

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาในหัวข้อเรื่องพฤติกรรมการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสามารถสรุปได้ 3 ส่วน ดังนี้

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

(ตารางที่ 2 – ตารางที่ 8)

- เพศ
- อายุ
- สถานสมรส
- ระดับการศึกษา
- อาชีพ
- ระดับรายได้ต่อเดือน
- ระดับแค้นต่อ

#### ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่

(ตารางที่ 9 – ตารางที่ 35) ประกอบด้วย

- วัตถุประสงค์การเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ลักษณะบริการที่เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- วันที่ใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด
- เหตุผลที่เลือกวันใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด
- วันที่เลือกใช้บริการ และเหตุผลที่เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด
- ช่วงเวลาที่เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด
- ช่วงเวลาที่เลือกใช้บริการ และเหตุผลที่เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด
- เหตุผลที่ซัดตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ความถี่ในการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- แหล่งข้อมูลที่ได้รับรู้ข้อมูลเพื่อเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ผู้มีส่วนในการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด
- ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

- ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านกฎหมาย และการเมือง ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านสังคม ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- ปัจจัยด้านจิตวิทยา ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
- สนามฝึกซ้อมกอล์ฟที่ถูกเลือกใช้บริการ
- ความคิดเห็นภายหลังใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

### ส่วนที่ 3 ปัญหาในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่

(ตารางที่ 36 – ตารางที่ 49) ประกอบด้วย

- ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์
- ปัญหาด้านราคา
- ปัญหาช่องทางการจัดจำหน่าย
- ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด
- ปัญหาด้านบุคลากร
- ปัญหาด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ
- ปัญหาด้านกระบวนการ

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

#### ตารางที่ 2 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	325	83.8
หญิง	63	16.2
รวม	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศชายมีจำนวน 325 คน คิดเป็นร้อยละ 83.8 และเป็นเพศหญิง มีจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 16.2

#### ตารางที่ 3 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	18	4.6
20 – 29 ปี	118	30.4
30 – 39 ปี	109	28.1
40 – 49 ปี	90	23.2
50 – 59 ปี	41	10.6
60 ปีขึ้นไป	12	3.1
รวม	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20 ถึง 29 ปี มีจำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 30.4 รองลงมาคืออายุระหว่าง 30 ถึง 39 ปี มีจำนวน 109 คน คิดเป็นร้อยละ 28.1 และอายุระหว่าง 40 ถึง 49 ปี มีจำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 23.2

ตารางที่ 4 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานะสมรส

สถานะสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	189	48.7
สมรส	186	47.9
หย่าร้าง	13	3.4
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีสถานะสมรสเป็นโสดมีจำนวน 189 คน คิดเป็นร้อยละ 48.7 รองลงมาคือมีสถานะสมรสมีคู่สมรสมีจำนวน 186 คน คิดเป็นร้อยละ 47.9 และมีสถานะสมรสหย่าร้างมีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.4

ตารางที่ 5 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษาตอนต้น หรือต่ำกว่า	12	3.1
มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.	22	5.7
ปวส. หรือ อนุปริญญา	18	4.6
ปริญญาตรี	217	55.9
ปริญญาโท	115	29.6
ปริญญาเอก	4	1.0
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟส่วนใหญ่ มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีจำนวน 217 คน คิดเป็นร้อยละ 55.9 รองลงมา คือระดับปริญญาโท มีจำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 29.6 และระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.มีจำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7

ตารางที่ 6 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	46	11.9
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	138	35.6
พนักงานองค์กรเอกชน	94	24.2
เจ้าของธุรกิจ/นักธุรกิจ	75	19.3
อื่นๆ	35	9.0
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ : อื่นๆ ได้แก่ ผู้ไม่ทำงาน

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีอาชีพข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 35.6 รองลงมาพนักงานองค์กรเอกชนมีจำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 24.2 และเป็นเจ้าของธุรกิจหรือมีธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3

ตารางที่ 7 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับรายได้ต่อเดือน

ระดับรายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
10,000 บาท หรือต่ำกว่า	55	14.2
10,001 – 20,000 บาท	72	18.6
20,001 – 30,000 บาท	105	27.1
30,001 – 40,000 บาท	58	14.9
40,001 – 50,000 บาท	39	10.1
มากกว่า 50,000 บาท	59	15.2
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีรายได้ต่อเดือน 20,001 ถึง 30,000 บาท มีจำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 27.1 รองลงมาคือ 10,001 ถึง 20,000 บาทต่อเดือน มีจำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 18.6 และมากกว่า 50,000 บาท มีจำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 15.2

ตารางที่ 8 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับแต้มต่อ(Handicap)

ระดับแต้มต่อ (Handicap)	จำนวน	ร้อยละ
36 – 24 แต้ม	203	52.3
23 – 18 แต้ม	86	22.2
17 – 12 แต้ม	57	14.7
11 – 1 แต้ม	29	7.5
0 แต้ม (Professional)	13	3.4
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ มีระดับแต้มต่อ 36 ถึง 24 แต้ม มีจำนวน 203 คน คิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมาคือระดับ 23 ถึง 18 แต้ม มีจำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 22.2 และระดับ 17 ถึง 12 แต้ม มีจำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 14.7

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 9 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม วัตถุประสงค์การเลือกใช้บริการ สนาม ฝึกซ้อมกอล์ฟ

วัตถุประสงค์การเลือกใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
ฝึกซ้อมฝีมือ	370	95.4
พักผ่อน	138	36.6
เป็นที่นัดพบ	56	14.4
ติดต่อธุรกิจ	20	5.2
ออกกำลังกาย	297	76.5
พบเพื่อน / สังสรรค์กับเพื่อน	125	32.2
รอเวลา(เพื่อไปรับครอบครัวเป็นต้น)	35	9.0
อื่นๆ	6	1.5

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 388 คน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีวัตถุประสงค์การเลือกใช้บริการสนาม ฝึกซ้อมกอล์ฟ เพื่อการฝึกซ้อมฝีมือ จำนวน 370 คน คิดเป็นร้อยละ 95.4 รองลงมาคือเพื่อการออก กกำลังกาย จำนวน 297 คน คิดเป็นร้อยละ 76.5 และ การพักผ่อน จำนวน 138 คน คิดเป็น ร้อยละ 36.6

ตารางที่ 10 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะบริการที่เลือกใช้  
จากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ลักษณะบริการจากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้ช่องฝึกซ้อมเพื่อฝึกซ้อมตีกอล์ฟ	377	97.2
ใช้กรีนเพื่อซ้อม ชิพ / พัต	171	44.1
ใช้บ่อทรายเพื่อซ้อมระเบิดทราย	83	21.4
เรียนกอล์ฟจากผู้ฝึกสอน / โรงเรียนกอล์ฟ	68	17.5
ใช้บริการร้านขายของ / อุปกรณ์กอล์ฟ	49	12.6
ใช้บริการร้านอาหาร / เครื่องดื่ม	157	40.5
อ่านนิตยสาร / ดูโทรทัศน์	23	5.9

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 388 คน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 10 พบว่าตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เลือกใช้บริการช่องฝึกซ้อมเพื่อฝึกซ้อมตีกอล์ฟ จำนวน 377 คน คิดเป็นร้อยละ 97.2 รองลงมา ใช้กรีนเพื่อซ้อมชิพ หรือ พัต จำนวน 171 คน คิดเป็นร้อยละ 44.1 และ ใช้บริการร้านอาหาร หรือ เครื่องดื่ม จำนวน 157 คน คิดเป็นร้อยละ 40.5

ตารางที่ 11 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวันที่เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด

วันที่เลือกใช้บริการมากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
วันจันทร์ – วันศุกร์	218	56.2
วันเสาร์ – วันอาทิตย์	130	33.5
อื่นๆ (วันที่มาใช้บริการไม่แน่นอน)	40	10.3
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้บริการจากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุดในวันจันทร์ ถึง วันศุกร์ จำนวน 218 คน คิดเป็นร้อยละ 56.2 รองลงมา เป็นวันเสาร์ ถึงวันอาทิตย์ จำนวน 130 คน คิดเป็นร้อยละ 33.5



ตารางที่ 12 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลที่เลือกวันใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด

เหตุผลที่เลือกวันใช้บริการมากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ต้องทำงานมีเวลาว่าง	180	46.4
เป็นวันที่ติดต่อธุรกิจได้สะดวก	23	5.9
ต้องออกนอกบ้านจึงมีโอกาสไป สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	121	31.1
เป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย	98	25.2
อื่นๆ (ไม่มีเวลาเพียงพอต่อการออกรอบ)	64	16.4

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 388 คน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีเหตุผลที่ใช้เลือกวันใช้บริการจากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด คือไม่ต้องทำงานมีเวลาว่าง จำนวน 180 คน คิดเป็นร้อยละ 46.4 รองลงมา เพราะต้องออกนอกบ้านจึงมีโอกาสไปสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ จำนวน 121 คน คิดเป็นร้อยละ 31.1 และเป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 25.2

ตารางที่ 13 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวันที่เลือกใช้บริการ และเหตุผลที่เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด

วันที่เลือกใช้บริการมากที่สุด เหตุผลที่เลือกวันใช้บริการ	วันจันทร์ – วันศุกร์		วันเสาร์ – วันอาทิตย์		วันที่มาใช้บริการไม่แน่นอน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ต้องทำงานมีเวลาว่าง	42	19.3	104	80.0	34	85.0
เป็นวันที่ติดต่อธุรกิจได้สะดวก	17	7.8	3	2.3	3	7.5
ต้องออกนอกบ้านจึงมีโอกาสไปสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	99	45.4	13	10.0	9	22.5
เป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย	45	20.6	47	36.2	6	15.0
อื่นๆ (ไม่มีเวลาเพียงพอต่อการออกรอบ)	58	26.6	-	-	6	15.0

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการ วันจันทร์ ถึง วันศุกร์ มากที่สุด จำนวน 218 คน วันเสาร์ ถึง วันอาทิตย์ มากที่สุด จำนวน 130 คน และวันที่มาใช้บริการไม่แน่นอน จำนวน 40 คน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกใช้บริการ วันจันทร์ ถึง วันศุกร์ จำนวน 218 คนส่วนใหญ่ มีเหตุผลที่ต้องออกนอกบ้านจึงมีโอกาสไปสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ จำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 45.4 รองลงมา มีเหตุผลว่าไม่มีเวลาเพียงพอต่อการออกรอบ จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 26.6 และ เป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 20.6 สำหรับ ผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกใช้บริการ วันเสาร์ ถึง วันอาทิตย์ จำนวน 130 คน ส่วนใหญ่ มีเหตุผลว่าไม่ต้องทำงานมีเวลาว่าง จำนวน 104 คน คิดเป็นร้อยละ 80.0 รองลงมา มีเหตุผลว่าเป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 26.6 และต้องออกนอกบ้านจึงมีโอกาสไปสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 ในขณะที่ ผู้บริโภคที่มีวันที่มาใช้บริการไม่แน่นอน จำนวน 40 คน นั้น มีเหตุผลว่าไม่ต้องทำงานมีเวลาว่างมากที่สุด จำนวน 34 คน คิดเป็น ร้อยละ 85.0

ตารางที่ 14 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงเวลาที่เลือกใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด

ช่วงเวลาที่ผู้บริโภคลเลือกใช้บริการมากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
06.00 – 08.00 น.	3	0.8
08.01 – 10.00 น.	24	6.2
10.01 – 12.00 น.	5	1.3
12.01 – 14.00 น.	12	3.1
14.01 – 16.00 น.	38	9.8
16.01 – 18.00 น.	112	28.9
18.01 – 20.00 น.	184	47.4
20.01 – 22.00 น.	10	2.6
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เลือกใช้บริการจากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด ใช้บริการช่วงเวลา 18.01 ถึง 20.00 น. จำนวน 184 คน คิดเป็นร้อยละ 47.4 รองลงมา เป็นช่วงเวลา 16.01 ถึง 18.00 น. จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28.9 และช่วงเวลา 14.01 ถึง 16.00 น. จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8

ตารางที่ 15 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงเวลาที่เลือกใช้บริการ และ เหตุผลที่เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด

ช่วงเวลาที่เลือกใช้บริการมากที่สุด เหตุผลที่เลือกช่วงเวลาให้บริการ	6.00 – 8.00 น.		8.01 – 10.00 น.		10.01 – 12.00 น.	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นช่วงเวลาก่อนไปทำงาน	3	100	-	-	3	60.0
เป็นช่วงเวลาที่คนใช้บริการน้อย	-	-	6	25.0	-	-
เป็นวันที่ติดต่อบริการได้สะดวก	-	-	-	-	-	-
เป็นช่วงเวลาที่ว่างรอนเวลา กลับบ้าน / รับครอบครัว	-	-	3	12.5	-	-
เป็นช่วงเวลาที่อากาศสบายต่อการฝึกซ้อม	-	-	15	62.5	3	60.0
เป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย	-	-	3	12.5	-	-
อื่นๆ (เป็นช่วงเวลาที่ว่างหลังจากทำงาน)	-	-	3	12.5	-	-

ช่วงเวลาที่เลือกใช้บริการมากที่สุด เหตุผลที่เลือกช่วงเวลาให้บริการ	12.01 – 14.00 น.		14.01 – 16.00 น.		16.01 – 18.00 น.	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นช่วงเวลาก่อนไปทำงาน	-	-	-	-	3	2.7
เป็นช่วงเวลาที่คนใช้บริการน้อย	-	-	6	15.8	12	10.7
เป็นวันที่ติดต่อบริการได้สะดวก	-	-	-	-	8	7.1
เป็นช่วงเวลาที่ว่างรอนเวลา กลับบ้าน / รับครอบครัว	9	42.9	3	7.9	49	43.2
เป็นช่วงเวลาที่อากาศสบายต่อการฝึกซ้อม	9	42.9	10	26.3	57	50.9
เป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย	-	-	7	18.4	22	19.6
อื่นๆ (เป็นช่วงเวลาที่ว่างหลังจากทำงาน)	3	14.3	21	55.3	8	7.1

ช่วงเวลาที่เลือกใช้บริการมากที่สุด เหตุผลที่เลือกช่วงเวลาให้บริการ	18.01 – 20.00 น.		20.01 – 22.00 น.		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นช่วงเวลาก่อนไปทำงาน	-	-	-	-	9	2.3
เป็นช่วงเวลาที่คนใช้บริการน้อย	-	-	3	30	27	6.9
เป็นวันที่ติดต่อบริการได้สะดวก	-	-	-	-	8	2.0
เป็นช่วงเวลาที่ว่างรอนเวลา กลับบ้าน / รับครอบครัว	66	35.9	-	-	130	33.5
เป็นช่วงเวลาที่อากาศสบายต่อการฝึกซ้อม	107	58.2	7	70	208	53.6
เป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย	27	14.7	-	-	59	15.2
อื่นๆ (เป็นช่วงเวลาที่ว่างหลังจากทำงาน)	38	20.7	-	-	73	18.8

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 388 คน มีการใช้บริการ ช่วงเวลา 06.00 ถึง 08.00 น. จำนวน 3 คน ช่วงเวลา 08.01 ถึง 10.00 น. จำนวน 24 คน ช่วงเวลา 10.01 – 12.00 น. จำนวน 5 คน ช่วงเวลา 12.01 ถึง 14.00 น. จำนวน 12 คน ช่วงเวลา 14.01 ถึง 16.00 น. จำนวน 38 คน ช่วงเวลา 16.01 – 18.00 น. จำนวน 112 คน ช่วงเวลา 18.01 – 20.00 น. จำนวน 184 คน และ ช่วงเวลา 20.01 – 22.00 น. จำนวน 10 คน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 388 คน ส่วนใหญ่เลือกใช้บริการในช่วงเวลาต่างๆ เพราะ เป็นช่วงเวลาที่อากาศสบายต่อการฝึกซ้อม จำนวน 208 คน คิดเป็นร้อยละ 53.6 รองลงมา เป็นช่วงเวลา รอเวลากลับบ้าน รับครอบครัว จำนวน 130 คน คิดเป็นร้อยละ 33.5 โดยช่วงเวลา 18.01 ถึง 20.00 น. ที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้บริการมากที่สุด จำนวน 184 คน ส่วนใหญ่มีเหตุผล เพราะเป็นช่วงเวลาที่อากาศสบายต่อการฝึกซ้อม จำนวน 107 คน คิดเป็นร้อยละ 58.2 รองลงมา เป็นช่วงเวลาว่างรอเวลากลับบ้าน รับครอบครัว จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 35.9 และเป็นช่วงเวลาว่างหลังทำงาน จำนวน 38 คน คิดเป็น ร้อยละ 20.7



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 16 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลที่ใช้ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

เหตุผลที่ผู้บริโภคลือกใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	จำนวน	ร้อยละ
สินค้า(เช่น ลูกกอล์ฟ,แผ่นรองตี เป็นต้น) มีคุณภาพ	90	23.2
สนามขาวมากพอต่อระยะการตี	50	12.9
มีความเหมือนจริงกับสนามกอล์ฟ	21	5.4
มีบริการหลักให้เลือกหลายประเภท (มีกรีน พัท / ชิพ, มีบ่อทราย เป็นต้น)	64	16.5
มีบริการเสริมให้เลือก (มีผู้ฝึกสอน , มีร้านอาหาร เป็นต้น)	50	12.9
มีกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง (เช่นมีรางวัลตีแม่นยำ เป็นต้น)	13	5.0
มีการโฆษณา / ประชาสัมพันธ์ ที่ดี	-	-
มีการให้ส่วนลด พิเศษ	23	5.9
ค่าบริการหลัก(เช่นราคาลูกกอล์ฟ)ถูกกว่าที่อื่น	74	19.1
ค่าบริการเสริม(เช่นค่าอาหาร) ถูกกว่าที่อื่น	16	4.1
มีการตกแต่งสถานที่ที่ทันสมัย,สวยงาม	35	9.0
สถานที่มีความสะอาด	61	15.7
มีความสะดวกต่อการเดินทาง / รถไม่ติด	230	59.3
ใกล้ที่ทำงาน	118	30.4
ใกล้ที่พักอาศัย	195	50.3
มีความรวดเร็วในการบริการ	57	14.7
มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ (เช่น เก้าอี้)	63	16.2
มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน	12	3.1
พนักงานบริการดี	50	12.9
มีกระบวนการบริการที่เป็นมาตรฐาน	14	3.6
อื่นๆ	24	1.2

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 388 คน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 388 คน ส่วนใหญ่ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ จาก เหตุผลด้านความสะดวกต่อการเดินทาง รถไม่ติด จำนวน 230 คน คิดเป็นร้อยละ 59.3 รองลงมาคือ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักจำนวน 195 คน คิดเป็นร้อยละ 50.3 และ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟที่ใกล้ที่ทำงาน จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 30.4

ตารางที่ 17 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความถี่ในการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ความถี่	จำนวน	ร้อยละ
เดือน ละ ครั้ง	31	8.0
3 สัปดาห์ / 1 ครั้ง	19	4.9
2 สัปดาห์ / 1 ครั้ง	53	13.7
1 สัปดาห์ / 1 ครั้ง	95	24.5
2 - 4 ครั้ง ต่อสัปดาห์	149	35.8
มากกว่า 4 ครั้ง ต่อสัปดาห์	34	8.8
อื่นๆ (ความถี่การใช้บริการไม่แน่นอน)	17	4.4
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความถี่ในการเลือกมาใช้บริการ 2 ถึง 4 ครั้ง ต่อสัปดาห์ มีจำนวน 149 คน คิดเป็น ร้อยละ 35.8 รองลงมาคือ ความถี่ 1 สัปดาห์ ต่อ 1 ครั้ง มีจำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5 และ ความถี่ 2 สัปดาห์ ต่อ 1 ครั้ง มีจำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.7

ตารางที่ 18 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งข้อมูลที่ได้รับรู้ข้อมูล เพื่อเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

แหล่งข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
แผ่นพับ / ใบปลิว	26	6.7
ป้ายโฆษณา	85	21.9
หนังสือพิมพ์	22	5.7
นิตยสาร	9	2.3
วิทยุ	6	1.5
Internet	-	-
พนักงานขายตรงมาเชิญชวน	8	2.1
ครอบครัว	53	13.7
เพื่อนร่วมงาน	136	35.1
เพื่อนสนิท	219	56.4
ผู้ที่เกี่ยวข้องช่องทางธุรกิจ	40	10.3
อื่นๆ(ป้ายชื่อสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ)	35	9.0

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 388 คน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ใช้ช่องทางในการหาแหล่งข้อมูลเพื่อใช้เลือกบริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ส่วนใหญ่ รับรู้ข้อมูลจากเพื่อนสนิท จำนวน 219 คน คิดเป็นร้อยละ 56.4 รองลงมา รับรู้ข้อมูลจากเพื่อนร่วมงาน จำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 35.1 และจากป้ายโฆษณา จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 21.9



ตารางที่ 19 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามผู้มีส่วนในการตัดสินใจ  
เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด

ผู้มีส่วนในการตัดสินใจ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อนสนิท	104	26.8
เพื่อนร่วมงาน	53	13.7
ผู้ที่ต้องติดต่อเกี่ยวของทางธุรกิจ	8	2.1
ครอบครัว	34	8.8
ตัดสินใจด้วยตัวเอง	189	48.7
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ด้วยการตัดสินใจด้วยตัวเอง จำนวน 189 คน คิดเป็นร้อยละ 48.7 รองลงมา เป็นเพื่อนสนิทที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ จำนวน 104 คน คิดเป็นร้อยละ 26.8 และ เป็นเพื่อนร่วมงานที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.7

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า)	78 20.1	152 39.2	124 32.0	18 4.6	16 4.1	3.66	มาก
2. ปริมาณช่องฝึกซ้อม (มาก, น้อย)	56 14.4	222 57.2	98 25.3	6 1.5	6 1.5	3.81	มาก
3. ความยาวของสนามฝึก ซ้อมกอล์ฟ (350 หลา ,300 หลา เป็นต้น)	51 13.1	159 41.0	146 37.6	29 7.5	3 0.8	3.58	มาก
4. ความเหมือนจริงของ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำ กรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม)	47 12.1	122 31.4	151 38.9	57 14.7	11 2.8	3.35	ปาน กลาง
5. คุณภาพแผ่นหญ้าเทียม รองดี	79 20.4	224 57.7	72 18.6	10 2.6	3 0.8	3.94	มาก
6. มีกรีนสำหรับซ้อมพัต / ชิพ	45 11.6	172 44.3	116 29.9	41 10.6	14 3.6	3.49	ปาน กลาง
7. มีบ่อทรายสำหรับซ้อม ระเบิดทราย	39 10.1	123 31.7	141 36.3	53 13.7	32 8.2	3.21	ปาน กลาง
8. มีเครื่องดึงลูกกอล์ฟ	117 30.2	157 40.5	95 24.5	12 3.1	7 1.8	3.94	มาก
9. มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ	47 12.1	99 25.5	148 38.1	56 14.4	38 9.8	3.15	ปาน กลาง
10. มีอุปกรณ์พักผ่อน หย่อนใจ (เช่น โทรทัศน์, หนังสือพิมพ์, นิตยสาร)	9 2.3	36 9.3	210 54.1	105 27.1	28 7.2	2.72	ปาน กลาง
11. มีร้านอาหาร	25 6.4	97 25.0	197 50.8	69 17.8	- -	3.20	ปาน กลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.45	ปาน กลาง

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) ปริมาณช่องฝึกซ้อม (มาก, น้อย) ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ( 350 หลา, 300 หลา ) คุณภาพแผ่นหญ้าเทียมรองดี และการมีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ความเหมือนจริงของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำ กรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม) มีกรีนสำหรับซ้อมพัต ชิพ มีบ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิดทราย มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ และมีอุปกรณ์พักผ่อนหย่อนใจ (เช่น โทรทัศน์ ,หนังสือพิมพ์ , นิตยสาร)

ตารางที่ 21 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวนร้อยละ	จำนวนร้อยละ	จำนวนร้อยละ	จำนวนร้อยละ	จำนวนร้อยละ		
1. ราคาลูกกอล์ฟ ต่อ ถาด	66	175	131	8	8	3.72	มาก
	17	45.1	33.8	2.1	2.1		
2. ราคาเครื่องดื่ม / อาหาร	15	114	220	33	6	3.25	ปานกลาง
	3.9	29.4	56.7	8.5	1.5		
3. การกำหนดราคาขายที่ชัดเจน	36	194	137	21	-	3.63	มาก
	9.3	50.0	35.3	54	-		
4. รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต	13	72	145	77	81	2.63	ปานกลาง
	3.4	18.6	37.4	19.8	20.9		
	ค่าเฉลี่ยรวม					3.45	ปานกลาง

จากตารางที่ 21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ราคาลูกกอล์ฟ ต่อ ถาด และ การกำหนดราคาขายที่ชัดเจน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ราคาเครื่องดื่ม และ อาหาร และ รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

ตารางที่ 22 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. การโฆษณาผ่านใบปลิว / แผ่นพับ	3 0.8	62 16.0	156 40.2	130 33.5	37 9.5	2.64	ปาน กลาง
2. การโฆษณาผ่านป้าย โฆษณา	9 2.3	86 22.2	149 38.4	113 29.1	31 8.0	2.81	ปาน กลาง
3. การโฆษณาผ่าน หนังสือพิมพ์ / นิตยสาร	6 1.5	51 13.1	154 39.7	143 36.9	34 8.8	2.61	ปาน กลาง
4. การโฆษณาผ่าน Internet	3 0.8	22 5.7	139 35.8	151 38.9	73 18.8	2.30	น้อย
5. การโฆษณาผ่าน วิทยุ	9 2.3	34 8.8	161 41.5	140 36.1	44 11.3	2.54	ปาน กลาง
6. การให้ส่วนลดพิเศษ เฉพาะสมาชิก	54 13.9	159 41.0	115 29.6	40 10.3	20 5.2	3.48	ปาน กลาง
7. การให้ส่วนลดเมื่อซื้อ ลูกกอล์ฟ เป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ลูก / 100 บาท)	111 28.6	165 42.5	96 24.7	8 2.1	8 2.1	3.93	มาก
8. การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าราคาถูก กว่า ราคาช่วงเย็น)	43 11.1	133 34.3	159 41.0	42 10.8	11 2.8	3.39	ปาน กลาง
9. มีการแจกรางวัลขณะ ซ้อมตี (เช่นแจกรางวัล ความแม่นยำ กับผู้ตีลง ตระกร้า)	36 9.3	86 22.2	177 45.6	60 15.5	29 7.5	3.10	ปาน กลาง
10. มีการจับรางวัลชิงโชค	47 12.1	55 14.2	181 46.6	80 20.6	25 6.4	3.04	ปาน กลาง
						ค่าเฉลี่ยรวม 2.98	ปาน กลาง

จากตารางที่ 22 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกอล์ฟ เป็นชุด (เช่น ชื้อ 5 ถาด ต่อ 100 บาท) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การโฆษณาผ่านใบปลิว หรือแผ่นพับ การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา การโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสาร การโฆษณาผ่านวิทยุ การให้ส่วนลดพิเศษเฉพาะสมาชิก การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าราคาถูกกว่า ราคาช่วงเย็น) มีการแจกรางวัลชนะเลิศ (เช่น แจกรางวัลความแม่นยำ กับผู้ตีลงตระกร้า ) และ มีการจับรางวัลชิงโชค ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย เป็นการโฆษณาผ่าน อินเทอร์เน็ต

ตารางที่ 23 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. ที่ตั้งสนามฝึกซ้อม กอล์ฟ ใกล้ ที่พักอาศัย	162	187	32	7	-	4.29	มาก
	41.8	48.2	8.2	1.8	-		
2. ที่ตั้งสนามฝึกซ้อม กอล์ฟ ใกล้ ที่ทำงาน	111	185	61	31	-	3.96	มาก
	28.6	47.7	15.7	8.0	-		
3. สถานที่จอดรถสะดวก	136	215	33	4	-	4.24	มาก
	35.1	55.4	8.5	1.0	-		
4. มีการคมนาคมที่ สะดวก (รถไม่ติด)	142	214	24	8	-	4.26	มาก
	36.6	55.2	6.2	2.1	-		
ค่าเฉลี่ยรวม						4.18	มาก

จากตารางที่ 23 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยทุกปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่ทำงาน สถานที่จอดรถสะดวก และมีการคมนาคมที่สะดวก

ตารางที่ 24 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านบุคลากร	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ / ให้บริการอย่างรวดเร็ว	71 18.3	183 47.2	118 30.4	13 3.4	3 0.8	4.26	มาก
2. พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา และความต้องการของลูกค้า	82 21.1	208 53.6	89 22.9	9 2.3	- -	3.93	มาก
3. พนักงานมีความรู้เรื่องกีฬากอล์ฟ	33 8.5	111 28.6	188 48.5	56 14.4	- -	3.31	ปานกลาง
4. พนักงาน สุภาพ / อธิษาศัยดี / มีมารยาท / ซื่อสัตย์	147 37.9	168 43.3	64 16.5	9 2.3	- -	4.16	มาก
5. พนักงาน ใช้ภาษา / พูดจา กับลูกค้ารู้เรื่อง	91 23.5	222 57.2	66 17.0	7 1.6	2 0.7	4.01	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.93	มาก

จากตารางที่ 24 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ และการให้บริการอย่างรวดเร็ว พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา และความต้องการของลูกค้า พนักงานมีความสุภาพ อธิษาศัยดี มีมารยาท ซื่อสัตย์ และพนักงานใช้ภาษาพูดจา กับลูกค้ารู้เรื่อง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง คือพนักงานมีความรู้เรื่องกีฬากอล์ฟ

ตารางที่ 25 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อม  
กอล์ฟ

ปัจจัย ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. ความสะอาดของสนาม ฝึกซ้อมกอล์ฟ(เช่น ห้องน้ำ สะอาด, ทางเดินสะอาด เก้าอี้สะอาด)	119 30.7	214 55.2	55 14.2	- -	- -	4.16	มาก
2. ความทันสมัยและสวย งามของสนามฝึกซ้อม กอล์ฟ (เช่น การตกแต่งที่ ทันสมัย)	89 22.9	190 49.0	100 25.8	9 2.3	- -	3.92	มาก
3. มีระบบระบายอากาศที่ ดี ไม่อึดอัด	175 45.1	180 46.4	33 8.5	- -	- -	4.36	มาก
4. สิ่งอำนวยความสะดวก เพียงพอ (เช่น มีที่นั่งพัก เพียงพอ)	62 16.0	240 61.9	86 22.2	- -	- -	3.93	มาก
5. ความปลอดภัยในทรัพย์สิน	153 39.4	197 50.8	38 9.8	- -	- -	4.29	มาก
6. ความปลอดภัยในร่าง กายขณะการฝึกซ้อมตี กอล์ฟ (เช่น ความห่าง ระหว่างช่องฝึกซ้อมมี ความห่างพอ)	143 36.9	216 55.7	25 6.4	4 1.0	- -	4.28	มาก
7. รูปแบบการแต่งกาย พนักงาน	12 3.1	77 19.8	212 54.6	75 19.3	12 3.1	3.00	ปาน กลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.99	มาก

จากตารางที่ 25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำสะอาด ทางเดิน

สะอาด (เก้าอี้สะอาด) ความทันสมัยและสวยงามของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (มีการตกแต่งที่ทันสมัย) มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ (เช่น มีที่นั่งเพียงพอ) ความปลอดภัยในทรัพย์สิน และความปลอดภัยในร่างกายขณะการฝึกซ้อมตีกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมีความห่างพอ) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ รูปแบบการแต่งกายพนักงาน

ตารางที่ 26 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านกระบวนการ	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. มีการคิดค่าบริการ / ชำระเงิน ที่ถูกต้อง	69 17.8	224 57.7	89 22.9	3 0.8	3 0.8	3.90	มาก
2. มีการจัด คิว (ลำดับมา ก่อน-หลัง) เมื่อรอรับ บริการ	84 21.6	193 49.7	93 24.0	117 4.4	1 0.3	3.87	มาก
3. มีความรวดเร็วในการ ซื้อลูกกอล์ฟ	69 17.8	218 56.2	94 24.2	7 1.8	- -	3.89	มาก
4. มีความรวดเร็วในการ ชำระเงิน	50 12.9	212 54.6	120 30.9	6 1.5	- -	3.78	มาก
5. มีความรวดเร็วในการ เก็บลูกกอล์ฟ	32 8.2	148 38.1	159 41.0	33 8.5	16 4.1	3.37	ปาน กลาง
6. มีการแจ้งข่าวสารการ ให้บริการ กับลูกค้าที่ รวด เร็ว ชัดเจน (เช่น วันที่หยุด ให้บริการ, เวลาการเก็บ ลูกกอล์ฟ)	37 9.5	147 37.9	150 38.7	42 10.8	9 2.3	3.41	ปาน กลาง
7. มีป้ายแจ้งราคาสินค้า ชัดเจน	45 11.6	180 46.4	139 35.8	21 5.5	2 0.7	3.62	มาก
8. เวลา เปิด - ปิด ของ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	39 10.1	206 53.1	109 28.1	31 8.0	3 0.8	3.63	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.68	มาก



จากตารางที่ 26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีการคิดค่าบริการ และชำระเงินที่ถูกต้อง มีการจัดลำดับการรอรับบริการ มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ มีความรวดเร็วในการชำระเงิน มีป้ายแจ้งราคาสินค้าชัดเจน และเวลา เปิด - ปิด ของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ และมีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้าที่รวดเร็วชัดเจน (เช่น วันที่หยุดให้บริการ เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ)

ตารางที่ 27 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวนร้อยละ	จำนวนร้อยละ	จำนวนร้อยละ	จำนวนร้อยละ	จำนวนร้อยละ		
ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจประเทศ	21 5.4	76 19.6	185 47.7	78 20.1	28 7.2	2.95	ปานกลาง

จากตารางที่ 27 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยทุกปัจจัยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ สภาพความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจประเทศ

ตารางที่ 28 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านเทคโนโลยี	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ					แปลผล	
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด		ค่าเฉลี่ย
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
การมีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ที่ใช้ตรวจจับวงสวิง และ แสดงผลการตีทางระบบ กราฟิก ซึ่งสามารถใช้ใน สถานที่ใดก็ได้	42 10.8	146 37.8	148 38.0	35 9.0	17 4.4	3.41 ปาน กลาง	

จากตารางที่ 28 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการ  
ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยทุกปัจจัยมี  
ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การมีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ที่ใช้ตรวจจับวงสวิง และแสดงผลการตีทาง  
ระบบกราฟิก ซึ่งสามารถใช้ในสถานที่ใดก็ได้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 29 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านกฎหมาย และการเมืองที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อม  
กอล์ฟ

ปัจจัย ด้านกฎหมาย และการเมือง	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
มีการออกกฎหมาย เพิ่ม/ ลดภาษีอุปกรณ์ หรือสิ่ง เกี่ยวข้องกับกีฬากอล์ฟ	52 13.4	89 22.9	160 41.2	62 16.0	25 6.4	3.20	ปาน กลาง

จากตารางที่ 29 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกฎหมาย และการเมือง  
ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อย  
ทุกปัจจัยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การออกกฎหมาย เพิ่ม ลด ภาษีอุปกรณ์หรือสิ่ง  
เกี่ยวข้องกับกีฬากอล์ฟ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 30 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านสังคม ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านสังคม	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. ครอบครัวมีผลต่อการ เลือกใช้บริการสนามฝึก ซ้อมกอล์ฟ	26 6.7	116 29.9	153 39.4	66 17.0	27 7.0	3.12	ปาน กลาง
2. เพื่อนสนิทมีผลต่อการ เลือกใช้บริการสนามฝึก ซ้อมกอล์ฟ	52 13.4	159 41.0	139 35.8	29 7.5	9 2.3	3.55	ปาน กลาง
3. บุคคลในที่ทำงานมีผล ต่อการเลือกใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	19 4.9	118 30.4	185 47.7	44 11.3	22 5.7	3.17	ปาน กลาง
4. ผู้ฝึกซ้อมกอล์ฟที่มีชื่อ เสียงมาใช้บริการสนามฝึก ซ้อมกอล์ฟนั้นอยู่	27 7.0	80 20.6	150 38.7	81 20.9	50 12.9	2.87	ปาน กลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.17	ปาน กลาง

จากตารางที่ 30 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านสังคม ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ กลุ่มอ้างอิงที่เป็นเพื่อนสนิทมีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ กลุ่มอ้างอิงที่เป็นครอบครัวมีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ กลุ่มอ้างอิงที่เป็นบุคคลในที่ทำงานมีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ กลุ่มอ้างอิงที่เป็นผู้ฝึกซ้อมกอล์ฟที่มีชื่อเสียงมาใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟนั้นอยู่

ตารางที่ 31 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านสิ่งแวดล้อม	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
ข่าวผลกระทบต่อธรรมชาติ ต่อกีฬาอล์ฟไม่มีผลต่อการฝึกซ้อมตีกอล์ฟ	16 4.1	59 15.2	172 44.3	93 24.0	48 12.4	2.74	ปาน กลาง

จากตารางที่ 31 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยทุกปัจจัยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ข่าวผลกระทบต่อธรรมชาติต่อกีฬาอล์ฟไม่มีผลต่อการฝึกซ้อมตีกอล์ฟ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 32 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม ปัจจัยด้านวัฒนธรรมที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านวัฒนธรรม	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. สังคมไทยเป็นสังคม อุปถัมภ์ ถ้าผู้บริหารเล่น กอล์ฟ ผู้ได้บังคับบัญชา มีความจำเป็นในการเล่น กอล์ฟให้เป็น	6 1.5	76 19.6	164 42.3	117 30.2	25 6.4	2.79	ปาน กลาง
2. คนที่เล่นกอล์ฟเก่งจะมี โอกาสยกฐานะทางสังคม มากกว่าคนที่เล่นกอล์ฟไม่ เก่ง	13 3.4	70 18.0	168 43.3	115 29.6	22 5.7	2.83	ปาน กลาง
3. คนที่ตำแหน่งหน้าที่ การงานสูง จำเป็นต้องเล่น กีฬา กอล์ฟ	9 2.3	53 13.7	197 50.8	92 23.7	37 9.5	2.75	ปาน กลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						2.79	ปาน กลาง

จากตารางที่ 32 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านวัฒนธรรม ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยทุกปัจจัยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การที่สังคมไทยเป็นสังคมอุปถัมภ์ถ้า ผู้บริหารเล่นกอล์ฟ ผู้ได้บังคับบัญชามีความจำเป็นในการเล่นกอล์ฟให้เป็น คนที่เล่นกอล์ฟเก่งจะมีโอกาสยกฐานะทางสังคมมากกว่าคนที่เล่นกอล์ฟไม่เก่ง และคนที่ตำแหน่งหน้าที่การงานสูงจำเป็นต้องเล่นกีฬา กอล์ฟ

ตารางที่ 33 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัจจัยด้านจิตวิทยา ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัย ด้านจิตวิทยา	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจ						แปลผล
	มีผลมากที่สุด	มีผลมาก	มีผลปานกลาง	มีผลน้อย	มีผลน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะ ทำให้คนในสังคมยอมรับ / นับถือ / เคารพ มากขึ้น	6 1.5	64 16.5	179 46.1	111 28.6	28 7.2	2.76	ปาน กลาง
2. การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะ ทำให้เกิดความภาคภูมิใจ ในตนเอง	73 18.8	174 44.8	124 32.0	17 4.4	- -	3.78	มาก
3. การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะ ทำให้เป็นที่ต้องการ และ เข้าร่วมสังคมได้ง่าย	17 4.4	93 24.0	205 52.8	61 15.7	12 3.1	3.10	ปาน กลาง
4. การ ไปฝึกซ้อมกอล์ฟ กับเพื่อนในสังคมจะทำให้ เกิดความสนิทสนมเพิ่ม มากขึ้น	35 9.0	178 45.9	144 37.1	25 6.4	6 1.5	3.54	มาก
	ค่าเฉลี่ยรวม					3.29	ปาน กลาง

จากตารางที่ 33 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านจิตวิทยา ที่มีผลต่อ  
การตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มี  
ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะทำให้เกิดความภาคภูมิใจในตนเอง และการไป  
ฝึกซ้อมกอล์ฟกับเพื่อนในสังคมจะทำให้เกิดความสนิทสนมเพิ่มมากขึ้น ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ใน  
ระดับปานกลาง ได้แก่ การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะทำให้คนในสังคมยอมรับ นับถือ เคารพ มากขึ้น และ  
การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะทำให้เป็นที่ต้องการและเข้าร่วมสังคมได้ง่าย

ตารางที่ 34 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ใน  
จังหวัดเชียงใหม่ที่ถูกเลือกใช้บริการ

สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	จำนวน	ร้อยละ
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา	300	77.3
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟรอยัลเชียงใหม่ กอล์ฟคลับ	95	24.5
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่ ไคร้ฟวิงเรจน์ (สนามบิน)	331	85.3
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟโฮลอินวัน	52	13.4
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่-ลำพูนกอล์ฟคลับ	111	28.6
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสโมสรรยิมคานา	156	40.2
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกรีนวัลเลย์เชียงใหม่	120	30.9
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกัชชัน	260	67.0
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสันทรายไคร้ฟกอล์ฟ	211	54.4

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 388 คน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 34 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 388 คน ส่วนใหญ่ เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่ ไคร้ฟวิงเรจน์ (สนามบิน) จำนวน 331 คน คิดเป็นร้อยละ 85.3 รองลงคือ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา มีจำนวน 300 คน คิดเป็นร้อยละ 77.3 และ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกัชชัน มีจำนวน 260 คน คิดเป็นร้อยละ 67.0



ตารางที่ 35 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความคิดเห็นภายหลังการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
ดีเยี่ยม	18	4.6
ดี	291	75.0
ควรปรับปรุงการให้บริการ	79	20.4
<b>รวม</b>	<b>388</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 35 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นภายหลังการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ ว่ามีระดับการบริการ อยู่ในเกณฑ์ดี จำนวน 291 คน คิดเป็นร้อยละ 75.0 รองลงมา คิดเห็นว่า มีระดับการบริการ อยู่ในเกณฑ์ที่ควรปรับปรุง จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 20.4 และ คิดเห็นว่า มีระดับการบริการ อยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยม จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 4.6

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

### ส่วนที่ 3 ปัญหาในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใน จังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 36 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านผลิตภัณฑ์  
ในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ลูกกอล์ฟ หมดสภาพการใช้งาน	373	96.1	15	3.9
2. แผ่นรองหญ้าเทียม หมดสภาพเก่า/ขาด	371	95.6	17	4.4
3. ความยาวสนามฝึกซ้อมสั้นไม่พอระยะ ลูกตก	359	91.5	29	7.5
4. อุปกรณ์ตั้งลูกไม่ดี	368	94.8	20	5.2

จากตารางที่ 36 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ประสบปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ เป็น  
ปัญหา ลูกกอล์ฟ หมดสภาพการใช้งาน จำนวน 373 คน คิดเป็นร้อยละ 96.1 รองลงมาเป็นปัญหา  
แผ่นรองหญ้าเทียม หมดสภาพเก่า ขาด จำนวน 371 คน คิดเป็นร้อยละ 95.6 และปัญหาอุปกรณ์ตั้ง  
ลูกไม่ดี จำนวน 368 คน คิดเป็นร้อยละ 94.8

ตารางที่ 37 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัญหา ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ						แปลผล
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหามาก	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ปัญหาน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. ลูกกอล์ฟหมดสภาพ การใช้งาน	128 34.3	131 35.1	102 27.3	9 2.3	3 0.8	3.99	มาก
2. แผ่นรองหญ้าเทียม หมดสภาพ/เก่า/ขาด	115 31.0	177 47.7	72 19.4	7 1.9	- -	4.07	มาก
3. ความยาวสนามฝึก ซ้อม สั้น ไม่พอระยะลูก ตก	53 14.9	130 36.6	125 35.2	41 11.5	6 1.7	3.51	มาก
4. อุปกรณ์ตั้งลูกไม่ดี	84 22.8	149 40.5	117 30.2	18 4.6	- -	3.81	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.84	มาก

จากตารางที่ 37 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านผลิตภัณฑ์โดยรวม  
อยู่ในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 373 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหา  
ลูกกอล์ฟหมดสภาพการใช้งานในระดับมาก ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 371 คน ให้ความสำคัญต่อ  
ปัญหาแผ่นรองหญ้าเทียมหมดสภาพ เก่า ขาด ในระดับมาก ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 359 คน  
ให้ความสำคัญต่อปัญหาความยาวสนามฝึกซ้อมสั้นไม่พอระยะลูกตกในระดับมาก และผู้ตอบแบบ  
สอบถามจำนวน 368 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาอุปกรณ์ตั้งลูกไม่ดีในระดับมาก

ตารางที่ 38 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านราคา  
ในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านราคา	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ราคาลูกกอล์ฟ ต่อ ถาดแพง	365	94.1	23	5.9
2. ราคาอาหาร และ เครื่องดื่ม แพง	363	93.6	25	6.4

จากตารางที่ 38 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ประสบปัญหาด้านราคา เป็นปัญหา ราคาลูกกอล์ฟ ต่อ ถาดแพง จำนวน 365 คน คิดเป็นร้อยละ 94.1 รองลงมาเป็นปัญหา ราคาอาหาร และเครื่องดื่ม แพง จำนวน 363 คน คิดเป็นร้อยละ 93.6

ตารางที่ 39 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัญหาด้านราคาในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัญหา ด้านราคา	ระดับความสำคัญ						แปลผล	
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหามาก	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ปัญหาน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ			
1. ราคาลูกกอล์ฟ ต่อ ถาดแพง	99 25.5	111 28.6	122 31.4	33 8.5	- -	3.75	มาก	
2. ราคาอาหาร เครื่องดื่ม แพง	41 11.3	119 32.8	155 42.7	48 13.2	- -	3.42	ปาน กลาง	
	ค่าเฉลี่ยรวม						3.58	มาก

จากตารางที่ 39 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 365 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหา ราคาลูกกอล์ฟ ต่อ ถาดแพงในระดับมาก ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 363 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหา ราคาอาหาร และ เครื่องดื่มแพงในระดับปานกลาง

ตารางที่ 40 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดในการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมทางการตลาด	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	354	91.2	34	8.8
2. ไม่มีการ ลด แลก แจก แถม	359	92.5	29	7.5

จากตารางที่ 40 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ประสบปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด เป็นปัญหาไม่มีการ ลด แลก แจก แถม จำนวน 359 คน คิดเป็นร้อยละ 92.5 รองลงมาเป็นปัญหา ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ จำนวน 354 คน คิดเป็นร้อยละ 91.2

ตารางที่ 41 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดในการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัญหาด้าน การส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ						แปลผล
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหามาก	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ปัญหาน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. ไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์	17	25	157	125	30	2.61	ปาน กลาง
	4.8	7.1	44.4	35.3	8.8		
2. ไม่มีการ ลด แลก แจก แถม	20	43	148	133	15	2.77	ปาน กลาง
	5.6	12.0	41.2	37.0	4.2		
ค่าเฉลี่ยรวม						2.70	ปาน กลาง

จากตารางที่ 41 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 359 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาการไม่มีการ ลด แลก แจก แถม ในระดับปานกลาง และ ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 354 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาการไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 42 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านช่องทางการ  
จัดจำหน่ายในการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การเดินทางไปลำบาก /รถติด	367	94.6	21	5.4
2. ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมอยู่ไกลที่ทำงาน	366	94.3	22	5.7
3. ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมอยู่ไกลที่พักอาศัย	375	96.6	13	3.4

จากตารางที่ 42 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ประสบปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นปัญหาที่ตั้งสนามฝึกซ้อมอยู่ไกลที่พักอาศัย จำนวน 375 คน คิดเป็นร้อยละ 96.6 รองลงมาเป็นปัญหาการเดินทางไปลำบาก รถติด จำนวน 367 คน คิดเป็นร้อยละ 94.6 และปัญหาที่ตั้งสนามฝึกซ้อมอยู่ไกลที่ทำงาน จำนวน 366 คน คิดเป็นร้อยละ 94.3

ตารางที่ 43 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัญหาด้าน ช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ						แปลผล
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหามาก	ปัญหากลาง	ปัญหาน้อย	ปัญหาน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. การเดินทางไปล่าบาก / รถคิด	65 17.7	156 42.5	75 20.4	59 16.1	12 3.1	3.55	มาก
2. ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมอยู่ ไกลที่ทำงาน	83 22.7	132 36.1	71 19.4	72 18.6	8 2.1	3.57	มาก
3. ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมอยู่ ไกลที่พักอาศัย	114 30.4	135 36.0	51 13.6	60 16.0	15 4.0	3.72	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.61	มาก

จากตารางที่ 43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมดอยู่ในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 375 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาที่ตั้งสนามฝึกซ้อมอยู่ไกลที่พักอาศัย ในระดับมาก ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 367 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาการเดินทางไปล่าบาก รถคิด ในระดับมาก และผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 366 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาที่ตั้งสนามฝึกซ้อมอยู่ไกลที่ทำงาน ในระดับมาก

ตารางที่ 44 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านบุคลากร  
ในการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านบุคลากร	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. พนักงานขาดความรู้กระบวนการให้บริการ	357	92.0	31	8.0
2. พนักงานไม่มีความสุภาพต่อลูกค้า	372	95.9	16	4.1
3. พนักงานไม่เอาใจใส่ลูกค้า	366	94.3	22	5.7

จากตารางที่ 44 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ประสบปัญหาด้านบุคลากร เป็นปัญหา พนักงานไม่มีความสุภาพต่อลูกค้า จำนวน 372 คน คิดเป็นร้อยละ 95.9 รองลงมาเป็นปัญหา พนักงานไม่เอาใจใส่ลูกค้า จำนวน 366 คน คิดเป็นร้อยละ 94.3 และ ปัญหา พนักงานขาดความรู้กระบวนการให้บริการ จำนวน 357 คน คิดเป็นร้อยละ 92.0



ตารางที่ 45 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัญหาด้านบุคลากรในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัญหา ด้านบุคลากร	ระดับความสำคัญ						แปลผล
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหามาก	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ปัญหาน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. พนักงานขาดความรู้ กระบวนการให้บริการ	38 10.6	93 26.1	150 42.0	76 21.2	- -	3.25	ปาน กลาง
2. พนักงานไม่มีความ สุภาพต่อลูกค้า	118 31.7	112 30.1	72 19.4	62 16.6	8 2.2	3.73	มาก
3. พนักงานไม่เอาใจใส่ ลูกค้า	91 24.9	146 39.9	71 19.4	58 15.8	- -	3.72	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.56	มาก

จากตารางที่ 45 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านบุคลากรโดยรวมอยู่ในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 372 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาพนักงานไม่มีความสุภาพต่อลูกค้าในระดับมาก ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 366 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาพนักงานไม่เอาใจใส่ลูกค้าในระดับมาก และผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 357 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาพนักงานขาดความรู้กระบวนการให้บริการ ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 46 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านสิ่งนำเสนอ  
ทางกายภาพในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ระบบระบายอากาศไม่ดี อึดอัด	359	92.5	29	7.5
2. อาคาร สถานที่สกปรก	368	94.8	20	5.2
3. สถานที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่เพียงพอ (ไม่มีที่นั่งเพียงพอ)	361	93.0	27	7.0
4. ไม่มีความปลอดภัยในทรัพย์สินและร่างกาย	352	90.7	36	9.3

จากตารางที่ 46 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ประสบปัญหาด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ เป็นปัญหาอาคาร สถานที่สกปรก จำนวน 368 คน คิดเป็นร้อยละ 94.8 รองลงมาเป็นปัญหา สถานที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่เพียงพอ จำนวน 361 คน คิดเป็นร้อยละ 93.0 และปัญหา ระบบระบายอากาศไม่ดี อึดอัด จำนวน 359 คน คิดเป็นร้อยละ 92.5

ตารางที่ 47 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัญหาด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัญหาด้าน สิ่งนำเสนอทางกายภาพ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหามาก	ปัญหากลาง	ปัญหาน้อย	ปัญหาน้อยที่สุด		
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. ระบบระบายอากาศ ไม่ดี อัดอึด	132 36.8	134 37.3	43 12.0	34 9.5	16 4.5	3.92	มาก
2. อาคาร สถานที่สกปรก	139 35.8	134 36.4	51 13.9	31 8.4	13 3.5	3.96	มาก
3. สถานที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่เพียงพอ (ไม่มีที่นั่งเพียงพอ)	84 23.3	146 40.4	98 27.1	27 7.5	6 1.7	3.76	มาก
4. ไม่มีความปลอดภัยใน ทรัพย์สิน และร่างกาย	171 48.6	103 26.5	38 10.8	30 8.5	10 2.8	4.12	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.93	มาก

จากตารางที่ 47 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญต่อปัญหาปัญหาด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพโดยรวมอยู่ในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 368 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาอาคาร สถานที่สกปรกในระดับมาก ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 361 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาสถานที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่เพียงพอในระดับมาก ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 359 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาระบบระบายอากาศไม่ดี อัดอึดในระดับมาก และผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 352 คน ให้ความสำคัญต่อไม่มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน และร่างกาย ในระดับมาก

ตารางที่ 48 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านกระบวนการ  
ในการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กระบวนการชำระเงินล่าช้า	359	92.5	29	7.5
2. ไม่มีป้ายแสดงราคาสินค้าชัดเจน	349	89.9	39	10.1
3. คิดค่าบริการ ผิดบ่อยครั้ง	348	89.7	40	10.3
4. ไม่มีการจัดคิวการเข้ารับบริการ	352	90.7	36	9.3

จากตารางที่ 48 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ประสบปัญหาด้านกระบวนการ เป็น  
ปัญหา กระบวนการชำระเงินล่าช้า จำนวน 359 คน คิดเป็นร้อยละ 92.5 รองลงมาเป็นปัญหาไม่มี  
การจัดคิวการเข้ารับบริการ จำนวน 352 คน คิดเป็นร้อยละ 90.7 และปัญหา ไม่มีป้ายแสดงราคาสิน  
ค้าชัดเจน จำนวน 349 คน คิดเป็นร้อยละ 89.9

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 49 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการแปลผลของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม  
ปัญหาด้านกระบวนการในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัญหา ด้านกระบวนการ	ระดับความสำคัญ						แปลผล
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหามาก	ปัญหากลาง	ปัญหาน้อย	ปัญหาน้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	
	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ		
1. กระบวนการชำระเงิน ล่าช้า	25 7.0	122 34.0	143 39.8	44 12.3	25 6.5	3.21	ปาน กลาง
2. ไม่มีป้ายแสดงราคาสิน ค้าชัดเจน	11 3.2	76 21.8	182 52.1	68 19.5	12 3.4	3.01	ปาน กลาง
3. คิดค่าบริการ ผิดบ่อย ครั้ง	66 19.0	91 26.1	99 28.4	61 17.5	31 8.9	3.28	ปาน กลาง
4. ไม่มีการจัดคิว การเข้า รับบริการ	56 15.9	103 29.3	110 31.3	65 18.5	18 5.1	3.32	ปาน กลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.20	ปาน กลาง

จากตารางที่ 49 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาด้านกระบวนการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับปัจจัยย่อย ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 359 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหากระบวนการชำระเงินล่าช้า ในระดับปานกลาง ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 352 คน ให้ความสำคัญต่อไม่มีการจัดคิวการเข้ารับบริการในระดับปานกลาง ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 349 คน ให้ความสำคัญต่อปัญหาไม่มีป้ายแสดงราคาสินค้าชัดเจนในระดับปานกลาง และผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 348 คน ให้ความสำคัญต่อการคิดค่าบริการผิดบ่อยครั้ง ในระดับปานกลาง