทย์ ธีรกุล กรรมการผู้จัดการบริษัท ไฟร์พัฒนา จำกัด รวมไปถึงเจ้าหน้าที่และลูกค้าทุกท่านจากบริษัททั้งสองที่เอื้อเฟื้อ การเข้าสัมภาษณ์ข้อมูลประกอบการจัดทำวิทยานิพนธ์ด้วยความเต็มใจเป็นอย่างยิ่ง

ท้ายนี้ แม้ว่าจะติดขัดปัญหาภายนอกในการทำวิทยานิพนธ์อยู่บ้างแต่ก็มีกำลังใจที่ดีในการฝ่าฟันอุปสรรค ส่งผลให้งานวิทยานิพนธ์สำเร็จไปด้วยดี และขอเป็นกำลังใจให้น้องๆทุกคนที่หยิบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ไปอ่านได้ดำเนินการจัดทำวิทยานิพนธ์ของท่านให้สำเร็จสมหวังทุกๆ ประการ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อนิสิตนักศึกษาและวงการธุรกิจรับสร้างบ้าน

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพ.....	ญ
สารบัญแผนภูมิ.....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมา และความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์การศึกษา.....	7
1.3 ขอบเขตของงานวิจัย.....	7
1.4 ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย.....	7
1.5 คำจำกัดความของงานวิจัย.....	7
บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	9
2.1 แนวคิด ทฤษฎี ด้านการบริหารจัดการโครงการ.....	10
2.2 แนวคิด ทฤษฎี ด้านการบริหารจัดการ การก่อสร้าง.....	29
2.3 แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องด้านการตลาด.....	33
2.4 แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ด้านทัศนคติและความพึงพอใจ.....	35
2.5 แนวทางการวางแผนวิเคราะห์โครงการด้วย Critical Path Method.....	39
2.6 ลักษณะของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน.....	45
2.7 สรุปกรอบแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	51
บทที่ 3 วิธีการดำเนินงานวิจัย.....	52
3.1 ขั้นตอนการดำเนินการศึกษา.....	53
3.2 กลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษา.....	54
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	59
3.4 การวิเคราะห์ผลการศึกษา.....	60
3.5 การสรุปผลและข้อเสนอแนะ.....	60

3.6 แผนการดำเนินงานวิจัยได้.....	61
บทที่ 4 ขั้นตอนการให้บริการของบริษัท รอยัลเฮาส์ จำกัดและบริษัท ไฟร์พัฒนา จำกัด.....	62
4.1 ความเป็นมาของบริษัทฯ และนโยบายการบริหารจัดการธุรกิจและองค์กร.....	63
4.2 ขั้นตอนการดำเนินงานให้บริการสร้างบ้านของบริษัท รอยัลเฮาส์ และบริษัท ไฟร์พัฒนา ตลอดขั้นตอนของการให้บริการสร้างบ้าน.....	70
4.3 ปัญหาข้อขัดแย้งที่เกิดขึ้นในมุมมองของบริษัท รอยัลเฮาส์ และบริษัท ไฟร์พัฒนา.....	105
4.4 ขั้นตอนที่ผู้บริโภคได้รับบริการจากผู้ประกอบการทั้งสองบริษัทฯ.....	109
4.5 ปัญหาข้อขัดแย้งของผู้บริโภค และความคาดหวังต่อการใช้บริการ.....	115
บทที่ 5 สรุป และข้อเสนอแนะ.....	118
5.1 ขั้นตอนการให้บริการสร้างบ้านของบริษัท รอยัลเฮาส์ จำกัด และบริษัท ไฟร์พัฒนา จำกัด.....	119
5.2 ปัญหาข้อขัดแย้งที่เกิดขึ้นในการให้บริการสร้างบ้านและความพึงพอใจของผู้บริโภค.....	133
5.3 ข้อค้นพบจากการวิจัย.....	139
5.4 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย.....	140
รายการอ้างอิง.....	146
ภาคผนวก.....	148
ตัวอย่างเอกสารของการวางมัดจำลูกค้าทำกับบริษัทรับสร้างบ้าน(ทั่วไป).....	148
ข้อมูลประกอบการวางมัดจำการทำงาน.....	149
แบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการทำวิทยานิพนธ์.....	150
ตารางเวลาเข้านัดสัมภาษณ์กลุ่มประชากร.....	155
แบบฟอร์มการตรวจและควบคุมการทำงาน.....	156
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	161

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.04 ยอดการสร้างบ้านของบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านปี 2547-2548	5
ตารางที่ 2.01 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความพึงพอใจของลูกค้า	36
ตารางที่ 2.02 ปัจจัยที่ทำให้เกิดความไม่พึงพอใจของลูกค้า	37
ตารางที่ 2.03 สรุปเวลาเริ่มต้นและแล้วเสร็จเร็วที่สุดของแต่ละกิจกรรม	42
ตารางที่ 2.04 สรุปเวลาเริ่มต้นและแล้วเสร็จช้าที่สุดของแต่ละกิจกรรม	43
ตารางที่ 2.05 ตัวอย่างตารางวิเคราะห์ วิถีวิกฤต	44
ตารางที่ 2.06 กรอบแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยในการวิเคราะห์ผลการศึกษา	51
ตารางที่ 3.01 ผู้ใช้บริการบริษัทรับสร้างบ้านจำแนกตามระดับราคาในปี 2548 (เฉพาะบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน)	55
ตารางที่ 5.01 สรุประยะขั้นตอนการให้บริการสร้างบ้าน	119
ตารางที่ 5.02 แสดงลำดับขั้นตอนการดำเนินงานให้บริการสร้างบ้านแต่ละขั้นตอน ในช่วงก่อนการสร้างบ้าน	120
ตารางที่ 5.03 แสดงลำดับขั้นตอนการดำเนินงานให้บริการสร้างบ้านแต่ละขั้นตอน ในช่วงระหว่างการสร้างบ้าน	121
ตารางที่ 5.04 แสดงลำดับขั้นตอนการดำเนินงานให้บริการสร้างบ้านแต่ละขั้นตอน ในช่วงหลังการสร้างบ้าน	121
ตารางที่ 5.05 แสดงรายละเอียด และเวลาในการทำกิจกรรมในขั้นตอนแรก	124
ตารางที่ 5.06 แสดงการวิเคราะห์หาวิถีวิกฤตของขั้นตอนการให้บริการในระยะแรก	125
ตารางที่ 5.07 แสดงการวิเคราะห์หาวิถีวิกฤตของขั้นตอนการให้บริการในระยะที่สอง	127
ตารางที่ 5.08 แสดงการวิเคราะห์หาวิถีวิกฤตของการให้บริการในระยะที่สอง	128
ตารางที่ 5.09 แสดงรายละเอียด และเวลาในการทำกิจกรรมในขั้นตอนสุดท้าย	129
ตารางที่ 5.10 แสดงการวิเคราะห์หาวิถีวิกฤตของการให้บริการในระยะสุดท้าย	130
ตารางที่ 5.11 ความแตกต่างในรูปแบบการให้บริการของบริษัท รอยัลเฮ้าส์ จำกัด และบริษัท ไพร์พัฒนา จำกัด	131
ตารางที่ 5.12 ความแตกต่างของขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัท รอยัลเฮ้าส์ และบริษัท ไพร์พัฒนา จำกัด	132
ตารางที่ 5.13 ตารางแสดงการเปรียบเทียบลำดับ ความสำคัญปัญหาและอุปสรรค ในการดำเนินการให้บริการของบริษัทรับสร้างบ้าน ระหว่าง ผู้ให้บริการและผู้รับบริการ	134

	หน้า
ตารางที่ 5.14 ลูกค้ำที่เคยใช้บริการสร้างบ้านจาก บริษัท รอยแผลแฮลส์ จำกัด.....	137
ตารางที่ 5.15 ลูกค้ำที่เคยใช้บริการสร้างบ้านจาก บริษัท ไฟร์พัฒนา จำกัด.....	137
ตารางที่ 5.16 ขั้นตอนก่อนการให้บริการ.....	141
ตารางที่ 5.17 ขั้นตอนระหว่างการให้บริการสร้างบ้าน.....	142
ตารางที่ 5.18 ขั้นตอนหลังการให้บริการ.....	143

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.01 ปริมาณกิจกรรมในโครงการก่อสร้าง ตามระยะเวลาในวงจรกิจติโครงการ.....	10
ภาพที่ 2.02 วัฏจักรของเดมมิ่ง.....	12
ภาพที่ 2.03 เทคนิคที่ใช้ในการวางแผนโครงการ.....	13
ภาพที่ 2.04 ระดับของการจัดองค์การแบบประสาน.....	14
ภาพที่ 2.05 ตัวอย่างการจัดองค์การแบบประสาน ในบริษัทออกแบบรวมก่อสร้าง.....	16
ภาพที่ 2.06 ความสัมพันธ์ระหว่างทีมบริหารโครงการกับแผนกต่างๆ ในองค์การแม่.....	17
ภาพที่ 2.07 เครือข่ายความสัมพันธ์ในการบริหารองค์การแบบประสาน.....	18
ภาพที่ 2.08 โครงสร้างของผังแจกแจงความรับผิดชอบ.....	18
ภาพที่ 2.09 โครงสร้างองค์การกรณี เจ้าของ ผู้ออกแบบ และผู้รับจ้าง.....	19
ภาพที่ 2.10 โครงสร้างองค์การกรณี เจ้าของ และผู้รับจ้างออกแบบรวมก่อสร้าง.....	20
ภาพที่ 2.11 องค์ประกอบหลักของเป้าหมายในการดำเนินงาน.....	23
ภาพที่ 2.12 ขอบเขตของผู้ควบคุมงาน.....	29
ภาพที่ 2.13 แสดงวิถีของกิจกรรม ES.....	41
ภาพที่ 2.14 โครงข่ายการเชื่อมโยงกิจกรรม.....	41
ภาพที่ 2.15 แสดงวิถีของกิจกรรม LF.....	42
ภาพที่ 2.16 แสดงวิถีของกิจกรรม LF.....	44

สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 1.01 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขต กทม.และปริมณฑล แสดงจำนวนแยกตามประเภทที่อยู่อาศัยในปี 2548-2549	1
แผนภูมิที่ 1.02 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกทม.และ ปริมณฑล แสดงจำนวน เปรียบเทียบประเภทการสร้างในปี 2548-2549	2
แผนภูมิที่ 1.03 การขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเองในรอบ 10 ปี (2540 – 2549)	3
แผนภูมิที่ 1.04 ยอดการสร้างบ้านของบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านปี 2547- 2548	4
แผนภูมิที่ 3.01 แสดงขั้นตอนการดำเนินการวิจัย	61
แผนภูมิที่ 4.01 แผนผังการทำงานบริษัททรอย แอล เฮาส์	68
แผนภูมิที่ 4.02 แผนผังการทำงานบริษัทไฟร์พัฒนา	69