

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในระยะเวลาที่ผ่านมากีฬากอล์ฟถือว่าเป็นกีฬานานาชาติที่มีความนิยมอย่างต่อเนื่องทั้งการเติบโตของจำนวนผู้เล่น จำนวนสนามและกิจกรรมทางกีฬากอล์ฟ โดยในประเทศไทย ซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดกีฬากอล์ฟที่แท้จริงประมาณ 1.5 ล้านคน ในประเทศญี่ปุ่นมีผู้สนใจเล่นกอล์ฟ ประมาณ 15 ล้านคน (ไพโรจน์ ธรรมาภิมุข, 2543) สำหรับประเทศไทยปี 2545 มีผู้เล่นกอล์ฟมากกว่า 500,000 คน มีสนามที่ได้มาตรฐานสากล ประมาณ 210 สนาม (กองบรรณาธิการ, 2545) ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2534 ที่มีสนามกอล์ฟประมาณ 80 สนาม (ไพโรจน์ ธรรมาภิมุข, 2543) และความสำคัญของกีฬากอล์ฟ นอกจากจะเป็นกีฬาที่ทำให้เกิดการออกกำลังกายด้านสุขภาพแล้วนั้น กอล์ฟยังเป็นส่วนหนึ่งของวิถีทางในการทำธุรกิจเพราะเกมส์กอล์ฟเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนทางธุรกิจขึ้น ซึ่งมีการประมาณการว่าผู้เล่นกอล์ฟทั่วโลกร้อยละ 80 อยู่ในภาคธุรกิจ (ไพโรจน์ ธรรมาภิมุข, 2543) แสดงให้เห็นว่า ปริมาณผู้เล่นกอล์ฟในแต่ละพื้นที่จะมีแนวโน้มที่สอดคล้องกับการเจริญเติบโตของภาคธุรกิจในทิศทางเดียวกัน สำหรับธุรกิจสนามฝึกซ้อมกอล์ฟเป็นหนึ่งในแปด ธุรกิจที่จะเติบโตตามการเจริญเติบโตของสนามกอล์ฟ (ดิเรก สว่างแสง, 2543) เนื่องจากกีฬากอล์ฟเป็นกีฬาที่ต้องอาศัยทักษะ ความชำนาญในการเล่นที่สูง ดังนั้น การฝึกซ้อมกอล์ฟจึงมีความสำคัญ ประกอบกับลักษณะการฝึกซ้อมที่จำเป็นต้องมีพื้นที่ พร้อมอุปกรณ์ที่เหมาะสม ส่งผลให้ความต้องการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟจึงมีอย่างต่อเนื่อง

จังหวัดเชียงใหม่ซึ่งเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจในภาคเหนือมีทิศทางการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยมีการจดทะเบียนประกอบธุรกิจการค้าที่คงอยู่ในปี 2543 เพิ่มขึ้น 48% จากปี 2538 (สำนักงานทะเบียนการค้าภายในจังหวัดเชียงใหม่, 2544) ธุรกิจสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในปี 2536 มีสนามฝึกซ้อมกอล์ฟรวม 4 สนาม และเพิ่มขึ้นเป็น 9 สนาม ในปี 2544 (สำนักงานทะเบียนการค้าภายในจังหวัดเชียงใหม่, 2544) ได้แก่ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสโมสรอิมคานา สนามฝึกซ้อมกอล์ฟพรอยด์เชียงใหม่กอล์ฟคลับ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกรีนวัลด์เชียงใหม่ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่ไคร์ฟิวเจอร์น สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกัซซัน สนามฝึกซ้อมกอล์ฟไฮลอินวัน สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่-ลำพูนกอล์ฟคลับ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสันทรายไคร์ฟกอล์ฟ สำหรับปลายปี 2545 จะมีการก่อสร้างเพิ่มอีก 1 สนาม รวมเป็น 10 สนาม และมีอัตราการเจริญเติบโตของผู้มาใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในช่วงปี 2541 – 2544 เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยปีละ 3-5% (เทียนคำ อุป็นโน, 2545)

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าธุรกิจสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่มีแนวโน้มเจริญเติบโต รวมถึงมีสภาพการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงเพิ่มสูงขึ้น อันสืบเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของผู้ให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นเพื่อให้ธุรกิจบริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ธุรกิจบริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟจึงควรทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ในการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ อันจะทำให้ธุรกิจสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาใช้ในการปรับปรุงกลยุทธ์ขององค์กรเพื่อให้สามารถให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถแข่งขันได้ในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่

1.3 นิยามศัพท์

สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ คือ สนามกอล์ฟจำลองที่ให้บริการฝึกซ้อมการตีกอล์ฟ เพื่อทราบระยะเป็นหลัก

พฤติกรรมการเลือกใช้บริการ หมายถึง กระบวนการที่ผู้บริโภคได้รับการกระตุ้นจากสิ่งกระตุ้นแล้วจึงแสดงออกในลักษณะการตอบสนองการเลือกใช้บริการ

1.4 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทราบถึงพฤติกรรมการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่

2. เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ดำเนินงานสนามฝึกซ้อมกอล์ฟเข้าใจถึงพฤติกรรมผู้บริโภคและนำผลที่ได้ไปเป็นข้อมูลในการปรับแผนการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการลูกค้า และใช้เป็นข้อมูลสนับสนุนการเปิดธุรกิจร่วมในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ