

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ ความคาดหวังของผู้ปกครองต่อส่วนประสมการตลาดของ  
โรงเรียนนานาชาติในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นางสินีนากู นาเจริญ

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การตลาด)

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ อาจารย์ ดร. นฤมล กิมภากรณ์

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความคาดหวังของผู้ปกครองต่อส่วนประสมการตลาดของโรงเรียนนานาชาติในจังหวัดเชียงใหม่ จากการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างผู้ปกครองของนักเรียนโรงเรียนนานาชาติในจังหวัดเชียงใหม่ 7 แห่ง จำนวน 341 ราย และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ค่าความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง สัญชาติไทย มีคู่สมรสเป็นชาวต่างชาติ อายุระหว่าง 30-40 ปี ระดับการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพค้าขาย เจ้าของกิจการ ธุรกิจส่วนตัว มีรายได้รวมของครอบครัว 50,000-100,000 บาท ส่วนใหญ่มีบุตรหลานหรือผู้ได้ปกครองที่รับภาระเลี้ยงดู 2 คน โดยจะศึกษาในโรงเรียนนานาชาติสูงสุด 2 คน เป็นนักเรียนประเภทไปกลับ และส่วนใหญ่ศึกษาในระดับชั้นเกรด 2

ผลการศึกษาความคาดหวังของผู้ปกครองต่อส่วนประสมการตลาดของโรงเรียนนานาชาติในจังหวัดเชียงใหม่ของผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากเรียงลำดับคือ ปัจจัยด้านบุคลากร และ ปัจจัยด้านกายภาพ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และ ปัจจัยด้านราคา

เมื่อพิจารณารายละเอียดของปัจจัยย่อยต่างๆ จากค่าเฉลี่ยระดับความคาดหวังของผู้ปกครองต่อส่วนประสมการตลาดของโรงเรียนนานาชาติในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ผู้ปกครองให้ความสำคัญ 10 อันดับแรก ได้แก่ 1) มีครูผู้สอนชาวต่างชาติจากประเทศเจ้าของภาษา เช่น อังกฤษ อเมริกา 2) หลักสูตรของโรงเรียนนานาชาติต้องมีคุณภาพและได้มาตรฐาน 3) มีบรรยากาศอบอุ่น

ปลอดภัยและการดูแลนักเรียนที่ขอดเยี่ยม 4) เป็นโรงเรียนที่ยึดถือระบบการเรียนการสอนที่เป็นที่  
ยอมรับในระดับสากล 5) มีการใช้ตำราเรียน โสตอุปกรณ์ ห้องคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยและเพียงพอ  
ต่อจำนวนนักเรียนที่ให้บริการ 6) มีการรายงานพฤติกรรมของนักเรียน เช่น การส่งการบ้าน  
พฤติกรรมในห้องเรียนและผลการเรียนให้ผู้ปกครอง 7) มีการแจ้งปฏิทินประจำปีของโรงเรียนให้  
นักเรียนทราบ เช่น การเปิด-ปิด ภาคเรียน ตารางสอบ ตารางกิจกรรมต่างๆ ตั้งแต่วันแรกของการ  
เปิดภาคเรียน และ โรงเรียนนานาชาติที่ดีครูผู้สอนต้องมีความเอาใจใส่นักเรียนและการเรียนการ  
สอน 8) ครูผู้สอนทุกคนในโรงเรียนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติจบการศึกษาขั้นต้นระดับปริญญาตรี  
9) มีสนามกีฬา สระว่ายน้ำ สนามเด็กเล่น หรือสนามกีฬาในร่มแบบครบวงจร โดยมีเจ้าหน้าที่หรือ  
ครูผู้สอนดูแลตลอดเวลา 10) มีสถานที่กว้างขวางมีที่จอดรถเพียงพอรองรับผู้ปกครองและนักเรียน  
ได้ และ ผู้ปกครองสามารถสมัครเรียน เช็กผลการเรียน หรือติดต่อกับโรงเรียนทางอินเทอร์เน็ตได้

เมื่อพิจารณารายละเอียดของปัจจัยย่อยต่างๆ จากค่าเฉลี่ยระดับความคาดหวังของ  
ผู้ปกครองต่อส่วนประสมการตลาดของโรงเรียนนานาชาติในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ผู้ปกครองให้ความ  
คาดหวัง 3 อันดับสุดท้าย ได้แก่ 1) ชุคนักเรียนมีความเป็นเอกลักษณ์และสวยงาม 2) มีการเก็บค่าเล่า  
เรียนแบบเหมาจ่ายครั้งเดียวโดยไม่ต้องจ่ายอื่นๆเพิ่มอีก 3) เป็นโรงเรียนที่ก่อตั้งจากผู้มีชื่อเสียงที่  
รู้จักกว้างขวาง

<b>Independent Study Title</b>	Parent Expectation Towards Marketing Mix of International School in Chiang Mai Province
<b>Author</b>	Mrs. Sineenat Nacharoen
<b>Degree</b>	Master of Business Administration (Marketing)
<b>Independent Study Advisor</b>	Lecturer Dr. Narumol Kimpakorn

### **ABSTRACT**

This independent study aims to study The expectation of parent towards marketing mix of international school in Chiang Mai Province. The researcher collected the data was collected from 341 parents who had sent children to 7 international schools in Chiang Mai by using questionnaires. The data was analyzed by using descriptive statistics including frequency, percentage and mean.

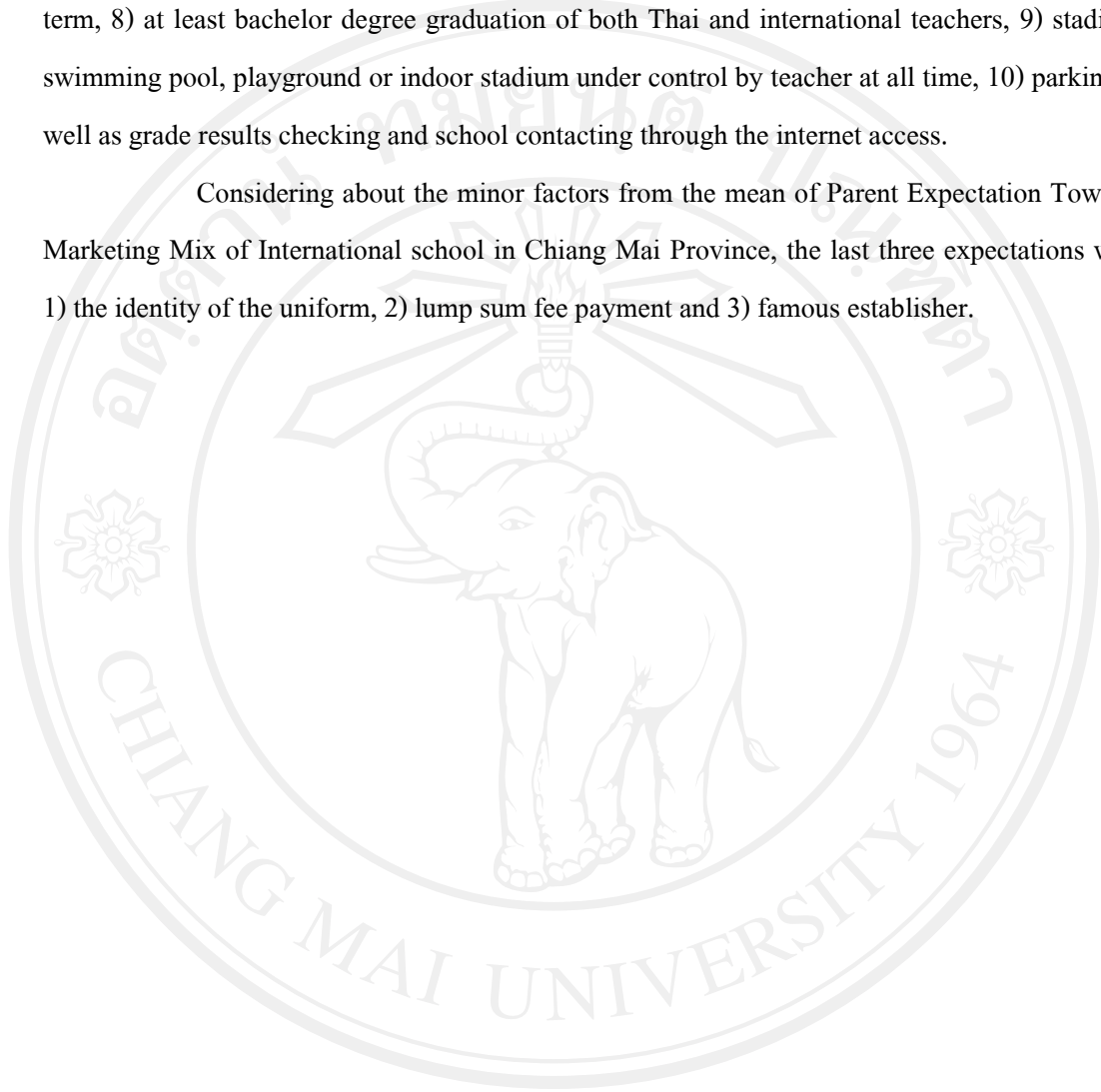
The study resulted that most of the respondents were Thai females aging 30 – 40 years old, graduated in Bachelor Degree who were married with foreigners. They were traders and business owners who earned about 50,000 – 100,000 baht in their total family income. Most of them had 2 children who were studying in day international schools in grade 2.

According to the results of Parent Expectation Towards Marketing Mix of International school in Chiang Mai Province, showing in the very high level, the respondents focused on personnel factor and physical factor followed by service provide factor, product factor, place factor, promotion factor and price factor.

Considering on the minor factors, from the average of The expectation of parent towards marketing mix of international school in Chiang Mai Province, there are 10 expectations from parents that the schools should provide; 1) native speaking teachers (UK, USA) 2) certified and qualified curriculums, 3) great atmosphere, security and taking care, 4) globalised educational system, 5) full facilities such as textbooks, audiovisual aids, adequate number of computer, 6)

reports about students behavior such as homework, classroom behavior and school records, 7) school schedule showing openings and closings in each term providing since the first day of the term, 8) at least bachelor degree graduation of both Thai and international teachers, 9) stadium, swimming pool, playground or indoor stadium under control by teacher at all time, 10) parking as well as grade results checking and school contacting through the internet access.

Considering about the minor factors from the mean of Parent Expectation Towards Marketing Mix of International school in Chiang Mai Province, the last three expectations were 1) the identity of the uniform, 2) lump sum fee payment and 3) famous establisher.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved