



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## ภาคผนวก ก

พื้นที่ความรับผิดชอบ องค์การบริหารส่วนตำบลสุเทพ  
มีจำนวนหมู่บ้านทั้งหมด 14 หมู่บ้าน ประกอบด้วย

หมู่ที่ 1 บ้านเชิงดอย	หมู่ที่ 2 บ้านน้ำตกห้วยแก้ว
หมู่ที่ 3 บ้านกองบิน 41	หมู่ที่ 4 บ้านห้วยทราย
หมู่ที่ 5 บ้านไร่เปิง	หมู่ที่ 6 บ้านโป่งน้อย
หมู่ที่ 7 บ้านต้นกุก	หมู่ที่ 8 บ้านหลังห้า
หมู่ที่ 9 บ้านดอยสุเทพ	หมู่ที่ 10 บ้านอุโมงค์
หมู่ที่ 11 บ้านดอยปู่	หมู่ที่ 12 บ้านภูพิงค์
หมู่ที่ 13 บ้านสันลมจอย	หมู่ที่ 14 บ้านใหม่หลังมอ

### หอพักในความรับผิดชอบขององค์การบริหารส่วนตำบลสุเทพ

หอพักแยกตามที่ตั้ง(หมู่) จำนวน 125 หอพัก

ลำดับที่	ที่อยู่	ชื่อหอพัก
	<b>หมู่ที่ 1</b>	
1	2/5	-
2	7	หอพักขวัญโกมล
3	14	ธารทิพย์การ์เด็นท์เพลส
4	37	หอพักอุดมผล
	<b>หมู่ที่ 4</b>	
5	26	-
6	1/2	-
	<b>หมู่ที่ 5</b>	
7	132,255	หอพักนพรัตน์
8	38/5	หอพักกิ่งไผ่
9	38/8	หอพักกิ่งไผ่2
10	25/3	-
11	79/2	หอพักกรษา
12	21	-
	<b>หมู่ที่ 6</b>	
13	21/4	กิตติภัทร
14	23/7	หอพิโรดม
15	22/1-4	-
16	33/1	หอพักทองใบ
17	36/1	หอพักกรรมนิภา
18	36/2	หอไกล้บ้าน
19	70/1	อัมรินทร์
20	-	หอพักเจมส์กะโจ้

ลำดับที่	ที่อยู่	ชื่อหอพัก
	<b>หมู่ที่ 7</b>	
20	28/1-5	-
21	36/1	-
	<b>หมู่ที่ 8</b>	
22	16	บ้านพงษ์พร
23	39	P&W อพาร์เมนท์
24	52	อำนวยการ
25	54	-
26	7/2	ภูแลเพลส
27	40/4	หอขวัญ
28	52/3	หอพักโกเมน
29	46/2	พระอาทิตย์ชิงดวง
30	-	เคียงคอคอร์ต
31	63/35	รวมจันทร์คอร์ต
32	100/22	อิงฟ้า
33	38/1	สวัสดีคอร์ต
34	14/5	วันวิสาข
35	15	-
36	57/63	หอพักสุขฤทัย
37	63/10	-
38	46/5	อิงภู
39	-	บ้านถุงเงิน
40	54/2	หอพักธัญนิดา
41	63/27	อินเตอร์เฮาส์
42	43/13	อุดมเลิศคอร์ต
	<b>หมู่ที่ 10</b>	
43	120/63	บ้านปาริชาติ
44	120/68	BBL HOME

ลำดับที่	ที่อยู่	ชื่อหอพัก
45	120/24	บ้านริมคลอง
46	120/25	-
47	120/26	-
18	120/2	โจโจ้คอร์ท
49	-	ทวินันท์
50	156/30	-
51	156/99	ศศวันคอร์ท
52	156/81	เดอะเรสซิเดนซ์
53	-	ภิญพันธ์
54	23	จันทร์ราช
55	8/19	-
56	23/1	แดนตะวัน
57	-	บ้านทรัพย์เจริญ
58	40	-
59	71/8	หอพักเดือนเพ็ญ
60	72/2	บ้านฉัฐจิรา
61	91/1	หอพักธัญพร
62	70/3	หอพัก M&M
63	71/1	-
64	113/1	-
65	91/1	บ้านยินดี
66	67/10	นอร์ธเชิร์นโฮม
67	36/9	หอพักชมจันทร์
68	36/4	บ้านศศิธร
69	-	วนิดา
70	-	แก้วปรีชา
71	89	ไอ ที พาเลซ
72	99/7	-

ลำดับที่	ที่อยู่	ชื่อหอพัก
73	13/15	บ้านสบาย
74	13/5	จันจิราเรสซิเดนซ์
75	96/26	อุดมพรรณ
76	96/10	หอศิริพร
77	96/24	บ้านธนจุฑา
78	96	ณัฐกานต์
79	97	บ้านธรรมทิวา
80	97/2	-
81	97/7	-
82	97/3	บ้านน้องฟ้า
83	102/1	บ้านสถาพร
84	131/1-2	หอพักบุญเลิศ
85	113/3	เค วี คอร์ท
86	113/6	หอสารภี
87	71	บ้านมณีวรรณ
88	112/1	บ้านอัญชลี
89	-	หอพักกริมคลอง
90	77	บ้านพิมพ์ทอง
91	156/79	จุฑามาศคอร์ค
92	87/5	หอพักอิน-จัน
	<b>หมู่ที่ 13</b>	
93	53/5	หอพักแสดมปี
94	49	-
	<b>หมู่ที่ 14</b>	
95	143	บ้านพรสุดา
96	128	-
97	106/1	พีรยา

ลำดับที่	ที่อยู่	ชื่อหอพัก
98	29/1	อุดมรัตน์
99	110	หอชัยชนะ
100	161	-
101	164	แกรนด์ฮิลล์
102	160/5	บ้านลูกรัก
103	169	จันทร์กะพ้อ
104	94/1	อารียาแมนชั่น
105	161/1	บ้านเทอดชาติ
106	67	บ้านไชยพลุกษ์
107	77/12	บัวฉัตร
108	77/4	-
109	76/2	-
110	63/31	-
111	67/61	พระคุณแม่
112	66/6	พิมอาร์ทเมนท์
113	91/3	บ้านพักณัฐิกา
114	113	สีฟ้า
115	83/4	บ้านสายรุ้ง
116	188/1	สายทิพย์
117	91/7	ตะเฒ่า
118	63/18	-
119	9	เชิงคอยเพลส
120	-	โชคชัยอพาร์ทเมนท์
121	-	สินธนา
122	-	เชิงคอยเฮ้าส์
123	-	เคียงมอ
123	61/5	พวงสายคอร์ท

ลำดับที่	ที่อยู่	ชื่อหอพัก
124	61/7	พวงสายคอรัท
125	63/3	หอพักเรือนเขียว

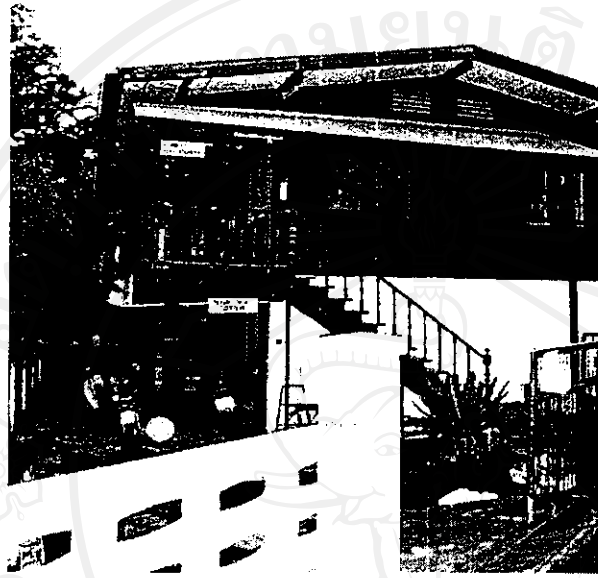
หมายเหตุ : หมู่ที่ 2 หมู่ที่ 3 หมู่ที่ 9 หมู่ที่ 11 และ หมู่ที่ 12 ไม่มีหอพักตั้งอยู่



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright© by Chiang Mai University  
 All rights reserved



ตัวอย่างภาพหอพักในตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่



หอพักแบบที่ 1 หอพักขนาดเล็ก



หอพักแบบที่ 2 หอพักขนาดปานกลาง



หอพักแบบที่ 3 หอพักขนาดใหญ่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

### แบบสอบถามงานวิจัยเรื่อง

#### กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการหอพัก ในตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาข้อมูลประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ เรื่อง “กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการหอพัก ในตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” ของนักศึกษาปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ(สำหรับผู้บริหาร) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จึงขอความกรุณาท่านตอบแบบสอบถามตามความรู้สึกที่เป็นจริงมากที่สุด ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามไว้ ณ ที่นี้

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการและกิจการ

##### ข้อมูลผู้ประกอบการ

1. เพศ                    ( ) 1 ชาย                    ( ) 2 หญิง
2. อายุ                    ( ) 1 ต่ำกว่า 31 ปี                    ( ) 2 31-40 ปี                    ( ) 3 41-50 ปี  
                                  ( ) 4 51-60 ปี                    ( ) 5 มากกว่า 60 ปี
3. ตำแหน่ง                    ( ) 1 ผู้ลงทุน                    ( ) 2 ผู้จัดการ                    ( ) 3 พนักงาน  
                                  ( ) 4 อื่นๆ.....

##### ข้อมูลกิจการ

4. ที่ตั้ง                    ( ) 1 หมู่ที่ 1                    ( ) 2 หมู่ที่ 2                    ( ) 3 หมู่ที่ 3  
                                  ( ) 4 หมู่ที่ 4                    ( ) 5 หมู่ที่ 5                    ( ) 6 หมู่ที่ 6  
                                  ( ) 7 หมู่ที่ 7                    ( ) 8 หมู่ที่ 8                    ( ) 9 หมู่ที่ 9  
                                  ( ) 10 หมู่ที่ 10                    ( ) 11 หมู่ที่ 11                    ( ) 12 หมู่ที่ 12  
                                  ( ) 13 หมู่ที่ 13                    ( ) 14 หมู่ที่ 14
5. ประเภทกิจการ                    ( ) 1 เจ้าของคนเดียว                    ( ) 2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด                    ( ) 3 บริษัทจำกัด  
                                  ( ) 4 อื่นๆ(ระบุ.....)
6. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในธุรกิจ (ตอบได้ 1 ข้อ)  
                                  ( ) 1 เงินออมทั้งหมด                    ( ) 2 เงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ทั้งหมด  
                                  ( ) 3 เงินออมมากกว่าเงินกู้                    ( ) 4 เงินกู้มากกว่าเงินออม  
                                  ( ) 5 เงินออมเท่ากับเงินกู้                    ( ) 6 อื่นๆ(ระบุ.....)
7. ระยะเวลาที่เปิดให้บริการ .....ปี
8. ประเภทหอพัก                    ( ) 1 ชาย                    ( ) 2 หญิง                    ( ) 3 ทั้งชายและหญิง

9. จำนวนห้องพัก ..... ห้อง
10. รูปแบบห้องพัก ( )1 มีเฉพาะห้องพัสดุ  
( )2 มีเฉพาะห้องปรับอากาศ  
( )3 มีทั้งห้องพัสดุและห้องปรับอากาศ
11. ราคาห้องพักโดยเฉลี่ย ( )1 ต่ำกว่า 1,001 บาท ( )2 1,001 - 1,500 บาท  
( )3 1,501 - 2,000 บาท ( )4 2,001 - 2,500 บาท  
( )5 2,501 - 3,000 บาท ( )6 3,001 - 3,500 บาท  
( )7 3,501 - 4,000 บาท ( )8 มากกว่า 4,000 บาท
12. อัตราเข้าพัก ( )1 น้อยกว่า 31% ( )2 31-50 %  
( )3 51 - 70 % ( )4 มากกว่า 70 %
13. ตั้งแต่ดำเนินการมา อัตราเข้าพักของลูกค้าเพิ่ม/ลดลงหรือไม่ (ตอบเพียง 1 ข้อ)  
( )1 เพิ่มขึ้น ( )2 คงที่  
( )3 ลดลง

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยแวดล้อมภายนอกธุรกิจ จุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจ

ท่านคิดว่า สถานการณ์ต่อไปนี้เป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ หรือเป็นข้อจำกัด อุปสรรค ในการดำเนินธุรกิจ

สถานการณ์	โอกาสในการดำเนินธุรกิจ	ข้อจำกัด อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ
<b>14. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ</b>		
14.1 รายได้ข้าราชการ/พนักงาน ต่อครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น		
14.2 ดอกเบี้ยเงินกู้ที่เพิ่มขึ้นมีผลต่อธุรกิจในการชำระดอกเบี้ยเงิน		
14.3 น้ำมันราคาแพงขึ้น		
14.4 ราคาอุปกรณ์และวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น		
14.5 อื่นๆ.....		

สถานการณ์	โอกาสในการดำเนินธุรกิจ	ข้อจำกัด อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ
<b>15. ปัจจัยด้านเทคโนโลยี</b>		
15.1 การโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ตทำให้คนรู้จักและเข้าพักรักษาตัวมากขึ้น		
15.2 การจองและการจ่ายค่าห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต		
15.3 การใช้ระบบผ่านเข้า-ออกอาคารด้วยบัตร		
15.4 อื่นๆ.....		
<b>16. ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม</b>		
16.1 ค่านิยมในการพักผ่อนนอกมหาวิทยาลัย		
16.2 ค่านิยมของการคบเพื่อน เช่นมีเพื่อนพักอยู่หอเดียวกัน		
16.3 การมีส่วนร่วมตัดสินใจของผู้ปกครอง		
16.4 การให้ความร่วมมือกับชุมชนที่ตั้ง เช่นร่วมกิจกรรม หรือทำบุญกับชุมชน		
16.5 อื่นๆ.....		
<b>17. ปัจจัยด้านการเมือง</b>		
17.1 กฎหมายควบคุมและจัดระเบียบห้องพักที่เข้มงวด		
17.2 การจัดเก็บภาษีโรงเรือนในอัตราที่สูง		
17.3 มาตรการจัดเก็บภาษีรายได้ที่เข้มงวด		
17.4 การพัฒนาด้านสาธารณูปโภคของ อบต. เช่น ทำถนน ระบบท่อน้ำทิ้งสาธารณะ		
17.5 อื่นๆ.....		
<b>18. ปัจจัยด้านการแข่งขัน</b>		
18.1 จำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น		
18.2 การรับนักศึกษาเพิ่มของสถาบันการศึกษา		
18.3 จำนวนสถาบันการศึกษาที่เพิ่มขึ้น		
18.4 อื่นๆ.....		

19. ท่านคิดว่าจุดเด่นของธุรกิจท่านเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้นรายอื่นๆ ได้แก่อะไร

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| ( ) 1 ชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก                          | ( ) 2 ภาพพจน์ของหอพักดีปลอดภัย สะอาด |
| ( ) 3 ห้องพักรมคุณภาพดี น่าอยู่                       | ( ) 4 มีห้องพักรหลายแบบ หลายราคา     |
| ( ) 5 ราคาห้องพักต่ำเมื่อเทียบกับคู่แข่ง              | ( ) 6 ที่จอดรถเพียงพอต่อความต้องการ  |
| ( ) 7 ตั้งอยู่ใกล้แหล่งทำงานหรือแหล่งที่ศึกษา         | ( ) 8 มีการส่งเสริมการขายเช่น ส่วนลด |
| ( ) 9 เจ้าหน้าที่มีมนุษยสัมพันธ์ดี                    | ( ) 10 ลักษณะอาคารและบริเวณที่สวยงาม |
| ( ) 11 มีการดูแล ซ่อมบำรุง อุปกรณ์ในห้องอย่างสม่ำเสมอ |                                      |
| ( ) 12 อื่นๆ(ระบุ.....)                               |                                      |

20. ท่านคิดว่าจุดด้อยของธุรกิจท่านเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้นรายอื่นๆ ได้แก่อะไร

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |  |
|---|--|
| ( ) 1 ชื่อเสียงไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก                     | ( ) 2 หอพักไม่ปลอดภัย ไม่สะอาดเท่าที่ควร |
| ( ) 3 ห้องพักรมีขนาดเล็ก                                | ( ) 4 ห้องพักรมีรูปแบบน้อยและราคาเดียว   |
| ( ) 5 ราคาห้องพักสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่ง                | ( ) 6 ที่จอดรถไม่เพียงพอต่อความต้องการ   |
| ( ) 7 ตั้งอยู่ไกลแหล่งทำงานหรือแหล่งที่ศึกษา            | ( ) 8 ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ส่วนลด |
| ( ) 9 เจ้าหน้าที่มีมนุษยสัมพันธ์ไม่ค่อยดี               | ( ) 10 ลักษณะอาคารและบริเวณไม่สวยงาม     |
| ( ) 11 มีการดูแล ซ่อมบำรุง อุปกรณ์ในห้องไม่ค่อยสม่ำเสมอ |  |
| ( ) 12 อื่นๆ(ระบุ.....)                                 |  |

### ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาด

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การกำหนดวัตถุประสงค์และปัจจัยแห่งความสำเร็จ

21. ท่านมีคิดว่าลูกค้าของท่านจะแบ่งเป็นกลุ่มๆที่แตกต่างกันได้โดยใช้เกณฑ์ใด (ตอบเพียง 1 ข้อ)

- ( ) 1 แบ่งตามพื้นที่ เช่น หอพักอยู่ใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา
- ( ) 2 แบ่งตามรายได้ต่อเดือนของลูกค้า
- ( ) 3 แบ่งตามอาชีพ เช่น ข้าราชการ พนักงาน นักศึกษา
- ( ) 4 ไม่มีความจำเป็นต้องแบ่ง
- ( ) 5 อื่นๆ.....

22. กลุ่มลูกค้าหลักของห้องพักของท่านคือกลุ่มใด (ตอบเพียง 1 ข้อ)

- ( )1 นักเรียนมัธยมศึกษา ( )2 นักเรียน ปวช. และปวส.  
 ( )3 นักศึกษาระดับอุดมศึกษา ( )4 พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
 ( )5 ข้าราชการ พนักงาน ลูกจ้างของ มช. ( )6 พนักงานเอกชน/ลูกจ้างที่อื่น  
 ( )7 อื่นๆ(ระบุ.....)

23. จากการคาดคะเนของท่านลูกค้าที่พักในหอท่าน มีฐานะอย่างไร

- ( )1 ฐานะดี ( )2 ฐานะปานกลาง  
 ( )3 ฐานะไม่ดี ( )4 อื่นๆ.....

24. ท่านคิดว่ากลุ่มลูกค้าหลักของท่านมีแนวโน้มอย่างไรในอนาคต

- ( )1 เท่าเดิม เพราะ.....  
 ( )2 เพิ่มขึ้น เพราะ.....  
 ( )3 ลดลง เพราะ.....

25. ในอนาคตนอกจากลูกค้าหลักแล้ว ท่านจะเน้น ให้บริการลูกค้ากลุ่มอื่น คือกลุ่มใด

(ตอบเพียง 1 ข้อ)

- ( )1 เน้นกลุ่มหลักกลุ่มเดิม ( )2 นักเรียนมัธยมศึกษา  
 ( )3 นักเรียน ปวช. และปวส. ( )4 นักศึกษาระดับอุดมศึกษา  
 ( )5 พนักงานรัฐวิสาหกิจ ( )6 ข้าราชการ พนักงาน ลูกจ้างของ มช.  
 ( )7 พนักงานเอกชน/ลูกจ้างที่อื่น ( )8 อื่นๆ(ระบุ.....)

26. ท่านคิดว่าห้องพักของท่านในปัจจุบันมีลักษณะตรงกับข้อใดต่อไปนี้มากที่สุด(ตอบเพียง 1 ข้อ)

- ( )1 ห้องพักใหญ่พร้อมเฟอร์นิเจอร์อย่างดี คิดค่าเช่าสูง  
 ( )2 ห้องพักใหญ่พร้อมเฟอร์นิเจอร์อย่างดี คิดค่าเช่าปานกลาง  
 ( )3 ห้องพักใหญ่พร้อมเฟอร์นิเจอร์อย่างดี คิดค่าเช่าต่ำ  
 ( )4 ห้องพักปานกลางพร้อมเฟอร์นิเจอร์ปานกลาง คิดค่าเช่าสูง  
 ( )5 ห้องพักปานกลางพร้อมเฟอร์นิเจอร์ปานกลาง คิดค่าเช่าปานกลาง  
 ( )6 ห้องพักปานกลางพร้อมเฟอร์นิเจอร์ปานกลาง คิดค่าเช่าต่ำ  
 ( )7 ห้องพักเล็กพร้อมเฟอร์นิเจอร์ไม่ค่อยดี คิดค่าเช่าสูง  
 ( )8 ห้องพักเล็กพร้อมเฟอร์นิเจอร์ไม่ค่อยดี คิดค่าเช่าปานกลาง  
 ( )9 ห้องพักเล็กพร้อมเฟอร์นิเจอร์ไม่ค่อยดี คิดค่าเช่าต่ำ  
 ( )10 อื่นๆ.....

27. ท่านมีการกำหนดวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานด้านการตลาดอย่างไร (ตอบเพียง 1 ข้อ)

- ( )<sub>1</sub> เพิ่มปริมาณห้องพัก/สร้างห้องพักเพิ่ม      ( )<sub>2</sub> เพิ่มกำไรให้มากขึ้น  
 ( )<sub>3</sub> เพิ่มอัตราการเข้าพัก      ( )<sub>4</sub> อื่นๆ(ระบุ.....)

สำหรับห้องพักของท่าน ให้ความสำคัญต่อกฎเกณฑ์ต่อไปนี้ในระดับใด

กฎเกณฑ์	ระดับความสำคัญของกฎเกณฑ์ต่อบริการที่มีให้ลูกค้า				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>28. กฎเกณฑ์ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
28.1 ห้องพักมีภาพพจน์และชื่อเสียงที่ดีเป็นที่รู้จัก					
28.2 ห้องพักมีการออกแบบดี สวยงาม และมีความคงทนและแข็งแรง					
28.3 ห้องพักมีขนาดของห้องพักใหญ่ สะอาด อากาศถ่ายเท โปร่ง อยู่สบาย					
28.4 มีการออกแบบจัดวางและความครบครันของเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก					
28.5 เครื่องสุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำ สะอาดและมีกลิ่นสวยงาม					
28.6 ห้องพักมีการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก เช่น เครื่องทำน้ำอุ่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ/พัดลม					
28.7 มีบริการเคเบิลทีวี/อินเทอร์เน็ตภายในห้องพัก					
28.8 การจัดเตรียมบริการเสริมให้กับผู้พักอาศัย เช่น ร้านซักรีด ร้านเสริมสวย ร้านสะดวกซื้อ					
28.9 มีบริการทำความสะอาดภายในห้องพัก					
28.10 มีห้องพักหลายแบบ หลายราคาให้เลือกเช่า					
28.11 อื่นๆ.....					



กลยุทธ์	ระดับความสำคัญของกลยุทธ์ต่อบริการที่มีให้ลูกค้า				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>29. กลยุทธ์ด้านราคา</b>					
29.1 ค่าเช่ารายเดือนมีราคาเหมาะสมกับสภาพห้องพัก					
29.2 สามารถจ่ายเงินผ่านธนาคารได้สะดวก (จ่ายเงินค่าห้องพักได้จากทุกที่)					
29.3 ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ คิดตามที่ใช้อย่างจริง (ไม่คิดเหมาจ่าย)					
29.4 ค่าประกันและค่ามัดจำต่ำกว่าที่อื่น					
29.5 ก่อนชำระเงินมีการแจ้งยอดค่าใช้จ่ายที่ชัดเจน					
29.6 อื่นๆ.....					
<b>30. กลยุทธ์ด้านสถานที่ตั้ง</b>					
30.1 หอพักใกล้สถานบันการศึกษา/ที่ทำงาน					
30.2 หอพักใกล้ศูนย์การค้า/สถานบันเทิง					
30.3 หอพักมีความสะอาดเรียบร้อย					
30.4 ที่ตั้งหอพักสะดวกต่อการเดินทาง					
30.5 มีที่จอดรถที่สะดวกเพียงพอ					
30.6 หอพักอยู่ติดถนนใหญ่					
30.7 อื่นๆ.....					
<b>31. กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด</b>					
31.1 ส่วนลดพิเศษของค่าเช่ารายเดือน					
31.2 มีของขวัญให้ตามเทศกาลต่างๆ เช่น ปีใหม่ วันเกิด เป็นต้น					
31.3 คำบอกเล่าจากคนรู้จัก					
31.4 มีโฆษณาทางวิทยุ/สิ่งพิมพ์ต่างๆ					
31.5 มีโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต					
31.6 อื่นๆ.....					
<b>32. กลยุทธ์ด้านบุคลากร</b>					
32.1 ความน่าเชื่อถือของเจ้าของหรือผู้ดูแล					

กลยุทธ์	ระดับความสำคัญของกลยุทธ์ต่อบริการที่มีให้ลูกค้า				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
32.2 เจ้าของ ผู้ดูแลหรือพนักงานมี อัธยาศัยดี					
32.3 เจ้าของหรือ ผู้ดูแลมีความเอาใจใส่ และกระตือรือร้นในการบริการ					
32.4 พนักงานมีความซื่อสัตย์					
32.5 พนักงานช่วยเหลือหอพักอย่างดี					
32.6 พนักงานมีการฝึกอบรมอย่างดี					
32.7 อื่นๆ.....					
<b>33. กลยุทธ์ด้านกระบวนการบริการ</b>					
33.1 เจือใจในการเข้าพักที่เข้มงวด เพื่อ สร้างความเป็นระเบียบของห้องพัก					
33.2 การให้บริการอย่างรวดเร็วในเรื่อง การทำสัญญาเช่า					
33.3 การให้บริการอย่างรวดเร็วในด้าน การซ่อมแซมอุปกรณ์ภายในห้องพัก					
33.4 มีบริการด้านรักษาความปลอดภัย เช่น รปภ. หรือกล้องวงจรปิด					
33.5 การมีเครื่องโทรศัพท์ตอบรับ-โอน สายอัตโนมัติ					
33.6 สามารถติดต่อเจ้าหน้าที่ดูแลห้องพัก ได้ตลอด 24 ชม.					
33.7 ความยืดหยุ่นในการชำระค่าเช่าและ ค่าบริการต่างๆ เช่น การขยายเวลาการ ชำระเงิน					
33.8 มีบริการรับฝากข้อความหรือสิ่งของ สำหรับผู้พักกับบุคคลภายนอก					
33.9 มีการแจ้งข่าวสารให้กับผู้พักอาศัย อย่างชัดเจน					
33.10 อื่นๆ.....					
<b>34. กลยุทธ์ด้านการสร้างและนำเสนอ ลักษณะทางกายภาพ</b>					
34.1 มีการดูแลลูกค้าเสมือนญาติ					

กลยุทธ์	ระดับความสำคัญของกลยุทธ์ต่อบริการที่มีลูกค้า				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
34.2 มีการให้คำปรึกษาในเรื่องที่มีปัญหาของผู้เช่า					
34.3 มีการดูแลห้องพักและทรัพย์สินเมื่อผู้เช่าไม่อยู่					
34.4 มีการนำเสนอด้านความปลอดภัยของห้องพักอย่างเด่นชัด เช่น มีพนักงานรักษาความปลอดภัย มีกล้องวงจรปิด					
34.5 มีป้ายห้องพักขนาดใหญ่สังเกตเห็นชัดเจน					
34.6 การจัดพื้นที่ใช้สอยของห้องพักเหมาะสม เช่น มีที่นั่งเล่น					
34.7 การตกแต่งสถานที่บริเวณห้องพักสวยงาม					
34.8 อื่นๆ.....					

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม

35. ท่านคิดว่าสาเหตุของการย้ายห้องพักของลูกค้าที่ย้ายออกจากห้องพักของท่านคืออะไร

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| ( ) 1 ที่พักไม่สะอาดเท่าที่ควร        | ( ) 2 ห้องพักและห้องน้ำเก่า สร้างมานาน   |
| ( ) 3 ห้องพักคับแคบ                   | ( ) 4 ไม่มีเคเบิลทีวี                    |
| ( ) 5 ไม่มีอินเทอร์เน็ตภายในห้องพัก   | ( ) 6 ค่าเช่ารายเดือนแพง                 |
| ( ) 7 ไม่สะดวกในการเดินทาง            | ( ) 8 ไม่มีที่จอดรถ                      |
| ( ) 9 ย้ายตามเพื่อน                   | ( ) 10 ผู้ปกครองให้ย้ายที่พัก            |
| ( ) 11 พนักงานไม่สุภาพ และไม่เอาใจใส่ | ( ) 12 กฎ ข้อบังคับที่เข้มงวด            |
| ( ) 13 ถูกรบกวนจากห้องพักอื่นๆ        | ( ) 14 ไม่ได้รับการดูแลที่ดีจากผู้ดูแลหอ |
| ( ) 15 ไม่มีความปลอดภัย               | ( ) 16 จบการศึกษา/ย้ายที่ทำงาน           |
| ( ) 17 อื่นๆ(ระบุ.....)               |  |

## 36. ปัญหาที่พบในการดำเนินกิจการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |   |
|---|---|
| ( ) 1 ผู้เช่าส่งเสียงดัง                | ( ) 2 มีของในห้องพักหาย                   |
| ( ) 3 นำสัตว์เลี้ยงมาเลี้ยงภายในห้องพัก | ( ) 4 ทำอาหารในห้องพัก                    |
| ( ) 5 ผู้เช่าจ่ายค่าเช่าไม่ตรงเวลา      | ( ) 6 เก็บค่าเช่าไม่ได้                   |
| ( ) 7 ไม่มีที่จอดรถ                     | ( ) 8 ผู้เช่าทำอุปกรณ์ภายในห้องพักเสียหาย |
| ( ) 9 ผู้เช่ามีน้อยกว่าความคาดหวัง      | ( ) 10 ผู้เช่าดื่มสุรา/ใช้ยาเสพติด        |
| ( ) 11 ผู้เช่ามีการเล่นการพนันภายในห้อง | ( ) 12 อื่นๆ(ระบุ.....)                   |

## 37. กลยุทธ์ด้านการตลาดที่ทำให้ธุรกิจหอพักประสบความสำเร็จ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |                               |
|--|-------------------------------|
| ( ) 1 ภาพพจน์ ภาพลักษณ์ที่ดี                       | ( ) 2 ราคาเหมาะสม             |
| ( ) 3 ทำเลที่ตั้งดี เช่นอยู่ใกล้สถานศึกษา/ที่ทำงาน | ( ) 4 การส่งเสริมการตลาดที่ดี |
| ( ) 5 บุคลากรมีความเอาใจใส่และอัธยาศัยดี           | ( ) 6 การบริการที่ดี          |
| ( ) 7 ความสวยงามและการตกแต่งที่ดี                  | ( ) 8 อื่นๆ.....              |

## 38. ถ้าหากลูกค้ามีจำนวนลดลงท่านมีวิธีการปรับปรุงอย่างไรเป็นอย่างแรก(ตอบเพียง 1 ข้อ)

- |   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| ( ) 1 สร้างภาพพจน์ ภาพลักษณ์ที่ดี               | ( ) 2 ปรับราคาให้เหมาะสม            |
| ( ) 3 ปรับปรุงสถานที่ให้สะอาด น่าอยู่           | ( ) 4 ทำการส่งเสริมการตลาดเพิ่มขึ้น |
| ( ) 5 อบรมให้บุคลากรมีความเอาใจใส่และอัธยาศัยดี | ( ) 6 ปรับปรุงการบริการให้ดีขึ้น    |
| ( ) 7 เพิ่มการตกแต่งให้สะอาดตาและสวยงาม         | ( ) 8 อื่นๆ.....                    |

## 39. ข้อเสนอแนะอื่นๆ.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวอังคณา ธรรมารัตน์
วัน เดือน ปี เกิด	20 กรกฎาคม 2523
ประวัติการศึกษา	ปี 2543 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาจุลชีววิทยา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประสบการณ์	ปี 2544 – 2545 นักจุลชีววิทยา บริษัท ลูปินเคมีภัณฑ์ จำกัด ปี 2545- ปัจจุบัน ผู้ช่วยผู้จัดการฟางสายคอร์ท

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved