ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ พฤติกรรมของนักท่องเที่ยวชาวไทยในการเลือกใช้บริการ

เกสต์เฮ้าส์ในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ผู้เขียน นายสวกฤต อินใจ

ปริญญา ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์การเมือง)

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์ พรทิพย์ เธียรธีรวิทย์ ประธานกรรมการ

รองศาสตราจารย์ สุวรัตน์ ยิบมันตะสิริ กรรมการ

รองศาสตราจารย์ สุรภร วิศิษฎ์สุวรรณ กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ เกสต์เฮ้าส์ และพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวชาวไทยในการเลือกใช้เกสต์เฮ้าส์ในอำเภอปาย จังหวัด แม่ฮ่องสอน โดยการใช้แบบสอบถามกับกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ใช้บริการเกสต์เฮ้าส์ ในอำเภอ ปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำนวน 300 ราย การวิเคราะห์ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้ บริการเกสต์เฮ้าส์ ซึ่งประกอบด้วย 4 ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านทำเล ที่ตั้ง และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยการให้น้ำหนักความสำคัญแบบลิเคิทสเกล นอกจากนั้นยังทำการทดสอบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลการใช้บริการ เกสต์เฮ้าส์ จำแนกตามกลุ่ม เพศ อายุและรายได้ โดยใช้สถิตไคว์สแควร์ ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูล เกี่ยวกับพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวชาวไทยในการใช้บริการเกสต์เฮ้าส์ ใช้สถิติเชิงพรรณนา

ผลการศึกษา พบว่านักท่องเที่ยวชาวไทย ส่วนใหญ่เป็นเพสหญิง อายุ 31 ปีขึ้นไป สถานภาพโสด การศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า อาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ เฉลี่ย 10,001–20,000 บาทต่อเดือน มีภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือและภาคกลาง ปัจจัยทางการตลาดที่ มีผลต่อการเลือกใช้บริการเกสต์เฮ้าส์ 3 อันดับแรก คือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ซึ่งประกอบด้วย สถาน ที่ตั้งใกล้แหล่งชุมชน สถานที่ตั้งใกล้แหล่งท่องเที่ยว มีที่จอดรถสะดวก และความสวยงามของ บริเวณรอบเกสต์เฮ้าส์ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งประกอบด้วย มีห้องพักให้เลือกหลาย ประเภท การตกแต่งภายในห้องพักสวยงาม ที่พักสะอาดเรียบร้อย ความปลอดภัยในชีวิตและ ทรัพย์สิน และปัจจัยด้านราคา ซึ่งประกอบด้วย มีหลายราคาให้เลือกบริการ ราคาถูกว่าที่พักประเภท อื่น แจ้งราคาห้องพักไว้อย่างชัดเจน ส่วนการทดสอบความแตกต่างในความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัย ทางการตลาดที่มีผลต่อการใช้บริการเกสต์เฮ้าส์ จำแนกตามกลุ่ม เพส อายุ และรายได้แล้ว พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่อง การตกแต่งภายในห้องพักสวยงาม และปัจจัยด้านการส่งเสริม

การตลาด ในเรื่องของการมีโปรโมชั่นพิเศษในวันสำคัญ นักท่องเที่ยวชาวไทยมีความเห็นแตกต่าง กันในกลุ่มอายุ ส่วนปัจจัยทางการตลาดอื่น ๆ นักท่องเที่ยวชาวไทย เมื่อจำแนกตามกลุ่มเพศ อายุ และรายได้แล้ว มีความเห็นไม่แตกต่างกัน

ด้านพฤติกรรมการเลือกใช้เกสต์เฮ้าส์ของนักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทางมาเที่ยวอำเภอ ปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน พบว่านักท่องเที่ยวชาวไทยส่วนใหญ่พักเกสต์เฮ้าส์ ที่มีราคาไม่เกิน 500 บาทต่อวัน ระยะเวลาพัก 2 วัน ทราบแหล่งข้อมูลในการหาที่พักเกสต์เฮ้าส์ จากอินเตอร์เน็ต นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีความพึงพอใจการให้บริการของเกสต์เฮ้าส์ด้านทำเลที่ตั้งมากเป็นอันดับ หนึ่ง



Independent Study Title Behavior of Thai Tourists in Selecting Guest Houses in Pai

District, Mae Hong Son Province

Author Mr. Swakrit Injai

Degree Master of Arts (Political Economy)

Independent Study Advisory Committee

Associate Professor Porntip Thianteerawit

Chairperson

Associate Professor Suwarut Yibmuntasiri

Member

Associate Professor Suraporn Wisitsuwan

Member

Abstract

This study examined the marketing factors that had influence on the choice for guesthouses and the behavior of Thai visitors in choosing guesthouses for accommodation in Pai District of Mae Hong Son Province. Information was based on questionnaire interview of 300 samples of Thai visitors to Pai District who stayed at guesthouses. The four marketing factors were product price, place, and promotion which were subject to weighting by Likert scale method. Chi-square test was performed to ascertain the difference in the opinion among groups of people classified by gender, age, and income. Descriptive statistics were used to describe the consumer behavior.

The findings indicated the majority of Thai visitors to Pai under study could be characterized as female, 31 year-old and above, single, bachelor's degree graduate or equivalent, private business employee, having 10,001-20,000 baht average monthly income, with domicile in northern and central regions of Thailand. The first three most influential factors determining the choice for guesthouses were found to be place product, and price, respectively. Place was singled out for the reasons of proximity to community and tourist attraction areas, convenient parking space, and beautiful surrounding of the guesthouses. The product factor was considered for the variety of accommodation types, the attractive interior design of guestrooms, cleanliness, and security in life and personal properties. Price became another important factor because of the wide range of prices for guesthouse accommodation, the relatively cheaper prices compared to other lodging services, and the clear and explicit statement about accommodation charges. The results of test for difference in opinion among groups of people about the relative importance of

various marketing factors suggested that opinions were diverse in different age groups only with respect to the product factor for beautiful interior design of guestrooms, and promotion factor for special programs in or during important holiday season. For the other marketing factors, Thai visitors in different classification by gender, and by income level expressed no difference in their opinion.

The examination on the behavior of Thai visitors to Pai District provided a conclusion that the majority of them stayed in guesthouses having room rates not exceeding 500 baht per day, stayed for 2-day duration, obtained guesthouses information from the internet, and placed prior importance to guesthouse's location as contributive factor to their satisfaction.

