

## บทที่ 1

### บทนำ

#### หลักการและเหตุผล

อำเภอฝางเป็นอำเภอศูนย์กลางความเจริญในเขตเชียงใหม่ตอนบน มีประชากร 121,374 คน และมีประชากรหนาแน่น 126.66 คนต่อตารางกิโลเมตร (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2555:ออนไลน์) เป็นอำเภอที่มีศักยภาพในการรองรับความเจริญจากตัวเมืองเชียงใหม่ในอนาคต อีกทั้งยังสามารถเดินทางไปจังหวัดเชียงรายได้อย่างสะดวกหลายช่องทาง ทำให้อำเภอฝางได้รับความเจริญจากจังหวัดเชียงรายจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจชายแดนจินตอนใต้-อินโดจีนในอนาคต พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นภูเขาสูง มีแม่น้ำไหลผ่านหลายสาย ทำให้พื้นที่อำเภอฝางเหมาะกับการเพาะปลูกเป็นอย่างยิ่ง ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร ค้าขายและรับจ้างทั่วไป อำเภอฝางประกอบไปด้วยสถานที่สำคัญทั้งภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง อาทิ โรงพยาบาลฝาง คลังจังหวัด ศาลจังหวัด ธนาคาร 9 แห่ง และห้างสรรพสินค้า 1 แห่ง เป็นต้น นอกจากนี้ยังเป็นสถานที่ตั้งของสถานศึกษาสำคัญทั้งระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา และอุดมศึกษา หลายแห่ง เช่น มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย วิทยาเขตฝาง วิทยาลัยการอาชีพฝาง โรงเรียนนานาชาติเทคโนโลยี (อำเภอฝาง:วิกิพีเดียสารานุกรมเสรี, 2553:ออนไลน์) ด้านการอุตสาหกรรมอำเภอฝาง กำลังได้รับการพัฒนาไปสู่ความเจริญและความต้องการของประชาชนในท้องถิ่นอำเภอฝาง โรงงานอุตสาหกรรมที่สำคัญได้แก่ โรงกลั่นน้ำมันดิบฝาง ที่ตำบลแม่คะ สามารถผลิตน้ำมันได้ 1,400 บาร์เรลต่อวัน โรงงานอุตสาหกรรมกิ่งภาคเกษตรกรรมผลิตผลไม้กระป๋องและหน่อไม้อัดสำเร็จรูปจำนวน 6 แห่งจ้างแรงงานได้ 1,500 คน ทำให้ประชาชนในท้องถิ่นมีงานมีรายได้ (ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของอำเภอฝาง:โรงเรียนฝางชนูปถัมภ์, 2553:ออนไลน์)

จากการที่อำเภอฝางมีการขยายตัวทั้งด้านเกษตรกรรม การศึกษาและอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เป็นสาเหตุให้เกิดการหลั่งไหลของประชากรเพิ่มขึ้น ด้วยเหตุนี้เองจึงทำให้เกิดความต้องการด้านที่พักอาศัยของประชากร ในรูปแบบต่างๆ มีแนวโน้มที่มากขึ้นเช่นกัน โดยในปี พ.ศ. 2553 มีจำนวนหอพักที่ทำการจดทะเบียนและชำระภาษีโรงเรียนแล้วทั้งสิ้น 11 แห่ง ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2551 ซึ่งมีจำนวนหอพัก 5 แห่ง (งานแผนที่ภาษี เทศบาลตำบลเวียงฝาง อ.ฝาง จ.เชียงใหม่)

จากการที่มีหอพักเป็นจำนวนมากในพื้นที่อำเภอฝาง ทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงและผู้บริโภคมีทางเลือกที่มากขึ้น ธุรกิจจึงจำเป็นต้องมีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับหอพักของตนเอง

เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น ทั้งทางด้านคุณภาพ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง ตลอดจนถึงการตกแต่งภายในห้องพัก เป็นต้น ยังต้องสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่ใช้บริการ โดยการรักษาระดับการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่งอยู่เสมอ และเสนอคุณภาพการให้บริการตามที่ลูกค้าได้คาดหวังไว้ให้ได้ เพื่อเป็นการรักษาลูกค้าให้ใช้บริการกับธุรกิจของตนอย่างต่อเนื่องมากที่สุด และนำมาซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขัน (จิตติภรณ์ อินมุตโต, 2550)

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีความต้องการที่จะศึกษาเพื่อทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อผู้เข้าในการตัดสินใจเลือกเช่าห้องพักในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนการตลาด และเป็นแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของห้องพัก เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้เพื่อที่จะได้นำผลการศึกษาไปใช้ในการปรับปรุงและพัฒนากลยุทธ์ในการแข่งขันของธุรกิจ เพื่อให้สามารถพัฒนาคุณภาพในการให้บริการของกิจการ และเพื่อที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจในธุรกิจห้องพักต่อไป

#### **วัตถุประสงค์ในการศึกษา**

เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อผู้เข้าในการตัดสินใจเลือกห้องพักในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่

#### **ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา**

1. เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อผู้เข้าในการเลือกห้องพักในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่
2. สามารถนำผลการศึกษาที่ได้เป็นแนวทางในการวางแผน ปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของผู้ประกอบธุรกิจห้องพัก เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

#### **นิยามศัพท์**

**ปัจจัยที่มีผลต่อผู้เข้าในการตัดสินใจ** หมายถึง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ที่พักอาศัยในห้องพักในพื้นที่อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการ ด้านการสร้างหลักฐานทางกายภาพ

**หอพัก** หมายถึง อาคารที่อยู่อาศัยที่มีหลายห้องในอาคารเดียวกัน ให้เช่าทั้งรายวันและรายเดือน ไม่มีการจำหน่ายห้องเหมือนแฟลตหรือคอนโดมิเนียม มีที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่

**ผู้เช่า** หมายถึง กลุ่มผู้เช่าหอพักรายเดือนที่เป็นกลุ่มคนทำงาน นักเรียน หรือนักศึกษาที่มาใช้บริการหอพักในเขตพื้นที่อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved