

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากผู้บริโภคที่มาใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังในอำเภอเมืองนครปฐม จำนวน 400 ตัวอย่าง และนำข้อมูลที่ได้นำมาทำการวิเคราะห์และแปลผล โดยแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย ข้อมูลเพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน สถานที่พักอาศัย เหตุผลที่เลือกใช้บริการ ผู้ที่มีบทบาทต่อการตัดสินใจมาใช้บริการคลินิกในแต่ละเดือน ค่าใช้จ่ายแต่ละครั้ง และแหล่งรับทราบข้อมูล โดยมีรายละเอียดแสดงใน ตาราง 1 – 12

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม ประกอบด้วย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ โดยมีรายละเอียดแสดงใน ตาราง 13 – 20

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ต่อเดือน โดยมีรายละเอียดแสดงในตาราง 21 – 68

ส่วนที่ 4 ปัญหาเกี่ยวกับการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม โดยมีรายละเอียดแสดงในตาราง 69 – 76

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	119	29.8
หญิง	281	70.2
<b>รวม</b>	<b>400</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 70.2 และเพศชาย ร้อยละ 29.8

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 20 ปี	55	13.8
21 - 30 ปี	214	53.4
31 - 40 ปี	92	23.0
41 ปีขึ้นไป	39	9.8
<b>รวม</b>	<b>400</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีอายุระหว่าง 21 – 30 ปี มากที่สุด ร้อยละ 53.4 รองลงมา ได้แก่ อายุระหว่าง 31 – 40 ปี ร้อยละ 23.0 อายุไม่เกิน 20 ปี ร้อยละ 13.8 และอายุ 41 ปีขึ้นไป ร้อยละ 9.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	278	69.4
สมรส	115	28.8
หย่าร้าง/หม้าย	7	1.8
<b>รวม</b>	<b>400</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีสถานภาพเป็น โสดมากที่สุด ร้อยละ 69.4 รองลงมา ได้แก่ สถานภาพสมรส ร้อยละ 28.8 และสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย ร้อยละ 1.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษาสูงสุด	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	18	4.5
มัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า	71	17.7
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	36	9.0
ปริญญาตรี	234	58.5
สูงกว่าปริญญาตรี	41	10.3
<b>รวม</b>	<b>400</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุด ร้อยละ 58.5 รองลงมา ได้แก่ ระดับมัธยมศึกษา หรือเทียบเท่า ร้อยละ 17.7 ระดับสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 10.3 ระดับอนุปริญญา หรือเทียบเท่า ร้อยละ 9.0 และระดับประถมศึกษา ร้อยละ 4.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพหลัก	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียน / นักศึกษา	106	26.5
ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ	24	6.0
พนักงานบริษัทเอกชน	162	40.5
เจ้าของกิจการ / ธุรกิจส่วนตัว	91	22.7
พ่อบ้าน แม่บ้าน	17	4.3
<b>รวม</b>	<b>400</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด ร้อยละ 40.5 รองลงมา ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา ร้อยละ 26.5 เจ้าของกิจการ/ธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 22.7 ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 6.0 และพ่อบ้าน แม่บ้าน ร้อยละ 4.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	110	27.5
10,001 - 20,000 บาท	124	31.0
20,001 - 30,000 บาท	108	27.0
มากกว่า 30,000 บาท	58	14.5
<b>รวม</b>	<b>400</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีรายได้ต่อเดือน 10,001 - 20,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 31.0 รองลงมา ได้แก่ รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ร้อยละ 27.5 รายได้ต่อเดือน 20,001 - 30,000 บาท ร้อยละ 27.0 และรายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท ร้อยละ 14.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งที่พักอาศัย

แหล่งที่พักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมืองนครปฐม	289	72.2
อำเภอนครชัยศรี	28	7.0
อำเภอสสามพราน	21	5.2
อำเภอพุทธมณฑล	19	4.8
อำเภอกำแพงแสน	14	3.5
อำเภอบางเลน	7	1.8
อำเภอดอนตูม	10	2.5
อื่น ๆ ได้แก่ บ้านโป่ง บ้านแพ้ว	12	3.0
<b>รวม</b>	<b>400</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีถิ่นที่พำนักอาศัยอยู่ในอำเภอเมืองนครปฐมมากที่สุด ร้อยละ 72.2 รองลงมา ได้แก่ อำเภอนครชัยศรี ร้อยละ 7.0 อำเภอสสามพราน ร้อยละ 5.2 อำเภอพุทธมณฑล ร้อยละ 4.8 อำเภอกำแพงแสน ร้อยละ 3.5 อำเภอบ้านโป่งและอำเภอบ้านแพ้ว ร้อยละ 3.0 อำเภอดอนตูม ร้อยละ 2.5 อำเภอบางเลน ร้อยละ 1.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลที่ผู้บริโภคลือกใช้  
บริการคลินิกรักษาผิวหนังในอำเภอเมืองนครปฐม

เหตุผลที่เลือกใช้บริการคลินิกรักษา ผิวหนัง	จำนวน	ร้อยละ
ความพอใจในตัวผลิตภัณฑ์/บริการ	178	44.5
ชื่อเสียงของคลินิก	103	25.8
การเดินทางมีความสะดวกสบาย	146	36.5
เพื่อนแนะนำ	173	43.3

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1ข้อ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 400 ราย

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามใช้เหตุผลในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง  
จากความพอใจในตัวผลิตภัณฑ์/บริการ มากที่สุด ร้อยละ 44.5 รองลงมา ได้แก่ เพื่อนแนะนำ ร้อยละ  
43.3 การเดินทางมีความสะดวกสบาย ร้อยละ 36.5 และชื่อเสียงของคลินิก ร้อยละ 25.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามผู้ที่มีบทบาทมากที่สุดในการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ผู้ที่มีบทบาทมากที่สุดในการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง	จำนวน	ร้อยละ
ตนเอง	293	73.2
เพื่อน	75	18.8
ครอบครัว	32	8.0
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นผู้มีบทบาทในการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังด้วยตนเอง มากที่สุด ร้อยละ 73.2 รองลงมา ได้แก่เพื่อน ร้อยละ 18.8 และครอบครัว ร้อยละ 8.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการมาใช้บริการในแต่ละเดือน

การมาใช้บริการในแต่ละเดือน	จำนวน	ร้อยละ
1 ครั้ง	144	36.0
2 ครั้ง	171	42.8
3 ครั้ง	50	12.4
มากกว่า 3 ครั้ง	35	8.8
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มาใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังเป็นจำนวน 2 ครั้งต่อเดือน มากที่สุด ร้อยละ 42.8 จำนวน 1 ครั้ง ร้อยละ 36.0 จำนวน 3 ครั้งต่อเดือน ร้อยละ 12.4 และมากกว่า 3 ครั้งต่อเดือน ร้อยละ 8.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการมาใช้บริการ ในแต่ละครั้ง

ค่าใช้จ่ายในแต่ละครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 300 บาท	71	17.8
301 – 600 บาท	188	47.0
601 – 900 บาท	81	20.2
901 – 1,200 บาท	37	9.2
1,200 บาท ขึ้นไป	23	5.8
<b>รวม</b>	<b>400</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีค่าใช้จ่ายในการมาใช้บริการในแต่ละครั้งเป็นจำนวนเงิน 301 - 600 บาท มากที่สุด ร้อยละ 47.0 รองลงมา ได้แก่ 601 - 900 บาท ร้อยละ 20.2 ไม่เกิน 300 บาท ร้อยละ 17.8 901 – 1,200 บาท ร้อยละ 9.2 และ 1,200 บาทขึ้นไป ร้อยละ 5.8 ตามลำดับ



ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งรับทราบข่าวสาร  
ข้อมูลของคลินิกรักษาผิวหนัง

แหล่งรับทราบข่าวสารข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
โทรทัศน์ / เคเบิลท้องถิ่น	39	9.8
วิทยุ	7	1.8
ป้ายผ้า / แผ่นพับ	157	39.2
อินเทอร์เน็ต	45	11.2
บุคคลที่รู้จัก	331	82.8
อื่นๆ (หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น)	4	1.0

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 400 ราย

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ได้รับข้อมูลข่าวสารจากบุคคลที่รู้จัก มาก ที่สุด ร้อยละ 82.8 รองลงมา ได้แก่ ป้ายผ้า/แผ่นพับ ร้อยละ 39.2 อินเทอร์เน็ต ร้อยละ 11.2 โทรทัศน์ / เคเบิลท้องถิ่น ร้อยละ 9.8 และวิทยุ ร้อยละ 1.8 หนังสือพิมพ์ ร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของ  
ผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม

ตารางที่ 13 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อ  
การตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล
ด้านผลิตภัณฑ์	4.28 (0.67)	สำคัญมาก
ด้านราคา	3.49 (0.86)	สำคัญปานกลาง
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.56 (0.85)	สำคัญมาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.54 (0.75)	สำคัญมาก
ด้านบุคลากร	4.28 (0.72)	สำคัญมาก
ด้านกระบวนการ	4.35 (0.66)	สำคัญมาก
ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.23 (0.65)	สำคัญมาก
โดยรวม	3.96 (0.67)	สำคัญมาก

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49 = น้อยที่สุด 1.50 - 2.49 = น้อย 2.50 - 3.49 = ปานกลาง 3.50 - 4.49 = มาก 4.50 - 5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณ โดยรวมในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) โดยเรียงลำดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยได้ดังนี้ ด้านกระบวนการ (ค่าเฉลี่ย 4.35) ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.28) ด้านบุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.28) ด้านลักษณะทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.23) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.56) ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.54) และด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 3.49)

ตารางที่ 14 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)				
คุณภาพยา	189 (47.3)	188 (47.0)	23 (5.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	400 (100)	4.41 0.598	มาก	2
ทางเลือกในการรักษา หลากหลายรูปแบบ	110 (27.5)	206 (51.5)	80 (20.0)	3 (0.8)	1 (0.3)	400 (100)	4.05 0.725	มาก	4
อุปกรณ์การรักษาที่ ครบถ้วน	146 (36.5)	192 (48.0)	61 (15.3)	0 (0.0)	1 (0.3)	400 (100)	4.20 0.706	มาก	3
การรักษาที่ได้ผลอย่าง รวดเร็ว	237 (59.3)	125 (31.3)	38 (9.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	400 (100)	4.49 0.664	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม							4.28 0.674	มาก	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49 = น้อยที่สุด 1.50 - 2.49 = น้อย 2.50 - 3.49 = ปานกลาง 3.50 - 4.49 = มาก 4.50 - 5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมในระดับ ความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28) โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยได้ดังนี้ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.49) คุณภาพยา ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.41) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.20) และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.05)

ตารางที่ 15 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)				
ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา	126 (31.5)	234 (58.5)	36 (9.0)	4 (1.0)	0 (0.0)	400 (100)	4.20 0.635	มาก	1
ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา	79 (19.8)	150 (37.5)	162 (40.5)	7 (1.8)	2 (0.5)	400 (100)	3.74 0.808	มาก	2
ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน	51 (12.8)	157 (39.3)	171 (42.8)	20 (5.0)	1 (0.3)	400 (100)	3.59 0.782	มาก	3
มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต	43 (10.8)	93 (23.3)	150 (37.5)	100 (25.0)	14 (3.5)	400 (100)	3.12 1.019	ปานกลาง	4
สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ	40 (10.0)	56 (14.0)	114 (28.5)	161 (40.3)	29 (7.3)	400 (100)	2.79 1.092	ปานกลาง	5
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>							<b>3.49</b> <b>0.863</b>	<b>ปานกลาง</b>	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49 = น้อยที่สุด 1.50 - 2.49 = น้อย 2.50 - 3.49 = ปานกลาง 3.50 - 4.49 = มาก 4.50 - 5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวม ในระดับความสำคัญปานกลาง(ค่าเฉลี่ย 3.49) โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.20) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.74) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต ระดับความสำคัญปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.12) และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ ระดับความสำคัญปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.79)

All rights reserved

ตารางที่ 16 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทาง  
การตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนัง

ปัจจัยด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)				
มีการจัดส่งสินค้าถึง บ้านหรือ ไปรษณีย์	21 (5.3)	48 (12.0)	104 (26.0)	175 (43.8)	52 (13.0)	400 (100)	2.52 1.032	ปาน กลาง	5
สถานที่จำหน่ายใกล้ บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน	140 (35.0)	145 (36.3)	91 (22.8)	23 (5.8)	1 (0.3)	400 (100)	4.00 0.912	มาก	1
สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถ สะดวก ปลอดภัย	79 (19.8)	186 (46.5)	125 (31.3)	5 (1.3)	5 (1.3)	400 (100)	3.82 0.801	มาก	2
พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย	70 (17.5)	193 (48.3)	125 (31.3)	11 (2.8)	1 (0.3)	400 (100)	3.80 0.762	มาก	3
มีห้องบริการพบแพทย์ หลายห้อง	63 (15.8)	166 (41.5)	159 (39.8)	10 (2.5)	2 (0.5)	400 (100)	3.69 0.780	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม							3.56 0.854	มาก	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49 = น้อยที่สุด 1.50 - 2.49 = น้อย 2.50 - 3.49 = ปานกลาง 3.50 - 4.49 = มาก 4.50 - 5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 16 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวม ในระดับความสำคัญมาก(ค่าเฉลี่ย 3.56) โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยได้ดังนี้ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.82) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.80) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.69) และมีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์ ระดับความสำคัญปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.52)

ตารางที่ 17 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทาง  
การตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนัง

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)				
การโฆษณาผ่านสื่อ ต่างๆ	30 (7.5)	111 (27.8)	222 (55.5)	34 (8.5)	3 (0.8)	400 (100)	3.32 0.766	ปาน กลาง	3
มีระบบสมาชิก/บัตร สมาชิก	39 (9.8)	149 (37.3)	191 (47.8)	20 (5.0)	1 (0.3)	400 (100)	3.51 0.749	มาก	2
มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม ในเทศกาลต่างๆ	60 (15.0)	222 (55.5)	103 (25.8)	13 (3.3)	2 (0.5)	400 (100)	3.81 0.740	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม							3.54 0.756	มาก	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49 = น้อยที่สุด 1.50 - 2.49 = น้อย 2.50 - 3.49 = ปานกลาง 3.50 - 4.49 = มาก 4.50 - 5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวม ในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.54) โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยได้ดังนี้ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.81) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) และการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ระดับความสำคัญปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.32)

**ตารางที่ 18** แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านบุคลากร ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณ

ปัจจัยด้านบุคลากร	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)				
แพทย์ที่มีประสบการณ์ และมีชื่อเสียง	198 (49.5)	151 (37.8)	46 (11.5)	5 (1.3)	0 (0.0)	400 (100)	4.35 0.731	มาก	2
พนักงานมีความชำนาญ ในการใช้เครื่องมือต่างๆ	229 (57.3)	139 (34.8)	27 (6.8)	5 (1.3)	0 (0.0)	400 (100)	4.48 0.678	มาก	1
พนักงานมีความเข้าใจ ในความต้องการของลูกค้า	187 (46.8)	154 (38.5)	49 (12.3)	10 (2.5)	0 (0.0)	400 (100)	4.29 0.777	มาก	3
พนักงานแต่งกาย เรียบร้อย	124 (31.0)	182 (45.5)	92 (23.0)	2 (0.5)	0 (0.0)	400 (100)	4.07 0.746	มาก	5
จำนวนพนักงาน เพียงพอต่อการบริการ	167 (41.8)	169 (42.3)	61 (15.3)	3 (0.8)	0 (0.0)	400 (100)	4.25 0.734	มาก	4
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>							<b>4.28 0.723</b>	<b>มาก</b>	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49 = น้อยที่สุด 1.50 - 2.49 = น้อย 2.50 - 3.49 = ปานกลาง 3.50 - 4.49 = มาก 4.50 - 5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านบุคลากร โดยรวมในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28) โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยได้ดังนี้ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.48) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.35) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.29) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25) และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.07)

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านกระบวนการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)				
มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน	148 (37.0)	206 (51.5)	44 (11.0)	2 (0.5)	0 (0.0)	400 (100)	4.25 0.662	มาก	3
มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี	166 (41.5)	198 (49.5)	33 (8.3)	3 (0.8)	0 (0.0)	400 (100)	4.31 0.654	มาก	2
ไม่ต้องรอรับบริการนาน	250 (62.5)	107 (26.8)	42 (10.5)	1 (0.3)	0 (0.0)	400 (100)	4.51 0.689	มากที่สุด	1
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>							<b>4.35</b> <b>0.661</b>	<b>มาก</b>	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49 = น้อยที่สุด 1.50 - 2.49 = น้อย 2.50 - 3.49 = ปานกลาง 3.50 - 4.49 = มาก 4.50 - 5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการโดยรวมในระดับความสำคัญมาก(ค่าเฉลี่ย 4.35) โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ไม่ต้องรอรับบริการนาน ระดับความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.51) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.31)มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.25)



ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย SD.	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)				
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย	255 (63.8)	108 (27.0)	33 (8.3)	4 (1.0)	0 (0.0)	400 (100)	4.53 0.689	มากที่สุด	2
อุปกรณ์รักษาสะอาด	274 (68.5)	96 (24.0)	30 (7.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	400 (100)	4.61 0.623	มากที่สุด	1
อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย	107 (26.8)	247 (61.8)	43 (10.8)	3 (0.8)	0 (0.0)	400 (100)	4.14 0.620	มาก	3
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน	43 (10.8)	189 (47.3)	158 (39.5)	10 (2.5)	0 (0.0)	400 (100)	3.66 0.699	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม							4.23 0.654	มาก	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.49 = น้อยที่สุด 1.50 - 2.49 = น้อย 2.50 - 3.49 = ปานกลาง 3.50 - 4.49 = มาก 4.50 - 5.00 = มากที่สุด

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านกระบวนการโดยรวมในระดับความสำคัญมาก(ค่าเฉลี่ย 4.23) โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยได้ดังนี้ อุปกรณ์การรักษาสะอาดระดับความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.61) อุปกรณ์การรักษามือทันสมัย ระดับความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.53) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14) และความโดดเด่นของการออกแบบร้าน ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.66)

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภคใน  
อำเภอเมืองนครปฐม จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล

ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง  
ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามเพศ	
	ชาย	หญิง
ด้านผลิตภัณฑ์	4.16 มีผลมาก	4.35 มีผลมาก
ด้านราคา	3.45 มีผลปานกลาง	3.51 มีผลมาก
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.53 มีผลมาก	3.58 มีผลมาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.42 มีผลปานกลาง	3.60 มีผลมาก
ด้านบุคลากร	4.18 มีผลมาก	4.34 มีผลมาก
ด้านกระบวนการ	4.20 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.15 มีผลมาก	4.28 มีผลมาก
รวม	3.87 มีผลมาก	4.01 มีผลมาก

จากตารางที่ 21 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดมีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา ผิวพรรณ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ มีผลโดยรวมอยู่ในระดับมาก ทั้ง 2 กลุ่ม เพศชาย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยที่มีผลในระดับปานกลาง คือ ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด เพศหญิง เห็นว่า ทุกปัจจัยมีผลในระดับมาก

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ปัจจัยผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามเพศ	
	ชาย	หญิง
คุณภาพของยา	4.36 มีผลมาก	4.44 มีผลมาก
ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ	3.84 มีผลมาก	4.14 มีผลมาก
อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน	4.08 มีผลมาก	4.26 มีผลมาก
การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว	4.38 มีผลมาก	4.55 มีผลมากที่สุด
<b>รวม</b>	<b>4.16</b> มีผลมาก	<b>4.35</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 22 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ทั้ง 2 กลุ่ม

เพศชาย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านการรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว ด้านคุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

เพศหญิง เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ด้านการรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และ ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านคุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ปัจจัยราคา	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามเพศ	
	ชาย	หญิง
ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา	4.12 มีผลมาก	4.24 มีผลมาก
ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา	3.64 มีผลมาก	3.79 มีผลมาก
ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน	3.55 มีผลมาก	3.61 มีผลมาก
มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต	3.08 มีผลปานกลาง	3.15 มีผลปานกลาง
สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ	2.89 มีผลปานกลาง	2.75 มีผลปานกลาง
<b>รวม</b>	<b>3.45</b> มีผลปานกลาง	<b>3.51</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 23 พบว่า ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ โดยรวมเพศชายอยู่ในระดับปานกลาง เพศหญิงอยู่ในระดับมาก

เพศชาย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ด้านราคาที่มีความเหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

เพศหญิง เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ยา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา ผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามเพศ	
	ชาย	หญิง
มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์	2.75 มีผลปานกลาง	2.43 มีผลน้อย
สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน	3.79 มีผลมาก	4.09 มีผลมาก
สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย	3.76 มีผลมาก	3.85 มีผลมาก
พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย	3.73 มีผลมาก	3.83 มีผลมาก
มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง	3.64 มีผลมาก	3.72 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.53</b> มีผลมาก	<b>3.58</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 24 พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก รักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ทั้ง 2 กลุ่ม

เพศชาย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

เพศหญิง เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ปัจจัยการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามเพศ	
	ชาย	หญิง
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	3.34 มีผลปานกลาง	3.32 มีผลปานกลาง
มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก	3.30 มีผลปานกลาง	3.60 มีผลมาก
มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ	3.62 มีผลมาก	3.89 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.42</b> มีผลปานกลาง	<b>3.60</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 25 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ โดยเพศหญิงมีผลอยู่ในระดับมาก และเพศชายมีผล  
อยู่ในระดับปานกลาง

เพศชาย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ  
และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก

เพศหญิง เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ  
มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ การโฆษณาผ่านสื่อต่าง

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามเพศ	
	ชาย	หญิง
แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง	4.18 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ	4.36 มีผลมาก	4.53 มีผลมากที่สุด
พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า	4.18 มีผลมาก	4.34 มีผลมาก
พนักงานแต่งกายเรียบร้อย	4.06 มีผลมาก	4.07 มีผลมาก
จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ	4.12 มีผลมาก	4.31 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.18</b> มีผลมาก	<b>4.34</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 26 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด 2 กลุ่ม

เพศชาย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

เพศหญิง เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ปัจจัยกระบวนการ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามเพศ	
	ชาย	หญิง
มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน	4.11 มีผลมาก	4.31 มีผลมาก
มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี	4.19 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก
ไม่ต้องรอรับบริการนาน	4.31 มีผลมาก	4.60 มีผลมากที่สุด
<b>รวม</b>	<b>4.20</b> มีผลมาก	<b>4.43</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 27 พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ โดยรวมอยู่ในระดับมากทั้ง 2 กลุ่ม

เพศชาย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

เพศหญิง เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน



ตารางที่ 28 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามเพศ	
	ชาย	หญิง
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย	4.44 มีผลมาก	4.58 มีผลมากที่สุด
อุปกรณ์การรักษาสะอาด	4.52 มีผลมากที่สุด	4.65 มีผลมากที่สุด
อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย	4.07 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน	3.59 มีผลมาก	3.69 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.15</b> มีผลมาก	<b>4.28</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 28 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด 2 กลุ่ม

เพศชาย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด และปัจจัยที่มี  
ผลอยู่ในระดับมาก คือ อุปกรณ์การรักษาทันสมัย อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และความโดดเด่น  
ของการออกแบบร้าน

เพศหญิง เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด และอุปกรณ์  
การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และความโดดเด่น  
ของการออกแบบร้าน

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอายุ		
	ไม่เกิน 20 ปี	21 – 30 ปี	31 ปีขึ้นไป
ด้านผลิตภัณฑ์	4.13 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก	4.30 มีผลมาก
ด้านราคา	3.31 มีผลปานกลาง	3.51 มีผลมาก	3.60 มีผลมาก
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.39 มีผลปานกลาง	3.61 มีผลมาก	3.65 มีผลมาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.51 มีผลมาก	3.59 มีผลมาก	3.54 มีผลมาก
ด้านบุคลากร	4.05 มีผลมาก	4.31 มีผลมาก	4.42 มีผลมาก
ด้านกระบวนการ	4.24 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก	4.44 มีผลมาก
ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.21 มีผลมาก	4.25 มีผลมาก	4.28 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.83</b> มีผลมาก	<b>4.00</b> มีผลมาก	<b>4.03</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 29 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

อายุ ไม่เกิน 20 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านราคา

อายุ 21 – 30 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านราคา

อายุ 31 ปีขึ้นไป เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอายุ		
	ไม่เกิน 20 ปี	21 – 30 ปี	31 ปีขึ้นไป
คุณภาพของยา	4.29 มีผลมาก	4.49 มีผลมาก	4.41 มีผลมาก
ทางเลือกในการรักษา หลากหลายรูปแบบ	3.78 มีผลมาก	4.14 มีผลมาก	4.12 มีผลมาก
อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน	3.91 มีผลมาก	4.31 มีผลมาก	4.20 มีผลมาก
การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว	4.53 มีผลมากที่สุด	4.55 มีผลมากที่สุด	4.47 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.13</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.37</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.30</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 30 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

อายุ ไม่เกิน 20 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

อายุ 21 – 30 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

อายุ 31 ปีขึ้นไป เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านราคา	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอายุ		
	ไม่เกิน 20 ปี	21 – 30 ปี	31 ปีขึ้นไป
ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา	4.18 มีผลมาก	4.22 มีผลมาก	4.23 มีผลมาก
ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา	3.60 มีผลมาก	3.71 มีผลมาก	3.92 มีผลมาก
ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน	3.56 มีผลมาก	3.58 มีผลมาก	3.70 มีผลมาก
มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต	2.56 มีผลปานกลาง	3.21 มีผลปานกลาง	3.27 มีผลปานกลาง
สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ	2.67 มีผลปานกลาง	2.82 มีผลปานกลาง	2.84 มีผลปานกลาง
<b>รวม</b>	<b>3.31</b> มีผลปานกลาง	<b>3.51</b> มีผลมาก	<b>3.60</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 31 พบว่า ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ อายุ 31 ปีขึ้นไป และอายุ 21 – 30 ปี และผลรวมอยู่ในระดับปานกลาง อายุไม่เกิน 20 ปี

อายุไม่เกิน 20 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ และมีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต

อายุ 21 – 30 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่

มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

อายุ 31 ปีขึ้นไป เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคายา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอายุ		
	ไม่เกิน 20 ปี	21 – 30 ปี	31 ปีขึ้นไป
มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือ ไปรษณีย์	2.29 มีผลน้อย	2.59 มีผลปานกลาง	2.56 มีผลปานกลาง
สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ ทำงาน	3.84 มีผลมาก	4.06 มีผลมาก	4.06 มีผลมาก
สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถ สะดวก ปลอดภัย	3.58 มีผลมาก	3.85 มีผลมาก	3.97 มีผลมาก
พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่ง ทันสมัย	3.69 มีผลมาก	3.84 มีผลมาก	3.84 มีผลมาก
มีห้องบริการพบแพทย์หลาย ห้อง	3.53 มีผลมาก	3.72 มีผลมาก	3.83 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.39</b> มีผลปานกลาง	<b>3.61</b> มีผลมาก	<b>3.65</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 32 พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก  
รักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ อายุ 31 ปี  
ขึ้นไป และอายุ 21 – 30 ปี และผลรวมอยู่ในระดับปานกลาง อายุไม่เกิน 20 ปี

อายุไม่เกิน 20 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่  
ทำงานพื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย มีห้อง  
บริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือ  
ไปรษณีย์

อายุ 21 – 30 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

อายุ 31 ปีขึ้นไป เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์



ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอายุ		
	ไม่เกิน 20 ปี	21 – 30 ปี	31 ปีขึ้นไป
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	3.27 มีผลปานกลาง	3.34 มีผลปานกลาง	3.37 มีผลปานกลาง
มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก	3.44 มีผลปานกลาง	3.55 มีผลมาก	3.52 มีผลมาก
มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมใน เทศกาลต่างๆ	3.82 มีผลมาก	3.87 มีผลมาก	3.72 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.51</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>3.59</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>3.54</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 33 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

อายุ ไม่เกิน 20 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาล  
ต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และการโฆษณาผ่าน  
สื่อต่างๆ

อายุ 21 – 30 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาล  
ต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และการโฆษณาผ่าน  
สื่อต่างๆ

อายุ 31 ปีขึ้นไป เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาล  
ต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และการโฆษณาผ่าน  
สื่อต่างๆ

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอายุ		
	ไม่เกิน 20 ปี	21 – 30 ปี	31 ปีขึ้นไป
แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง	4.09 มีผลมาก	4.39 มีผลมาก	4.49 มีผลมาก
พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ	4.27 มีผลมาก	4.52 มีผลมากที่สุด	4.57 มีผลมากที่สุด
พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า	4.00 มีผลมาก	4.33 มีผลมาก	4.46 มีผลมาก
พนักงานแต่งกายเรียบร้อย	3.87 มีผลมาก	4.06 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก
จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ	4.02 มีผลมาก	4.24 มีผลมาก	4.40 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.05</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.31</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.42</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 34 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

อายุ ไม่เกิน 20 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

อายุ 21 – 30 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

อายุ 31 ปีขึ้นไป เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ พนักงานแต่งกายเรียบร้อย



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอายุ		
	ไม่เกิน 20 ปี	21 – 30 ปี	31 ปีขึ้นไป
มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน	4.09 มีผลมาก	4.26 มีผลมาก	4.35 มีผลมาก
มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี	4.18 มีผลมาก	4.34 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก
ไม่ต้องรอรับบริการนาน	4.44 มีผลมาก	4.51 มีผลมากที่สุด	4.61 มีผลมากที่สุด
<b>รวม</b>	<b>4.24</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.37</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.44</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 35 พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

อายุ ไม่เกิน 20 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

อายุ 21 – 30 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

อายุ 31 ปีขึ้นไป เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอายุ		
	ไม่เกิน 20 ปี	21 – 30 ปี	31 ปีขึ้นไป
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย	4.42 มีผลมาก	4.57 มีผลมากที่สุด	4.59 มีผลมากที่สุด
อุปกรณ์การรักษาสะอาด	4.53 มีผลมากที่สุด	4.62 มีผลมากที่สุด	4.67 มีผลมากที่สุด
อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย	4.13 มีผลมาก	4.15 มีผลมาก	4.19 มีผลมาก
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน	3.75 มีผลมาก	3.65 มีผลมาก	3.66 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.21</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.25</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.28</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 36 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

อายุ ไม่เกิน 20 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด และ  
ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุปกรณ์การรักษาทันสมัย อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และความ  
โดดเด่นของการออกแบบร้าน

อายุ 21 – 30 ปี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด  
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย ความ  
โดดเด่นของการออกแบบร้าน

อายุ 31 ปีขึ้นไป เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด  
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย ความ  
โดดเด่นของการออกแบบร้าน

ตารางที่ 37 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามสถานภาพ		
	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
ด้านผลิตภัณฑ์	4.28 มีผลมาก	4.30 มีผลมาก	4.47 มีผลมาก
ด้านราคา	3.46 มีผลปานกลาง	3.58 มีผลมาก	3.37 มีผลปานกลาง
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.56 มีผลมาก	3.62 มีผลมาก	3.37 มีผลปานกลาง
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.56 มีผลมาก	3.54 มีผลมาก	3.38 มีผลปานกลาง
ด้านบุคลากร	4.24 มีผลมาก	4.39 มีผลมาก	4.46 มีผลมาก
ด้านกระบวนการ	4.32 มีผลมาก	4.44 มีผลมาก	4.57 มีผลมากที่สุด
ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.22 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.95</b> มีผลมาก	<b>4.02</b> มีผลมาก	<b>3.99</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 37 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่มสถานภาพโสด เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านราคา

สถานภาพสมรส เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด

สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ด้านกระบวนการ ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร และด้านลักษณะทางกายภาพ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านราคา และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai oil lamp (diya) with a flame. The entire emblem is enclosed within a circular border. The Thai text 'มหาวิทยาลัยเชียงใหม่' is written along the top inner edge of the circle, and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' is written along the bottom inner edge. There are decorative floral motifs on the left and right sides of the circle.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 38 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามสถานภาพ		
	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
คุณภาพของยา	4.41 มีผลมาก	4.42 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
ทางเลือกในการรักษา หลากหลายรูปแบบ	4.02 มีผลมาก	4.11 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน	4.19 มีผลมาก	4.23 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว	4.52 มีผลมากที่สุด	4.43 มีผลมาก	4.57 มีผลมากที่สุด
<b>รวม</b>	<b>4.28</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.30</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.47</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 38 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

สถานภาพโสด เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

สถานภาพสมรส เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ



ตารางที่ 39 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

ปัจจัยด้านราคา	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามสถานภาพ		
	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา	4.21 มีผลมาก	4.19 มีผลมาก	4.14 มีผลมาก
ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา	3.67 มีผลมาก	3.91 มีผลมาก	4.00 มีผลมาก
ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน	3.57 มีผลมาก	3.63 มีผลมาก	3.71 มีผลมาก
มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต	3.08 มีผลปานกลาง	3.26 มีผลปานกลาง	2.71 มีผลปานกลาง
สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ	2.75 มีผลปานกลาง	2.93 มีผลปานกลาง	2.29 มีผลน้อย
<b>รวม</b>	<b>3.46</b> มีผลปานกลาง	<b>3.58</b> มีผลมาก	<b>3.37</b> มีผลปานกลาง

จากตารางที่ 39 พบว่า ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ สมรส และมีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ โสด และหย่าร้าง/หม้าย

สถานภาพโสด เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

สถานภาพสมรส เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคายา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคายา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามสถานภาพ		
	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือ ไปรษณีย์	2.53 มีผลปานกลาง	2.56 มีผลปานกลาง	2.00 มีผลน้อย
สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ ทำงาน	3.99 มีผลมาก	4.05 มีผลมาก	3.71 มีผลมาก
สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถ สะดวก ปลอดภัย	3.80 มีผลมาก	3.89 มีผลมาก	3.71 มีผลมาก
พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่ง ทันสมัย	3.79 มีผลมาก	3.82 มีผลมาก	3.86 มีผลมาก
มีห้องบริการพบแพทย์หลาย ห้อง	3.67 มีผลมาก	3.76 มีผลมาก	3.57 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.56</b> มีผลมาก	<b>3.62</b> มีผลมาก	<b>3.37</b> มีผลปานกลาง

จากตารางที่ 40 พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก  
รักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ  
สมรส และโสด มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ หย่าร้าง/หม้าย

สถานภาพโสด เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่  
ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และมีห้อง  
บริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือ  
ไปรษณีย์

สถานภาพสมรส เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง

สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย และมีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ตารางที่ 41 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามสถานภาพ		
	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	3.32 มีผลปานกลาง	3.35 มีผลปานกลาง	3.29 มีผลปานกลาง
มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก	3.52 มีผลมาก	3.50 มีผลมาก	3.29 มีผลปานกลาง
มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมใน เทศกาลต่างๆ	3.84 มีผลมาก	3.76 มีผลมาก	3.57 มีผลมาก
รวม	3.56 มีผลมาก	3.54 มีผลมาก	3.38 มีผลปานกลาง

จากตารางที่ 41 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ โสด และ  
สมรส มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ หย่าร้าง/หม้าย

สถานภาพโสด เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาล  
ต่างๆ และมีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ การโฆษณาผ่าน  
สื่อต่างๆ

สถานภาพสมรส เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาล  
ต่างๆ และมีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ การโฆษณาผ่าน  
สื่อต่างๆ

สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม  
ในเทศกาลต่างๆ และมีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ  
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

ตารางที่ 42 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

ปัจจัยด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามสถานภาพ		
	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง	4.30 มีผลมาก	4.47 มีผลมาก	4.57 มีผลมากที่สุด
พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ	4.42 มีผลมาก	4.61 มีผลมากที่สุด	4.71 มีผลมากที่สุด
พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า	4.25 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก	4.71 มีผลมากที่สุด
พนักงานแต่งกายเรียบร้อย	4.03 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก	3.86 มีผลมาก
จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ	4.22 มีผลมาก	4.31 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.24</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.39</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.46</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 42 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

สถานภาพโสด เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

สถานภาพสมรส เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และแพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 43 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามสถานภาพ		
	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน	4.20 มีผลมาก	4.36 มีผลมาก	4.57 มีผลมากที่สุด
มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี	4.29 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
ไม่ต้องรอรับบริการนาน	4.48 มีผลมาก	4.58 มีผลมากที่สุด	4.71 มีผลมากที่สุด
<b>รวม</b>	<b>4.32</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.44</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.57</b> <b>มีผลมากที่สุด</b>

จากตารางที่ 43 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

สถานภาพโสด เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

สถานภาพสมรส เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี



ตารางที่ 44 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามสถานภาพ		
	โสด	สมรส	หย่าร้าง/หม้าย
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย	4.51 มีผลมากที่สุด	4.61 มีผลมากที่สุด	4.43 มีผลมาก
อุปกรณ์การรักษาสะอาด	4.58 มีผลมากที่สุด	4.69 มีผลมากที่สุด	4.71 มีผลมากที่สุด
อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย	4.14 มีผลมาก	4.17 มีผลมาก	4.14 มีผลมาก
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน	3.64 มีผลมาก	3.70 มีผลมาก	3.86 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.22</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.29</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.29</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 44 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

สถานภาพโสด เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด และ  
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และ  
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

สถานภาพสมรส เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด และ  
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และ  
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษา  
สะอาด และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก อุปกรณ์การรักษาทันสมัย อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และ  
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

ตารางที่ 45 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามระดับการศึกษา		
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
ด้านผลิตภัณฑ์	4.23 มีผลมาก	4.34 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
ด้านราคา	3.46 มีผลปานกลาง	3.54 มีผลมาก	3.49 มีผลปานกลาง
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.61 มีผลมาก	3.60 มีผลมาก	3.59 มีผลมาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.48 มีผลปานกลาง	3.59 มีผลมาก	3.48 มีผลปานกลาง
ด้านบุคลากร	4.26 มีผลมาก	4.33 มีผลมาก	4.34 มีผลมาก
ด้านกระบวนการ	4.35 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก	4.44 มีผลมาก
ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.21 มีผลมาก	4.27 มีผลมาก	4.24 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.94</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.01</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.00</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 45 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านราคา

การศึกษาปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านราคา

การศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร และด้านลักษณะทางกายภาพ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a traditional Thai umbrella (parasol) above its head. The elephant is surrounded by a circular border containing the university's name in Thai script at the top and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in English at the bottom. There are decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 46 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามระดับการศึกษา		
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
คุณภาพของยา	4.28 มีผลมาก	4.46 มีผลมาก	4.54 มีผลมากที่สุด
ทางเลือกในการรักษา หลากหลายรูปแบบ	4.06 มีผลมาก	4.10 มีผลมาก	4.12 มีผลมาก
อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน	4.12 มีผลมาก	4.28 มีผลมาก	4.39 มีผลมาก
การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว	4.44 มีผลมาก	4.50 มีผลมากที่สุด	4.66 มีผลมากที่สุด
<b>รวม</b>	<b>4.23</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.34</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.43</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 46 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

การศึกษาปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

การศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และคุณภาพของยา และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ตารางที่ 47 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านราคา	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามระดับการศึกษา		
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา	4.17 มีผลมาก	4.24 มีผลมาก	4.17 มีผลมาก
ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา	3.73 มีผลมาก	3.79 มีผลมาก	3.61 มีผลมาก
ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน	3.75 มีผลมาก	3.54 มีผลมาก	3.56 มีผลมาก
มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต	2.88 มีผลปานกลาง	3.29 มีผลปานกลาง	3.37 มีผลปานกลาง
สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ	2.79 มีผลปานกลาง	2.84 มีผลปานกลาง	2.76 มีผลปานกลาง
<b>รวม</b>	<b>3.46</b> มีผลปานกลาง	<b>3.54</b> มีผลมาก	<b>3.49</b> มีผลปานกลาง

จากตารางที่ 47 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ การศึกษาปริญญาตรี มีผลรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ การศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี และการศึกษาค้นคว้าปริญญาตรี

การศึกษาค้นคว้าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

การศึกษาปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ยา และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

การศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ยา และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 48 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามระดับการศึกษา		
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือ ไปรษณีย์	2.54 มีผลปานกลาง	2.60 มีผลปานกลาง	2.39 มีผลน้อย
สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ ทำงาน	4.13 มีผลมาก	3.95 มีผลมาก	4.24 มีผลมาก
สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถ สะดวก ปลอดภัย	3.83 มีผลมาก	3.88 มีผลมาก	3.88 มีผลมาก
พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่ง ทันสมัย	3.76 มีผลมาก	3.85 มีผลมาก	3.85 มีผลมาก
มีห้องบริการพบแพทย์หลาย ห้อง	3.78 มีผลมาก	3.73 มีผลมาก	3.59 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.61</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>3.60</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>3.59</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 48 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม  
การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/  
ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และพื้นที่  
ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน  
หรือไปรษณีย์

การศึกษาปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และพื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

การศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และพื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์



ตารางที่ 49 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามระดับการศึกษา		
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	3.29 มีผลปานกลาง	3.37 มีผลปานกลาง	3.22 มีผลปานกลาง
มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก	3.45 มีผลปานกลาง	3.55 มีผลมาก	3.41 มีผลปานกลาง
มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมใน เทศกาลต่างๆ	3.71 มีผลมาก	3.86 มีผลมาก	3.80 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.48</b> มีผลปานกลาง	<b>3.59</b> มีผลมาก	<b>3.48</b> มีผลปานกลาง

จากตารางที่ 49 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ  
การศึกษาปริญญาตรี ผลรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ การศึกษิต่ำกว่าปริญญาตรี และการศึกษาสูง  
กว่าปริญญาตรี

การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม  
ในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และ  
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

การศึกษาปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม  
ในเทศกาลต่างๆ และมีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ  
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

การศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม  
ในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และ  
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

ตารางที่ 50 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

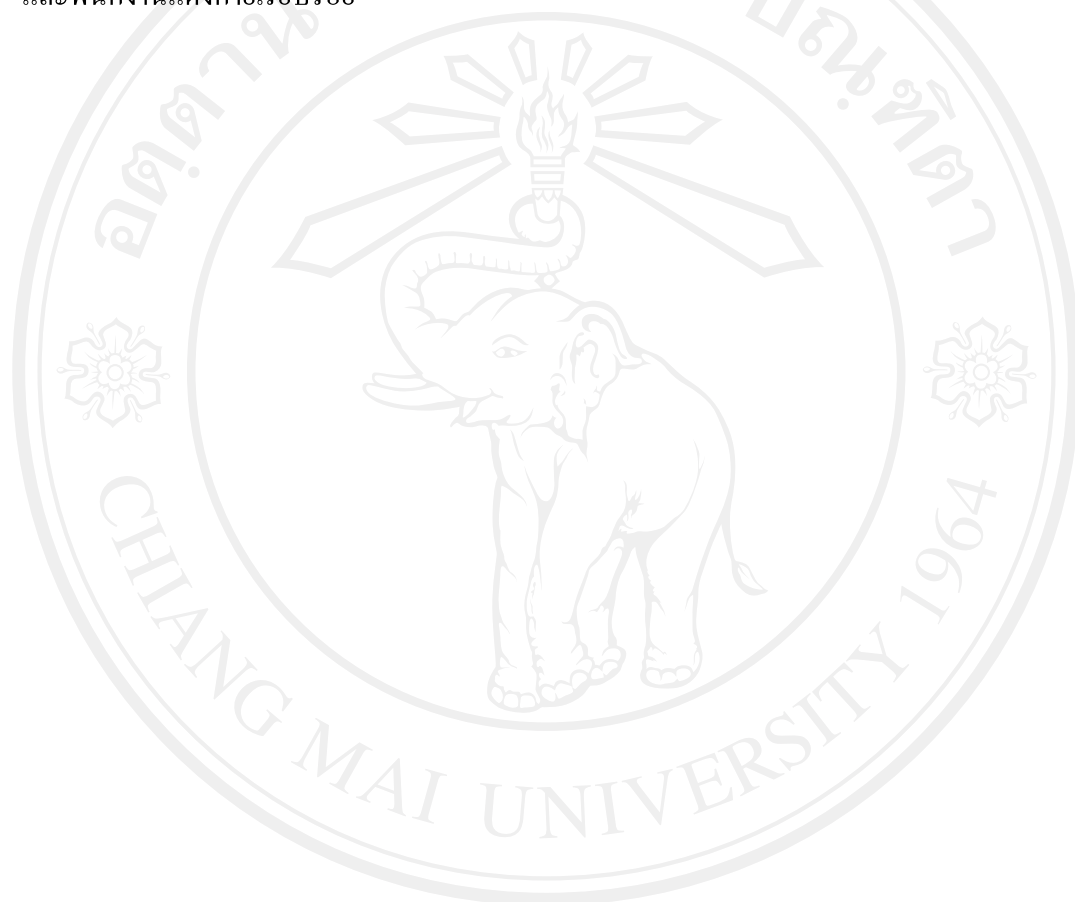
ปัจจัยด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามระดับการศึกษา		
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง	4.28 มีผลมาก	4.45 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก
พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ	4.45 มีผลมาก	4.51 มีผลมากที่สุด	4.54 มีผลมากที่สุด
พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า	4.34 มีผลมาก	4.33 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก
พนักงานแต่งกายเรียบร้อย	4.03 มีผลมาก	4.09 มีผลมาก	4.22 มีผลมาก
จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ	4.21 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก	4.34 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.26</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.33</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.34</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 50 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

การศึกษاپริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

การศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 51 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามระดับการศึกษา		
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน	4.30 มีผลมาก	4.24 มีผลมาก	4.22 มีผลมาก
มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี	4.22 มีผลมาก	4.36 มีผลมาก	4.46 มีผลมาก
ไม่ต้องรอรับบริการนาน	4.53 มีผลมากที่สุด	4.50 มีผลมากที่สุด	4.63 มีผลมากที่สุด
รวม	4.35 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก	4.44 มีผลมาก

จากตารางที่ 51 พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

การศึกษาค่าต่ำกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และมีผลรวมอยู่ในระดับมาก มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน และมีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี

การศึกษاپริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

การศึกษาสสูงกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

ตารางที่ 52 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามระดับการศึกษา		
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย	4.47 มีผลมาก	4.58 มีผลมากที่สุด	4.56 มีผลมากที่สุด
อุปกรณ์รักษาสะอาด	4.52 มีผลมากที่สุด	4.65 มีผลมากที่สุด	4.71 มีผลมากที่สุด
อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย	4.15 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก	4.02 มีผลมาก
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน	3.69 มีผลมาก	3.66 มีผลมาก	3.66 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.21</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.27</b> <b>มีผลมาก</b>	<b>4.24</b> <b>มีผลมาก</b>

จากตารางที่ 52 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

การศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษา  
สะอาด และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุปกรณ์การรักษาทันสมัย อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย  
และความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

การศึกษาปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์รักษาสะอาด  
และอุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และ  
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

การศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษา  
สะอาด และอุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็น  
สบาย และความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

ตารางที่ 53 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยส่วนประสม การตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอาชีพ				
	นักเรียน นักศึกษา	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของกิจการ	พ่อบ้าน แม่บ้าน
ด้านผลิตภัณฑ์	4.26 มีผลมาก	4.21 มีผลมาก	4.34 มีผลมาก	4.28 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก
ด้านราคา	3.42 มีผลมาก	3.65 มีผลมาก	3.56 มีผลมาก	3.43 มีผลปานกลาง	3.36 มีผลปานกลาง
ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	3.56 มีผลมาก	3.27 มีผลปานกลาง	3.61 มีผลมาก	3.57 มีผลมาก	3.59 มีผลมาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.63 มีผลมาก	3.51 มีผลมาก	3.56 มีผลมาก	3.44 มีผลปานกลาง	3.59 มีผลมาก
ด้านบุคลากร	4.14 มีผลมาก	4.11 มีผลมาก	4.40 มีผลมาก	4.33 มีผลมาก	4.20 มีผลมาก
ด้านกระบวนการ	4.29 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก	4.41 มีผลมาก	4.42 มีผลมาก	4.26 มีผลมาก
ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.23 มีผลมาก	4.11 มีผลมาก	4.30 มีผลมาก	4.20 มีผลมาก	4.10 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.93</b> มีผลมาก	<b>3.86</b> มีผลมาก	<b>4.03</b> มีผลมาก	<b>3.95</b> มีผลมาก	<b>3.90</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 53 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา ผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

อาชีพนักเรียนนักศึกษา เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

อาชีพข้าราชการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

อาชีพเจ้าของกิจการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านราคา

อาชีพพ่อแม่บ้านแม่บ้าน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านราคา

ตารางที่ 54 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอาชีพ				
	นักเรียน นักศึกษา	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของกิจการ	พ่อบ้าน แม่บ้าน
คุณภาพของยา	4.43 มีผลมาก	4.42 มีผลมาก	4.46 มีผลมาก	4.32 มีผลมาก	4.35 มีผลมาก
ทางเลือกในการรักษา หลากหลายรูปแบบ	4.01 มีผลมาก	3.72 มีผลมาก	4.08 มีผลมาก	4.11 มีผลมาก	3.94 มีผลมาก
อุปกรณ์การรักษาที่ ครบถ้วน	4.10 มีผลมาก	4.04 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก	4.23 มีผลมาก	4.12 มีผลมาก
การรักษาที่ได้ผลอย่าง รวดเร็ว	4.48 มีผลมาก	4.67 มีผลมากที่สุด	4.54 มีผลมากที่สุด	4.44 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.26</b> มีผลมาก	<b>4.21</b> มีผลมาก	<b>4.34</b> มีผลมาก	<b>4.28</b> มีผลมาก	<b>4.18</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 54 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกกลุ่ม

อาชีพนักเรียนนักศึกษา เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

อาชีพข้าราชการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ



อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

อาชีพเจ้าของกิจการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

อาชีพพ่อแม่บ้าน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ คุณภาพของยา การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai decorative element, possibly a crown or a ceremonial object. The elephant is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964'. On either side of the elephant, there are stylized floral or sunburst-like symbols. The entire logo is rendered in a light gray color.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 55 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านราคา	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอาชีพ				
	นักเรียน นักศึกษา	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของกิจการ	พ่อบ้าน แม่บ้าน
ราคามีความเหมาะสมกับ ยาและการรักษา	4.29 มีผลมาก	4.33 มีผลมาก	4.19 มีผลมาก	4.11 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก
ความชัดเจนของป้าย แสดงราคา	3.67 มีผลมาก	3.75 มีผลมาก	3.78 มีผลมาก	3.78 มีผลมาก	3.65 มีผลมาก
ราคาถูกกว่าคลินิกอื่น ในระดับเดียวกัน	3.63 มีผลมาก	3.92 มีผลมาก	3.56 มีผลมาก	3.48 มีผลปานกลาง	3.76 มีผลมาก
มีการชำระค่าบริการ ด้วยบัตรเครดิต	2.75 มีผลปานกลาง	3.21 มีผลปานกลาง	3.39 มีผลปานกลาง	3.14 มีผลปานกลาง	2.76 มีผลปานกลาง
สามารถผ่อนชำระ ค่าบริการเป็นงวดๆ	2.77 มีผลปานกลาง	3.04 มีผลปานกลาง	2.89 มีผลปานกลาง	2.64 มีผลปานกลาง	2.47 มีผลน้อย
<b>รวม</b>	<b>3.42</b> มีผลมาก	<b>3.65</b> มีผลมาก	<b>3.56</b> มีผลมาก	<b>3.43</b> มีผลปานกลาง	<b>3.36</b> มีผลปานกลาง

จากตารางที่ 55 พบว่า ปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ อาชีพข้าราชการ อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน และอาชีพนักเรียนนักศึกษา และมีผลรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ อาชีพเจ้าของกิจการ และอาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน

อาชีพนักเรียนนักศึกษา เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยา และการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ และมีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต

อาชีพข้าราชการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

อาชีพเจ้าของกิจการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

อาชีพพ่อแม่บ้านแม่บ้าน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยา และการรักษา ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และมีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ตารางที่ 56 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอาชีพ				
	นักเรียน นักศึกษา	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของกิจการ	พ่อบ้าน แม่บ้าน
มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน หรือไปรษณีย์	2.67 มีผลปานกลาง	2.29 มีผลน้อย	2.44 มีผลน้อย	2.58 มีผลปานกลาง	2.47 มีผลน้อย
สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ ใกล้ที่ทำงาน	3.87 มีผลมาก	3.58 มีผลมาก	4.15 มีผลมาก	3.97 มีผลมาก	4.12 มีผลมาก
สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถ สะดวก ปลอดภัย	3.81 มีผลมาก	3.54 มีผลมาก	3.86 มีผลมาก	3.84 มีผลมาก	3.88 มีผลมาก
พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย	3.79 มีผลมาก	3.58 มีผลมาก	3.86 มีผลมาก	3.74 มีผลมาก	3.88 มีผลมาก
มีห้องบริการพบแพทย์ หลายห้อง	3.67 มีผลมาก	3.38 มีผลปานกลาง	3.73 มีผลมาก	3.77 มีผลมาก	3.59 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.56</b> มีผลมาก	<b>3.27</b> มีผลปานกลาง	<b>3.61</b> มีผลมาก	<b>3.57</b> มีผลมาก	<b>3.59</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 56 พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก  
รักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ อาชีพ  
พนักงานบริษัทเอกชน และอาชีพนักเรียนนักศึกษา อาชีพเจ้าของกิจการ และอาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน  
และมีผลรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ อาชีพข้าราชการ

อาชีพนักเรียนนักศึกษา เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวางตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

อาชีพข้าราชการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พื้นที่ของร้านกว้างขวางตกแต่งทันสมัย สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถใกล้ที่ทำงาน และสถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวางตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

อาชีพเจ้าของกิจการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวางตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวางตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ตารางที่ 57 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอาชีพ				
	นักเรียน นักศึกษา	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของกิจการ	พ่อบ้าน แม่บ้าน
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	3.50 มีผลมาก	3.25 มีผลปานกลาง	3.27 มีผลปานกลาง	3.25 มีผลปานกลาง	3.35 มีผลปานกลาง
มีระบบสมาชิก / บัตร สมาชิก	3.59 มีผลมาก	3.79 มีผลมาก	3.48 มีผลปานกลาง	3.38 มีผลปานกลาง	3.59 มีผลมาก
มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม ในเทศกาลต่างๆ	3.80 มีผลมาก	3.50 มีผลมาก	3.94 มีผลมาก	3.68 มีผลมาก	3.82 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.63</b> มีผลมาก	<b>3.51</b> มีผลมาก	<b>3.56</b> มีผลมาก	<b>3.44</b> มีผลปานกลาง	<b>3.59</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 57 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก  
รักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก คือ อาชีพ  
นักเรียนนักศึกษา อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพข้าราชการ และอาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน และมี  
ผลรวมอยู่ในระดับปานกลาง คือ อาชีพเจ้าของกิจการ

อาชีพนักเรียนนักศึกษา เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมใน  
เทศกาลต่างๆ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

อาชีพข้าราชการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาล  
ต่างๆ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของ  
แถมในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และ

การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

อาชีพเจ้าของกิจการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai umbrella (parasol). The entire emblem is enclosed within a circular border. The text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' is written in a serif font along the bottom inner edge of the circle. There are also decorative floral motifs on the left and right sides of the inner circle.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 58 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของ ผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอาชีพ				
	นักเรียน นักศึกษา	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของกิจการ	พ่อบ้าน แม่บ้าน
แพทย์ที่มีประสบการณ์ และมีชื่อเสียง	4.21 มีผลมาก	4.21 มีผลมาก	4.48 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก
พนักงานมีความชำนาญ ในการใช้เครื่องมือต่างๆ	4.31 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก	4.63 มีผลมากที่สุด	4.49 มีผลมาก	4.29 มีผลมาก
พนักงานมีความเข้าใจใน ความต้องการของลูกค้า	4.11 มีผลมาก	4.17 มีผลมาก	4.37 มีผลมาก	4.40 มีผลมาก	4.35 มีผลมาก
พนักงานแต่งกาย เรียบร้อย	3.96 มีผลมาก	3.96 มีผลมาก	4.16 มีผลมาก	4.09 มีผลมาก	3.94 มีผลมาก
จำนวนพนักงานเพียงพอ ต่อการบริการ	4.12 มีผลมาก	3.92 มีผลมาก	4.35 มีผลมาก	4.32 มีผลมาก	4.24 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.14</b> มีผลมาก	<b>4.11</b> มีผลมาก	<b>4.40</b> มีผลมาก	<b>4.33</b> มีผลมาก	<b>4.20</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 58 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของ ผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

อาชีพนักเรียนนักศึกษา เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

อาชีพข้าราชการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของ



ลูกค้า พนักงานแต่งกายเรียบร้อย และจำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุดคือ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

อาชีพเจ้าของกิจการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

ตารางที่ 59 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง  
ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอาชีพ				
	นักเรียน นักศึกษา	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของกิจการ	พ่อบ้าน แม่บ้าน
มีการอธิบายขั้นตอนการ ให้บริการไว้อย่างชัดเจน	4.20 มีผลมาก	4.00 มีผลมาก	4.28 มีผลมาก	4.35 มีผลมาก	4.12 มีผลมาก
มีระบบการจัดลำดับผู้เข้า รับบริการที่ดี	4.25 มีผลมาก	4.17 มีผลมาก	4.38 มีผลมาก	4.35 มีผลมาก	4.18 มีผลมาก
ไม่ต้องรอรับบริการนาน	4.42 มีผลมาก	4.38 มีผลมาก	4.57 มีผลมากที่สุด	4.57 มีผลมากที่สุด	4.47 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.29</b> มีผลมาก	<b>4.18</b> มีผลมาก	<b>4.41</b> มีผลมาก	<b>4.42</b> มีผลมาก	<b>4.26</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 59 พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

อาชีพนักเรียนนักศึกษา เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน  
มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

อาชีพข้าราชการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน มีระบบ  
การจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับ  
บริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการ  
อธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

อาชีพเจ้าของกิจการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี และมีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 60 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านลักษณะทาง กายภาพ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามอาชีพ				
	นักเรียน นักศึกษา	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท เอกชน	เจ้าของกิจการ	พ่อบ้าน แม่บ้าน
อุปกรณ์การรักษา ทันสมัย	4.44 มีผลมาก	4.46 มีผลมาก	4.64 มีผลมากที่สุด	4.51 มีผลมากที่สุด	4.35 มีผลมาก
อุปกรณ์รักษาสะอาด	4.54 มีผลมากที่สุด	4.50 มีผลมากที่สุด	4.71 มีผลมากที่สุด	4.57 มีผลมากที่สุด	4.47 มีผลมาก
อุณหภูมิภายในร้านเย็น สบาย	4.17 มีผลมาก	4.08 มีผลมาก	4.17 มีผลมาก	4.11 มีผลมาก	4.06 มีผลมาก
ความโดดเด่นของการ ออกแบบร้าน	3.76 มีผลมาก	3.4 มีผลมาก	3.67 มีผลมาก	3.62 มีผลมาก	3.53 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.23</b> มีผลมาก	<b>4.11</b> มีผลมาก	<b>4.30</b> มีผลมาก	<b>4.20</b> มีผลมาก	<b>4.10</b> มีผลมาก

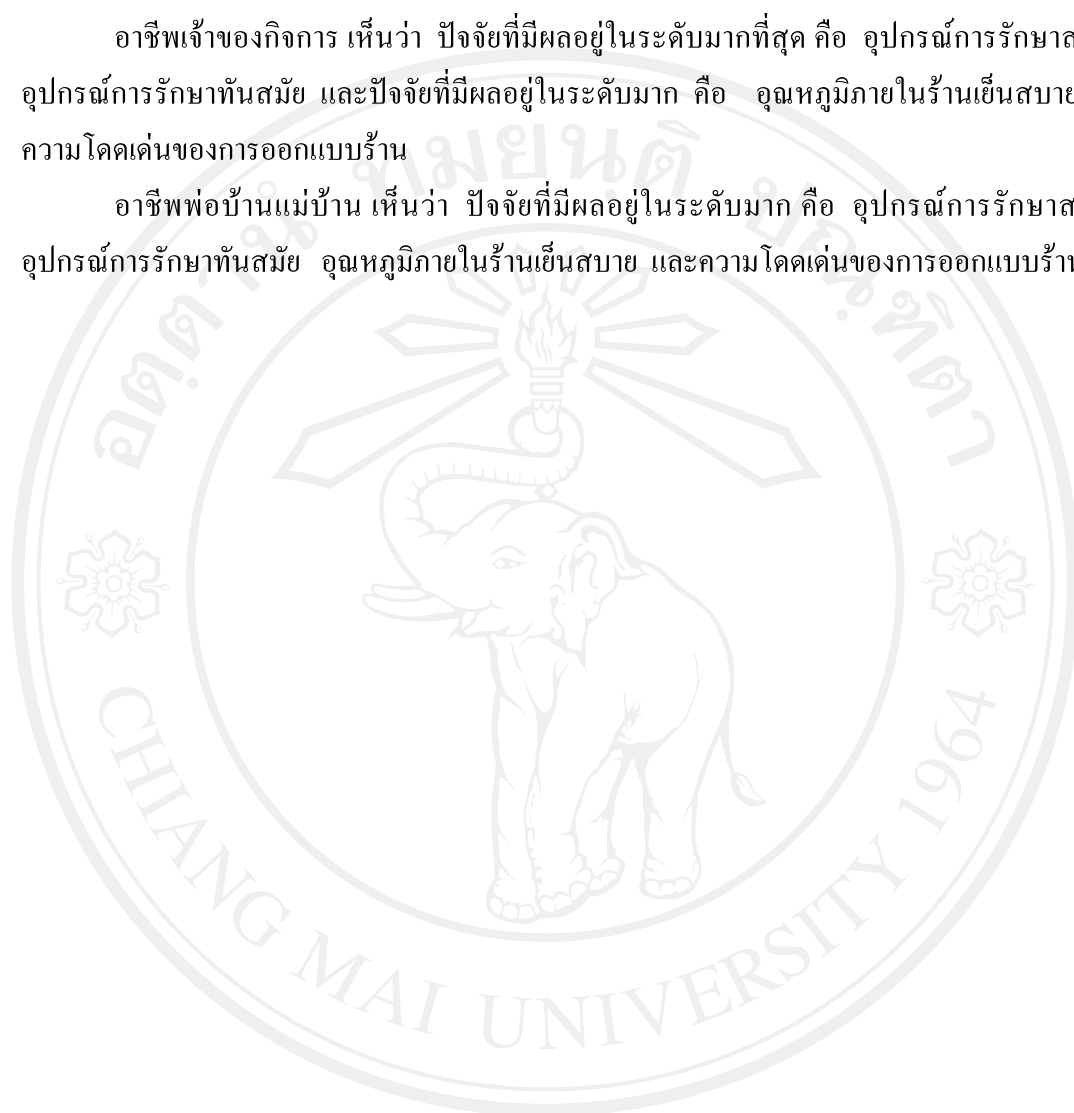
จากตารางที่ 60 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

อาชีพนักเรียนนักศึกษา เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด  
และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุปกรณ์การรักษาทันสมัย อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และ  
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษา  
สะอาด และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุปกรณ์การรักษาทันสมัย อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย  
และความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

อาชีพเจ้าของกิจการ เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด  
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และ  
ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

อาชีพพ่อบ้านแม่บ้าน เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด  
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย และความโดดเด่นของการออกแบบร้าน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 61 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามรายได้			
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 - 20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	มากกว่า 30,000 บาท
ด้านผลิตภัณฑ์	4.15 มีผลมาก	4.33 มีผลมาก	4.39 มีผลมาก	4.36 มีผลมาก
ด้านราคา	3.38 มีผลปานกลาง	3.66 มีผลมาก	3.46 มีผลปานกลาง	3.47 มีผลปานกลาง
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.43 มีผลปานกลาง	3.68 มีผลมาก	3.60 มีผลมาก	3.59 มีผลมาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.52 มีผลมาก	3.67 มีผลมาก	3.54 มีผลมาก	3.39 มีผลปานกลาง
ด้านบุคลากร	4.09 มีผลมาก	4.28 มีผลมาก	4.46 มีผลมาก	4.42 มีผลมาก
ด้านกระบวนการ	4.25 มีผลมาก	4.36 มีผลมาก	4.47 มีผลมาก	4.46 มีผลมาก
ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.38 มีผลมาก	4.26 มีผลมาก	4.34 มีผลมาก	4.26 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.89</b> มีผลมาก	<b>4.03</b> มีผลมาก	<b>4.04</b> มีผลมาก	<b>3.99</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 61 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร และด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยที่อยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านราคา

รายได้ 10,001 – 20,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านราคา

รายได้ 20,001 – 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านราคา

รายได้มากกว่า 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยที่อยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 62 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของ ผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามรายได้			
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 - 20,000 บาท	20,001 - 30,000 บาท	มากกว่า 30,000 บาท
คุณภาพของยา	4.33 มีผลมาก	4.48 มีผลมาก	4.44 มีผลมาก	4.41 มีผลมาก
ทางเลือกในการรักษา หลากหลายรูปแบบ	3.89 มีผลมาก	4.03 มีผลมาก	4.17 มีผลมาก	4.24 มีผลมาก
อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน	3.98 มีผลมาก	4.26 มีผลมาก	4.32 มีผลมาก	4.36 มีผลมาก
การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว	4.38 มีผลมาก	4.55 มีผลมากที่สุด	4.63 มีผลมากที่สุด	4.41 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.15</b> มีผลมาก	<b>4.33</b> มีผลมาก	<b>4.39</b> มีผลมาก	<b>4.36</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 62 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของ ผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

รายได้ 10,001 – 20,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือการรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

รายได้ 20,001 – 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ



รายได้มากกว่า 30,000 บาท เห็นค่า ัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน และทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ตารางที่ 63 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านราคา	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามรายได้			
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 - 20,000 บาท	20,001 - 30,000 บาท	มากกว่า 30,000 บาท
ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา	4.22 มีผลมาก	4.22 มีผลมาก	4.15 มีผลมาก	4.26 มีผลมาก
ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา	3.64 มีผลมาก	3.95 มีผลมาก	3.71 มีผลมาก	3.64 มีผลมาก
ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน	3.65 มีผลมาก	3.75 มีผลมาก	3.44 มีผลปานกลาง	3.45 มีผลปานกลาง
มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต	2.64 มีผลปานกลาง	3.41 มีผลปานกลาง	3.30 มีผลปานกลาง	3.33 มีผลปานกลาง
สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ	2.77 มีผลปานกลาง	2.98 มีผลปานกลาง	2.69 มีผลปานกลาง	2.67 มีผลปานกลาง
<b>รวม</b>	<b>3.38</b> มีผลปานกลาง	<b>3.66</b> มีผลมาก	<b>3.46</b> มีผลปานกลาง	<b>3.47</b> มีผลปานกลาง

จากตารางที่ 63 พบว่า ปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก รายได้ 10,001 – 20,000 บาท และมีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ รายได้มากกว่า 30,000 บาท รายได้ 20,001 – 30,000 บาท รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท

รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ยา และ ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ และมีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต

รายได้ 10,001 – 20,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ยา ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และ ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

รายได้ 20,001 – 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ยา และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

รายได้มากกว่า 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ราคาที่เหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ยา และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต และสามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ตารางที่ 64 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามรายได้			
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 - 20,000 บาท	20,001 - 30,000 บาท	มากกว่า 30,000 บาท
มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือ ไปรษณีย์	2.53 มีผลปานกลาง	2.79 มีผลปานกลาง	2.31 มีผลปานกลาง	2.41 มีผลปานกลาง
สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ ใกล้ที่ทำงาน	3.85 มีผลมาก	4.07 มีผลมาก	4.08 มีผลมาก	4.03 มีผลมาก
สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถ สะดวก ปลอดภัย	3.62 มีผลมาก	3.90 มีผลมาก	3.91 มีผลมาก	3.95 มีผลมาก
พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย	3.65 มีผลมาก	3.82 มีผลมาก	3.96 มีผลมาก	3.78 มีผลมาก
มีห้องบริการพบแพทย์ หลายห้อง	3.52 มีผลมาก	3.80 มีผลมาก	3.74 มีผลมาก	3.78 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.43</b> มีผลปานกลาง	<b>3.68</b> มีผลมาก	<b>3.60</b> มีผลมาก	<b>3.59</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 64 พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก  
รักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก รายได้  
10,001 – 20,000 บาท รายได้ 20,001 – 30,000 บาท รายได้มากกว่า 30,000 บาท มีผลอยู่ในระดับปาน  
กลาง คือ รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท

รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/  
ใกล้ที่ทำงาน พื้นที่ของร้านหลายห้องกว้างขวางตกแต่งทันสมัย สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก  
ปลอดภัย และมีห้องบริการพบแพทย์ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึง  
บ้านหรือไปรษณีย์

รายได้ 10,001 – 20,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย พื้นที่ของร้านหลายห้องกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

รายได้ 20,001 – 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน พื้นที่ของร้านหลายห้องกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย และมีห้องบริการพบแพทย์ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

รายได้มากกว่า 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย พื้นที่ของร้านหลายห้องกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย และมีห้องบริการพบแพทย์ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ตารางที่ 65 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามรายได้			
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 - 20,000 บาท	20,001 - 30,000 บาท	มากกว่า 30,000 บาท
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	3.32 มีผลปานกลาง	3.35 มีผลปานกลาง	3.33 มีผลปานกลาง	3.28 มีผลปานกลาง
มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก	3.52 มีผลมาก	3.66 มีผลมาก	3.47 มีผลปานกลาง	3.28 มีผลปานกลาง
มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมใน เทศกาลต่างๆ	3.73 มีผลมาก	3.99 มีผลมาก	3.83 มีผลมาก	3.60 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>3.52</b> มีผลมาก	<b>3.67</b> มีผลมาก	<b>3.54</b> มีผลมาก	<b>3.39</b> มีผลปานกลาง

จากตารางที่ 65 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก  
รักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก รายได้ 10,001  
– 20,000 บาท รายได้ 20,001 – 30,000 บาท รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ  
รายได้มากกว่า 30,000 บาท

รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม  
ในเทศกาลต่างๆ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ  
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

รายได้ 10,001 – 20,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม  
ในเทศกาลต่างๆ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ  
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

รายได้ 20,001 – 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม  
ในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก  
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

รายได้มากกว่า 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีส่วนลดพิเศษ/ของแถม  
ในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีระบบสมาชิก / บัตรสมาชิก  
การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a traditional Thai lamp (Lampang) on its back. Above the elephant is a sunburst or flame-like symbol. The emblem is surrounded by a circular border containing the university's name in Thai script at the top and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in English at the bottom. There are decorative floral motifs on the sides.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 66 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามรายได้			
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 - 20,000 บาท	20,001 - 30,000 บาท	มากกว่า 30,000 บาท
แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง	4.11 มีผลมาก	4.38 มีผลมาก	4.54 มีผลมากที่สุด	4.48 มีผลมาก
พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ	4.28 มีผลมาก	4.45 มีผลมาก	4.69 มีผลมากที่สุด	4.55 มีผลมากที่สุด
พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า	4.08 มีผลมาก	4.25 มีผลมาก	4.47 มีผลมาก	4.50 มีผลมากที่สุด
พนักงานแต่งกายเรียบร้อย	3.92 มีผลมาก	4.09 มีผลมาก	4.19 มีผลมาก	4.12 มีผลมาก
จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ	4.05 มีผลมาก	4.23 มีผลมาก	4.41 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.09</b> มีผลมาก	<b>4.28</b> มีผลมาก	<b>4.46</b> มีผลมาก	<b>4.42</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 66 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก รักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย รายได้ 10,001 – 20,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

รายได้ 20,001 – 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย

รายได้มากกว่า 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ และพนักงานแต่งกายเรียบร้อย



ตารางที่ 67 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง  
ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามรายได้			
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 - 20,000 บาท	20,001 - 30,000 บาท	มากกว่า 30,000 บาท
มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน	4.18 มีผลมาก	4.26 มีผลมาก	4.32 มีผลมาก	4.33 มีผลมาก
มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี	4.18 มีผลมาก	4.33 มีผลมาก	4.41 มีผลมาก	4.43 มีผลมาก
ไม่ต้องรอรับบริการนาน	4.38 มีผลมาก	4.49 มีผลมาก	4.69 มีผลมากที่สุด	4.62 มีผลมากที่สุด
<b>รวม</b>	<b>4.25</b> มีผลมาก	<b>4.36</b> มีผลมาก	<b>4.47</b> มีผลมาก	<b>4.46</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 67 พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน และมีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี

รายได้ 10,001 – 20,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน และมีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี

รายได้ 20,001 – 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน และมีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี

รายได้มากกว่า 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน และมีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี

ตารางที่ 68 แสดงค่าเฉลี่ยปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

ปัจจัยด้านลักษณะทาง กายภาพ	ค่าเฉลี่ยจำแนกตามรายได้			
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001 - 20,000 บาท	20,001 - 30,000 บาท	มากกว่า 30,000 บาท
อุปกรณ์การรักษาทันสมัย	4.33 มีผลมาก	4.51 มีผลมากที่สุด	4.75 มีผลมากที่สุด	4.62 มีผลมากที่สุด
อุปกรณ์การรักษาสะอาด	4.42 มีผลมาก	4.55 มีผลมากที่สุด	4.83 มีผลมากที่สุด	4.71 มีผลมากที่สุด
อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย	4.08 มีผลมาก	4.22 มีผลมาก	4.14 มีผลมาก	4.16 มีผลมาก
ความโดดเด่นของการ ออกแบบร้าน	4.67 มีผลมากที่สุด	3.75 มีผลมาก	3.62 มีผลมาก	3.55 มีผลมาก
<b>รวม</b>	<b>4.38</b> มีผลมาก	<b>4.26</b> มีผลมาก	<b>4.34</b> มีผลมาก	<b>4.26</b> มีผลมาก

จากตารางที่ 68 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษา  
ผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ โดยรวมมีผลอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน

รายได้ไม่เกิน 10,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ความโดดเด่นของการ  
ออกแบบร้าน และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด อุปกรณ์การรักษา  
ทันสมัย และอุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย

รายได้ 10,001 – 20,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษา  
สะอาด อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย  
และความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

รายได้ 20,001 – 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษา  
สะอาด อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย  
และความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

รายได้มากกว่า 30,000 บาท เห็นค่า ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษา  
สะอาด อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย  
และความโดดเด่นของการออกแบบร้าน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภคใน อำเภอเมืองนครปฐม

ตารางที่ 69 แสดงค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของปัญหาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิก รักษาผิวหนังของผู้บริโภคใน อำเภอเมืองนครปฐม

ปัญหา	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
ด้านผลิตภัณฑ์	2.92	0.70	มีปัญหาปานกลาง
ด้านราคา	3.15	0.82	มีปัญหาปานกลาง
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	2.79	0.86	มีปัญหาปานกลาง
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.41	1.61	มีปัญหาปานกลาง
ด้านบุคลากร	2.82	0.81	มีปัญหาปานกลาง
ด้านกระบวนการ	3.03	0.86	มีปัญหาปานกลาง
ด้านลักษณะทางกายภาพ	2.80	0.82	มีปัญหาปานกลาง
<b>รวม</b>	<b>2.99</b>	<b>0.93</b>	<b>มีปัญหาปานกลาง</b>

จากตารางที่ 69 พบว่า ปัญหาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภค ใน อำเภอเมืองนครปฐม โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัญหาทุกด้านอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านราคา ด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 70 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกศึกษาผิวพรรณ

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
ทางเลือกในการรักษาไม่หลากหลาย	2.92	0.72	มีปัญหาปานกลาง
อุปกรณ์การรักษาไม่ครบถ้วน	2.92	0.68	มีปัญหาปานกลาง
รวม	2.92	0.70	มีปัญหาปานกลาง

จากตารางที่ 70 พบว่า ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกศึกษาผิวพรรณ โดยทุกปัจจัยอยู่ในระดับปานกลาง คือ ทางเลือกในการรักษาไม่หลากหลาย และอุปกรณ์การรักษาไม่ครบถ้วน

ตารางที่ 71 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกศึกษาผิวพรรณ

ปัญหาด้านราคา	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
อัตราค่าบริการแพง	3.46	0.75	มีปัญหาหนัก
มีค่าธรรมเนียมในการผ่อนชำระ	2.84	0.89	มีปัญหาปานกลาง
รวม	3.15	0.82	มีปัญหาปานกลาง

จากตารางที่ 71 พบว่า ปัญหาด้านราคา มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกศึกษาผิวพรรณ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีปัจจัยอยู่ในระดับมาก คือ อัตราค่าบริการแพง และปัจจัยอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีค่าธรรมเนียมในการผ่อนชำระ

ตารางที่ 72 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณ

ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
ไม่มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน/ไปรษณีย์	2.45	1.00	มีปัญหาน้อย
สถานที่จำหน่ายไกลบ้าน/ไกลที่ทำงาน	2.72	0.88	มีปัญหาปานกลาง
สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถไม่สะดวก	3.20	0.72	มีปัญหาปานกลาง
<b>รวม</b>	<b>2.79</b>	<b>0.86</b>	<b>มีปัญหาปานกลาง</b>

จากตารางที่ 72 พบว่า ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง คือสถานที่จำหน่ายไกลบ้าน/ไกลที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถไม่สะดวก และปัจจัยย่อยในระดับน้อย คือ ไม่มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน/ไปรษณีย์

ตารางที่ 73 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
การโฆษณาเกินจากความเป็นจริง	3.29	0.81	มีปัญหาปานกลาง
ผู้บริโภคไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์	3.54	0.80	มีปัญหามาก
รวม	3.41	1.61	มีปัญหาปานกลาง

จากตารางที่ 73 พบว่า ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีปัจจัยย่อยในระดับมาก คือ ผู้บริโภคไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์ และปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง คือ การโฆษณาเกินจากความเป็นจริง

ตารางที่ 74 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาด้านบุคลากรที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกศึกษาผิวพรรณ

ปัญหาด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
พนักงานขาดทักษะในการใช้อุปกรณ์รักษา	3.01	0.85	มีปัญหาปานกลาง
พนักงานไม่เข้าใจในความต้องการของลูกค้า	2.98	0.84	มีปัญหาปานกลาง
พนักงานแต่งกายไม่เรียบร้อย	2.54	0.76	มีปัญหาปานกลาง
พนักงานมีไม่เพียงพอต่อการให้บริการ	2.76	0.80	มีปัญหาปานกลาง
<b>รวม</b>	<b>2.82</b>	<b>0.81</b>	<b>มีปัญหาปานกลาง</b>

จากตารางที่ 74 พบว่า ปัญหาด้านบุคลากรมีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกศึกษาผิวพรรณ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลางทุกปัจจัย



ตารางที่ 75 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาด้านกระบวนการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัญหาด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
ความล่าช้าในขั้นตอนการรักษา	2.94	0.83	มีปัญหาปานกลาง
ความล่าช้าในการรอรับบริการ	3.12	0.89	มีปัญหาปานกลาง
รวม	3.03	0.86	มีปัญหาปานกลาง

จากตารางที่ 75 พบว่า ปัญหาด้านกระบวนการมีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง โดยรวมอยู่ในระดับปานกลางทุกปัจจัย

ตารางที่ 76 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
อุปกรณ์การรักษาไม่ทันสมัย	2.84	0.78	มีปัญหาปานกลาง
อุปกรณ์การรักษาไม่สะอาด	2.78	0.87	มีปัญหาปานกลาง
สถานที่คับแคบ ที่นั่งรอรับบริการน้อย	2.79	0.81	มีปัญหาปานกลาง
รวม	2.80	0.82	มีปัญหาปานกลาง

จากตารางที่ 76 พบว่า ปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ มีผลต่อการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง โดยรวมอยู่ในระดับปานกลางทุกปัจจัย