



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

พฤติกรรมการณ์เลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ของผู้บริโภคใน จังหวัดเชียงใหม่

เรียนผู้ตอบแบบสอบถาม

ด้วยนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีความประสงค์จะนำข้อมูลไปใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ ซึ่งผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความกรุณาในการตอบแบบสอบถามจากท่าน

โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ในช่องที่ท่านต้องการเลือก

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง

1. เพศ

 ชาย หญิง

2. อายุ

 ต่ำกว่า 20 ปี 20-29 ปี 30-39 ปี 40-49 ปี 50-59 ปี 60 ปีขึ้นไป

3. สถานสมรส

 โสด สมรส หย่าร้าง

4. ระดับการศึกษาขั้นสูงสุดของท่าน

 มัธยมศึกษาตอนต้น หรือต่ำกว่า ปริญญาตรี มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. ปริญญาโท ปวส./ อนุปริญญา ปริญญาเอก

5. ท่านประกอบอาชีพ

 นักเรียน/นักศึกษา ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน เจ้าของกิจการ / นักธุรกิจ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. ท่านมีรายได้ทั้งสิ้นประมาณเดือนละเท่าใด

 10,000 บาท หรือต่ำกว่า 30,001-40,000 บาท 10,001-20,000 บาท 40,001-50,000 บาท 20,001-30,000 บาท มากกว่า 50,000 บาท

7. แต้้มต่อของท่าน (Handicap)

- 36-24 แต้้ม 23-18 แต้้ม
 17-12 แต้้ม 11-1 แต้้ม 0 แต้้ม (Professional)

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกใช้บริการที่สนามไคร์ฟกอล์ฟ

8. สาเหตุที่ท่านไปใช้บริการสนามไคร์ฟกอล์ฟ (เลือกมากกว่า 1 ข้อ)

- ฝึกซ้อมฝีมือ ออกกำลังกาย
 พักผ่อน พบเพื่อน / สังสรรค์กับเพื่อน
 เป็นที่นัดพบ รอเวลา (เพื่อไปรับครอบครัว เป็นต้น)
 ติดต่อธุรกิจ
 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9. บริการใดจากสนามไคร์ฟกอล์ฟ ที่ท่านเลือกใช้ (เลือกมากกว่า 1 ข้อ)

- ใช้ช่องไคร์ฟเพื่อซ้อมตี ใช้บริการร้านขายของ / อุปกรณ์กอล์ฟ
 ใช้กรีนเพื่อซ้อม ชิพ / พัต ใช้บริการร้านอาหาร / เครื่องดื่ม
 ใช้บ่อทรายเพื่อซ้อมระเบิดทราย อ่านนิตยสาร / ดูโทรทัศน์
 เรียนกอล์ฟจากผู้ฝึกสอน / โรงเรียนกอล์ฟ
 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

10. ท่านใช้บริการสนามไคร์ฟกอล์ฟในวันใดมากที่สุด

- วันจันทร์ - วันศุกร์ วันเสาร์ - วันอาทิตย์
 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

11. จากข้อ 10 เหตุผลที่ท่านเลือกใช้บริการสนามไคร์ฟกอล์ฟในวันดังกล่าวมากที่สุด (เลือกมากกว่า 1 ข้อ)

- ไม่ต้องทำงานมีเวลาว่าง ต้องออกนอกบ้านจึงมีโอกาสไปสนามไคร์ฟกอล์ฟ
 เป็นวันที่ติดต่อธุรกิจได้สะดวก เป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย
 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

12. ท่านใช้บริการสนามไคร์ฟกอล์ฟ ช่วงเวลาใดมากที่สุด

- 6.00 - 8.00 น. 8.01 - 10.00 น.
 10.01 - 12.00 น. 12.01 - 14.00 น.
 14.01 - 16.00 น. 16.01 - 18.00 น.
 18.01 - 20.00 น. 20.01 - 22.00 น.

13. จากข้อ 12 เหตุผลที่ท่านเลือกใช้บริการสนามไดร์ฟกอล์ฟในช่วงเวลาดังกล่าวมากที่สุด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> เป็นช่วงเวลาก่อนไปทำงาน | <input type="checkbox"/> เป็นช่วงเวลาที่ว่างรอเวลา กลับบ้าน / รับประทานอาหาร |
| <input type="checkbox"/> เป็นช่วงเวลาที่คนใช้บริการน้อย | <input type="checkbox"/> เป็นช่วงเวลาที่อากาศสบายต่อการฝึกซ้อม |
| <input type="checkbox"/> เป็นวันที่ดีต่อธุรกิจได้สะดวก | <input type="checkbox"/> เป็นวันที่นัดเพื่อนได้ง่าย |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

14. เหตุผลที่ท่านใช้ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามไดร์ฟกอล์ฟ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- สินค้า(เช่น ลูกกอล์ฟ,แผ่นรองตี เป็นต้น) มีคุณภาพ
- สนามขวามากพอต่อระยะเวลาตี
- มีความเหมือนจริงกับสนามกอล์ฟ
- มีบริการหลักให้เลือกหลายประเภท(มีกรีน พัต / ชิพ, มีบ่อทราย เป็นต้น)
- มีบริการเสริมให้เลือก (มีผู้ฝึกสอน , มีร้านอาหาร เป็นต้น)
- มีกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง (เช่นมีรางวัลตีแม่นยำ เป็นต้น)
- มีการโฆษณา / ประชาสัมพันธ์ ที่ดี
- มีการให้ส่วนลด พิเศษ
- ค่าบริการหลัก(เช่นราคาลูกกอล์ฟ)ถูกกว่าที่อื่น
- ค่าบริการเสริม(เช่นค่าอาหาร) ถูกกว่าที่อื่น
- มีการตกแต่งสถานที่ที่ทันสมัย,สวยงาม
- สถานที่มีความสะอาด
- มีความสะดวกต่อการเดินทาง / รถไม่ติด
- ใกล้เคียงที่ทำงาน
- ใกล้เคียงที่พักอาศัย
- มีความรวดเร็วในการบริการ
- มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ (เช่น เก้าอี้)
- มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน
- พนักงานบริการดี
- มีกระบวนการบริการที่เป็นมาตรฐาน
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

15. ความถี่ในการใช้บริการสนาม ไดร์ฟกอล์ฟ โดยเฉลี่ย

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> เดือน ละ ครั้ง | <input type="checkbox"/> 3 สัปดาห์ / 1 ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> 2 สัปดาห์ / 1 ครั้ง | <input type="checkbox"/> 1 สัปดาห์ / 1 ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> 2 - 4 ครั้ง ต่อสัปดาห์ | <input type="checkbox"/> มากกว่า 4 ครั้ง ต่อสัปดาห์ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

16. ท่านได้รับข้อมูลสนามไคร์ฟกอล์ฟจากแหล่งใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- แผ่นพับ / ใบปลิว ป้ายโฆษณา หนังสือพิมพ์
 นิตยสาร วิทยุ Internet
 พนักงานขายตรงมาเชิญชวน ครอบครัว เพื่อนร่วมงาน
 เพื่อนสนิท ผู้ที่เกี่ยวข้องกับทางธุรกิจ
 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

17. ใครมีส่วนร่วมมากที่สุดในการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามไคร์ฟกอล์ฟ

- เพื่อนสนิท เพื่อนร่วมงาน
 ครอบครัว ผู้ที่ต้องติดต่อเกี่ยวของทางธุรกิจ
 ตัดสินใจด้วยตัวเอง
 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

18. ท่านตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามไคร์ฟกอล์ฟ โดยพิจารณาปัจจัยต่อไปนี้ว่ามีผล มากน้อยเพียงใด โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ในช่องที่ท่านต้องการเลือก

ปัจจัยต่อไปนี้ปัจจัยใดมีผลต่อการเลือกใช้บริการสนาม ไคร์ฟกอล์ฟ	มีผลน้อยที่สุด 1	มีผลน้อย 2	มีผลปานกลาง 3	มีผลมาก 4	มีผลมากที่สุด 5
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
1. คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า)					
2. ปริมาณช่องฝึกซ้อม (มาก, น้อย)					
3. ความยาวของสนามไคร์ฟกอล์ฟ (350 หลา ,300 หลา ,250 หลา เป็นต้น)					
4. ความเหมือนจริงของสนามไคร์ฟกอล์ฟ (เช่น ทำ กรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม)					
5. คุณภาพแผ่นหญ้าเทียม รongดี					
6. มีกรีนสำหรับซ้อมพัต / ชิป					
7. มีบ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิดทราย					
8. มีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ					
9. มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ					

ปัจจัยต่อไปนี้มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สนามไตร์ฟกอล์ฟ	มีผล น้อยที่สุด 1	มีผล น้อย 2	มีผล ปานกลาง 3	มีผล มาก 4	มีผล มากที่สุด 5
10. อุปกรณ์พักผ่อนหย่อนใจ (เช่น โทรทัศน์, หนังสือพิมพ์, นิตยสาร)					
11. มีร้านอาหาร					
12. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านราคา					
1. ราคาลูกกอล์ฟ ต่อ ถาด					
2. ราคาเครื่องดื่ม / อาหาร					
3. กำหนดราคาขายที่ชัดเจน					
4. รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต					
5. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. การโฆษณาผ่านใบปลิว / แผ่นพับ					
2. การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา					
3. การโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์ / นิตยสาร					
4. การโฆษณาผ่าน Internet					
5. การโฆษณาผ่าน วิทยุ					
6. การให้ส่วนลดพิเศษเฉพาะสมาชิก					
7. การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟ เป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด / 100 บาท)					
8. การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าราคาถูกลงกว่า ราคาช่วงเย็น)					
9. มีการแจกรางวัลขณะซ้อมไตร์ฟ (เช่น แจกรางวัลความแม่นยำ กับผู้ตีลงตระกร้า)					
10. มีการจับรางวัลชิงโชค					
11. อื่นๆ (โปรดระบุ)					

ปัจจัยต่อไปนี้มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สนามไคร้ฟกอล์ฟ	มีผล น้อยที่สุด 1	มีผล น้อย 2	มีผล ปานกลาง 3	มีผล มาก 4	มีผล มากที่สุด 5
ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย					
1. ที่ตั้งสนามไคร้ฟกอล์ฟ ใกล้ ที่พักอาศัย					
2. ที่ตั้งสนามไคร้ฟกอล์ฟ ใกล้ ที่ทำงาน					
3. สถานที่จอดรถสะดวก					
4. มีการคมนาคมที่สะดวก (รถไม่ติด)					
5. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านบุคลากร					
1. พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ / ให้ บริการอย่างรวดเร็ว					
2. พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา และความ ต้องการของลูกค้า					
3. พนักงานมีความรู้เรื่องกีฬากอล์ฟ					
4. พนักงาน สุภาพ / อารมณ์ดี / มีมารยาท / ซื่อสัตย์					
6. พนักงาน ใช้ภาษา / พูดจา กับลูกค้ารู้เรื่อง					
7. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ					
1. ความสะอาดของสนามไคร้ฟกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำสะอาด, ทางเดินสะอาด เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด)					
2. ความทันสมัยและสวยงามของสนามไคร้ฟ กอล์ฟ (เช่น การตกแต่งที่ทันสมัย)					
3. มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด					

ปัจจัยต่อไปนี้มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สนามไดร์ฟกอล์ฟ	มีผล น้อยที่สุด 1	มีผล น้อย 2	มีผล ปานกลาง 3	มีผล มาก 4	มีผล มากที่สุด 5
4. สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ (เช่น มีที่นั่งพักเพียงพอ)					
5. ความปลอดภัยในทรัพย์สิน					
6. ความปลอดภัยในขณะการฝึกซ้อมไดร์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมี ความห่างพอ)					
7. รูปแบบการแต่งกายพนักงาน					
8. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านกระบวนการ					
1. มีการคิดค่าบริการ / ชำระเงิน ที่ถูกต้อง					
2. มีการจัด คิว(ลำดับมาก่อน-หลัง) เมื่อรอรับ บริการ					
3. มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ					
4. มีความรวดเร็วในการชำระเงิน					
5. มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ					
6. มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการ กับลูกค้าที่ รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันที่หยุดให้บริการ , เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ)					
7. มีป้ายแจ้งราคาสินค้าชัดเจน					
8. เวลา เปิด - ปิด ของสนามไดร์ฟกอล์ฟ					
9. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ					
1. ความไม่แน่นอน ของเศรษฐกิจประเทศ					
2. อื่นๆ (โปรดระบุ)					

ปัจจัยต่อไปนี้ปัจจัยใดมีผลต่อการเลือกใช้ บริการสนาม ไคร์ฟกอล์ฟ	มีผล น้อยที่สุด	มีผล น้อย	มีผล ปานกลาง	มีผล มาก	มีผล มากที่สุด
	1	2	3	4	5
ปัจจัยด้านเทคโนโลยี					
1. การมีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ที่ใช้ตรวจจับวงสวิง และแสดงผลการตีทางระบบกราฟิก ซึ่งสามารถใช้ในสถานที่ใดก็ได้					
2. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านกฎหมาย และ การเมือง					
1. มีการออกกฎหมาย เพิ่ม/ ลดภาษีอุปกรณ์ หรือสิ่งเกี่ยวข้องกับกีฬากอล์ฟ					
2. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านสังคม					
1. ครอบครัวมีผลต่อการเลือกใช้บริการสนาม ไคร์ฟกอล์ฟ					
2. เพื่อนสนิทมีผลต่อการเลือกใช้บริการสนาม ไคร์ฟกอล์ฟ					
3. บุคคลในที่ทำงานมีผลต่อการเลือกใช้บริการสนาม ไคร์ฟกอล์ฟ					
4. ผู้ฝึกซ้อมกอล์ฟที่มีชื่อเสียงมาใช้บริการสนาม ไคร์ฟกอล์ฟนั้นอยู่					
5. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม					
1. ข่าวดผลกระทบต่อธรรมชาติ ต่อกีฬากอล์ฟ มีผลต่อการฝึก ไคร์ฟกอล์ฟ					
2. อื่นๆ (โปรดระบุ)					

ปัจจัยต่อไปนี้มีผลต่อการเลือกใช้ บริการสนามเด้รฟ์กอล์ฟ	มีผล น้อยที่สุด 1	มีผล น้อย 2	มีผล ปานกลาง 3	มีผล มาก 4	มีผล มากที่สุด 5
ปัจจัยด้านวัฒนธรรม					
1. สังคมไทยเป็นสังคมอุปถัมภ์ ถ้าผู้บริหาร เล่นกอล์ฟ ผู้ได้บังคับบัญชามีความจำเป็น ในการเล่นกอล์ฟให้เป็น					
2. คนที่เล่นกอล์ฟเก่งจะมีโอกาสยกฐานะทาง สังคมมากกว่าคนที่เล่นกอล์ฟไม่เก่ง					
3. คนที่ตำแหน่งหน้าที่การงานสูง จำเป็นต้อง เล่นกีฬาอล์ฟ					
4. อื่นๆ (โปรดระบุ)					
ปัจจัยด้านจิตวิทยา					
1. การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะทำให้คนในสังคม ยอมรับ / นับถือ / เคารพ มากขึ้น					
2. การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะทำให้เกิดความ ภาคภูมิใจในตนเอง					
3. การฝึกกอล์ฟให้เก่งจะทำให้เป็นที่ต้องการ และเข้าร่วมสังคมได้ง่าย					
4. การไปเด้รฟ์กอล์ฟกับเพื่อนในสังคมจะ ทำให้เกิดความสนิทสนมเพิ่มมากขึ้น					
5. อื่นๆ (โปรดระบุ)					

19. ท่านเคยใช้บริการสนามเด้รฟ์กอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ไหนบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา | <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสโมสรขิมคานา |
| <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟรอยัลเชียงใหม่ กอล์ฟคลับ | <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกรีนวัลด์เชียงใหม่ |
| <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่เด้รฟ์วิ้งเรจัน (สนามบิน) | <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกัซชัน |
| <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟโฮลอินวัน | <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสันทรายเด้รฟ์กอล์ฟ |
| <input type="checkbox"/> สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่-ลำพูนกอล์ฟคลับ | |

20. ในปัจจุบันท่านเห็นว่าบริการของสนามเด้รฟ์กอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่เป็นอย่างไร

- ดีเยี่ยม ดี ควรปรับปรุงการให้บริการ

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการใช้บริการจากสนามไคร์ฟกอล์ฟ

โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ในช่องที่ท่านต้องการเลือก

ปัญหา	ปัญหา น้อยที่สุด 1	ปัญหา น้อย 2	ปัญหา ปานกลาง 3	ปัญหา มาก 4	ปัญหา มากที่สุด 5	ไม่มี ปัญหา
1. ลูกกอล์ฟ หดสภาพการใช้งาน						
2. แผ่นรองหญ้าเทียม หดสภาพ/ เก่า/ขาด						
3. ความยาวสนามไคร์ฟ สั้น ไม่พอ ระยะลูกตก						
4. อุปกรณ์ตั้งลูกไม่ดี						
5. ราคาลูกกอล์ฟ ต่อ ถาดแพง						
6. ราคาอาหาร / เครื่องดื่ม แพง						
7. ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์						
8. ไม่มีการ ลด แลก แจก แถม						
9. การเดินทางไปลำบาก /รถติด						
10. ไกลที่ทำงาน						
11. ไกลที่พักอาศัย						
12. พนักงานขาดความรู้กระบวนการ ให้บริการ						
13. พนักงานไม่มีความสุขต่อลูกค้า						
14. พนักงานไม่เอาใจใส่ลูกค้า						
15. ระบบระบายอากาศไม่ดี / อึดอัด						
16. อาคาร / สถานที่สกปรก						
17. สถานที่มีสิ่งอำนวยความสะดวก ไม่เพียงพอ(ไม่มีที่นั่งเพียงพอ)						
18. ไม่มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน และร่างกาย						
19. การชำระเงิน ลำบาก						

ปัญหา	ปัญหา น้อยที่สุด 1	ปัญหา น้อย 2	ปัญหา ปานกลาง 3	ปัญหา มาก 4	ปัญหา มากที่สุด 5	ไม่มี ปัญหา
20. ไม่มีป้ายแสดงราคาสินค้าชัดเจน						
21. คิดค่าบริการ ผิดบ่อยครั้ง						
22. ไม่มีการจัดคิวการเข้ารับบริการ						

ปัญหาอื่นๆ (โปรดระบุ)

1: _____

2: _____

3: _____

ขอขอบพระคุณที่ท่านเสียสละเวลา และ ช่วยสนับสนุนการศึกษาในครั้งนี้ _____

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายวิฑู สรเพชญ์พิสัย	
วัน เดือน ปีเกิด	23 พฤศจิกายน 2517	
ประวัติการศึกษา	ปีการศึกษา 2536	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย เชียงใหม่
	ปีการศึกษา 2540	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมโยธา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประสบการณ์การทำงาน	พ.ศ. 2540 – 2545	วิศวกร บริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด
	พ.ศ. 2545 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการส่งเสริมคุณภาพ บริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved