

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลาในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลาในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอเมือง จังหวัดสงขลา ในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา จำนวน 7 โรงเรียน โดยใช้กลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 359 ตัวอย่างและนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วยความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean) สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะได้ ดังต่อไปนี้

#### สรุปผลการศึกษา

##### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 67.1 และเป็นเพศชายคิดเป็นร้อยละ 32.9 อาชีพหลักของผู้ปกครองของผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัวจำนวนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 55.4 รองลงมาคือ อาชีพอื่นๆ ได้แก่ อาชีพรับจ้าง ทำสวน คิดเป็นร้อยละ 23.1 และมีรายได้ต่อเดือนของครอบครัวอยู่ในช่วง 10,001- 15,000 บาทมีจำนวนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 32.9 รองลงมาคือมีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 31.2 และผู้ที่มีบทบาทต่อการเลือกโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาส่วนใหญ่ คือบิดา/มารดา มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 60.7 รองลงมาคือ เพื่อนๆ และ อื่นๆ ได้แก่ ตนเองคิดเป็นร้อยละ 13.1 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับทราบข้อมูลมาจากบุคคลที่รู้จัก มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 65.2 รองลงมาคือ ป้ายโฆษณาคิดเป็นร้อยละ 51.8

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา ในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา ในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการในระดับมากทุกปัจจัย เรียงลำดับดังนี้ปัจจัยด้านบุคคลและด้านกระบวนการ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านราคาด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีรายละเอียดดังนี้

#### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ รูปแบบหลักสูตรการศึกษา การมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขา ชื่อเสียงของโรงเรียน และห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนที่ทันสมัยและห้องเรียนและอุปกรณ์ประกอบการเรียนที่เพียงพอ

#### ปัจจัยด้านราคา

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านราคาในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ การผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวดความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม และความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษา

#### ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง มีเว็บไซต์ดาวโหลดใบสมัคร และสั่งซื้อใบสมัครผ่านทางไปรษณีย์

#### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ มีการแนะนำตามโรงเรียนต่าง ๆ โดยให้บุคคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษาการประชาสัมพันธ์ตามนิทรรศการการศึกษาและการโฆษณาโดยใช้ป้ายผ้า

### ปัจจัยด้านบุคคล

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรู้ด้านเนื้อหาวิชาของครูและความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูการให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษา และความเอาใจใส่ของครูต่อนักศึกษา

### ปัจจัยด้านกระบวนการ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ การแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็วขั้นตอนในการรับสมัครมีความชัดเจนและการชำระเงินมีความสะดวก และขั้นตอนในการให้คำแนะนำชัดเจน

### ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ แสงสว่างในห้องเรียนความสะอาดของโรงเรียนเครื่องแบบนักเรียน และบรรยากาศของโรงเรียน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอกาญจนบุรีจังหวัดสงขลา ในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชน อาชีวศึกษา จำแนกตาม เพศและโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอกาญจนบุรีจังหวัดสงขลา ในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคคล ด้านกระบวนการ และด้านลักษณะทางกายภาพ จำแนกตามเพศ อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 51-64 ดังนี้

ตารางที่ 51 แสดงปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านผลิตภัณฑ์อันดับแรก

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	การมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขา	3.86 (มาก)
เพศหญิง	รูปแบบหลักสูตรการศึกษา	4.10 (มาก)
ปัญหา	ปัญหาย่อยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	อุปกรณ์การเรียนไม่พร้อม	3.37 (ปานกลาง)
เพศหญิง	มีสาขาให้เลือกเรียนน้อย	3.41 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 51 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลได้ดังนี้

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องการมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขาเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญเรื่องรูปแบบหลักสูตรการศึกษาเป็นลำดับแรก

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่อง  
อุปกรณ์การเรียนไม่พร้อมเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามหญิงมีปัญหาเรื่องมีสาขาให้  
เลือกเรียนน้อยเป็นลำดับแรก



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 52 แสดงปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และ  
ปัญหาย่อยด้านผลิตภัณฑ์อันดับแรก

โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	การมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขา	4.13 (มาก)
โรงเรียนที่2	ชื่อเสียงของโรงเรียน	4.05 (มาก)
โรงเรียนที่3	ชื่อเสียงของโรงเรียน	4.24 (มาก)
โรงเรียนที่4	รูปแบบหลักสูตรการศึกษา	4.29 (มาก)
โรงเรียนที่5	รูปแบบหลักสูตรการศึกษา	4.14 (มาก)
โรงเรียนที่6	รูปแบบหลักสูตรการศึกษา	4.10 (มาก)
โรงเรียนที่7	ชื่อเสียงของโรงเรียน	3.60 (มาก)
ปัญหา	ปัญหาย่อยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	มีสาขาให้เลือกเรียนน้อย	3.28 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่2	รูปแบบหลักสูตรการศึกษาไม่มีคุณภาพและอุปกรณ์การเรียนไม่พร้อม	3.27 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่3	ไม่มีการจัดการสอนภาษาต่างประเทศที่หลากหลาย	3.94 (มาก)
โรงเรียนที่4	มีสาขาให้เลือกเรียนน้อยและอุปกรณ์การเรียนไม่พร้อม	3.71 (มาก)
โรงเรียนที่5	ไม่มีการจัดการสอนภาษาต่างประเทศที่หลากหลาย	3.83 (มาก)
โรงเรียนที่6	รูปแบบหลักสูตรการศึกษาไม่มีคุณภาพ	3.41 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่7	ห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนที่ล้าสมัยและห้องเรียนและอุปกรณ์ประกอบการเรียนมีไม่เพียงพอ	3.60 (มาก)

จากตารางที่ 52 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา ได้ดังนี้

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 มีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องการมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขาเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 2 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านผลิตภัณฑ์เรื่องชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 3 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านผลิตภัณฑ์เรื่องชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 4 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านผลิตภัณฑ์เรื่องรูปแบบหลักสูตรการศึกษาเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 5 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านผลิตภัณฑ์เรื่องรูปแบบหลักสูตรการศึกษาเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 6 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านผลิตภัณฑ์เรื่องรูปแบบหลักสูตรการศึกษาเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 7 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านผลิตภัณฑ์เรื่องชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นลำดับแรก

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านผลิตภัณฑ์เรื่องมีสาขาให้เลือกเรียนน้อยเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 2 มีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องรูปแบบหลักสูตรการศึกษาไม่มีคุณภาพและอุปกรณ์การเรียน ไม่พร้อมเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 3 มีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องไม่มีการจัดการสอนภาษาต่างประเทศที่หลากหลายเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 4 มีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องสาขาให้เลือกเรียนน้อยและอุปกรณ์การเรียน ไม่พร้อมเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 5 มีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องไม่มีการจัดการสอนภาษาต่างประเทศที่หลากหลายเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 6 มีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องรูปแบบหลักสูตรการศึกษาไม่มีคุณภาพเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 7 มีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์เรื่องห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนที่ล้าสมัยและห้องเรียนและอุปกรณ์ประกอบการเรียนมีไม่เพียงพอเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 53 แสดงปัจจัยย่อยด้านราคาที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านราคาอันดับแรก

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านราคา	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	ความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษา	3.87 (มาก)
เพศหญิง	ความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมและการผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวด	3.92 (มาก)
ปัญหา	ปัญหาย่อยด้านราคา	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	ค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.45 (ปานกลาง)
เพศหญิง	ค่ากิจกรรมต่างๆมากเกินไป	3.68 (มาก)

จากตารางที่ 53 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านราคาที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้ดังนี้

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อย่อยด้านราคาเรื่องความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษาเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญเรื่องความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมและการผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวดเป็นลำดับแรก

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีปัญหาด้านราคาเรื่องค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญเรื่องความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมและการผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวดเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 54 แสดงปัจจัยย่อยด้านราคาที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และ  
ปัญหาย่อยด้านราคาอันดับแรก

โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัจจัยย่อยด้านราคา	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	ความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม	4.02 (มาก)
โรงเรียนที่2	การผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวด	3.97 (มาก)
โรงเรียนที่3	ความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม	4.24 (มาก)
โรงเรียนที่4	การผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวด	4.14 (มาก)
โรงเรียนที่5	ความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม	4.14 (มาก)
โรงเรียนที่6	ความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษา	3.92 (มาก)
โรงเรียนที่7	ความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม	3.52 (มาก)
โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัญหาย่อยด้านราคา	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	ค่ากิจกรรมต่างๆมากเกินไป	3.45 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่2	ค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.45 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่3	ค่ากิจกรรมต่างๆมากเกินไป	4.29 (มาก)
โรงเรียนที่4	ค่าธรรมเนียมการศึกษาไม่มีการผ่อนชำระเป็นงวดๆ	3.43 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่5	ค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	4.00 (มาก)
โรงเรียนที่6	ค่ากิจกรรมต่างๆมากเกินไป	3.63 (มาก)
โรงเรียนที่7	ค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.80 (มาก)

จากตารางที่ 54 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านราคาที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา ได้ดังนี้

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านราคาเรื่องความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 2 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านราคาเรื่องค่าธรรมเนียมเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 3 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านราคาเรื่องความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 4 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านราคาเรื่องค่าธรรมเนียมเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 5 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านราคาเรื่องความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 6 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านราคาเรื่องความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษาเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 7 ให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านราคาเรื่องความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมเป็นลำดับแรก

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 มีปัญหาด้านราคาเรื่องค่ากิจกรรมต่างๆ มากเกินไปเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 2 มีปัญหาด้านราคาเรื่องค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 3 มีปัญหาด้านราคาเรื่องค่ากิจกรรมต่างๆ มากเกินไปเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 4 มีปัญหาด้านราคาเรื่องค่าธรรมเนียมการศึกษาไม่มีการผ่อนชำระเป็นงวดๆ เป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 5 มีปัญหาด้านราคาเรื่องค่ากิจกรรมต่างๆ มากเกินไปเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 6 มีปัญหาด้านราคาเรื่องค่ากิจกรรมต่างๆ มากเกินไปเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 7 มีปัญหาด้านราคาเรื่องค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 55 แสดงปัจจัยย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายอันดับแรก

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง	3.90 (มาก)
เพศหญิง	มีการแนะแนวตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษา	4.12 (มาก)
ปัญหา	ปัญหาย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	การจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียว	3.38 (ปานกลาง)
เพศหญิง	การจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียว	3.37 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 55 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้ดังนี้

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญเรื่องมีการแนะแนวตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษาเป็นลำดับแรก

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกเพศเพศมีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องการจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียวเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 56 แสดงปัจจัยย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายอันดับแรก

โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัจจัยย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง	4.11 (มาก)
โรงเรียนที่2	จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง	4.01 (มาก)
โรงเรียนที่3	จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง	4.06 (มาก)
โรงเรียนที่4	เว็บไซต์ดาวโหลดใบสมัครและสั่งซื้อใบสมัครผ่านทางไปรษณีย์	4.14 (มาก)
โรงเรียนที่5	จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง	4.17 (มาก)
โรงเรียนที่6	จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง	3.90 (มาก)
โรงเรียนที่7	จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง	3.40 (ปานกลาง)
โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัญหาย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	การจัดจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียว	3.23 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่2	การจัดจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียว	3.29 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่3	ไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตาม โรงเรียนต่างๆ	3.71 (มาก)
โรงเรียนที่4	ไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตาม โรงเรียนต่างๆ	3.71 (มาก)
โรงเรียนที่5	การจัดจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียวและไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตาม โรงเรียนต่างๆ	3.90 (มาก)
โรงเรียนที่ 6	การจัดจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียว	3.39 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่7	ไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตาม โรงเรียนต่างๆ	3.40 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 56 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตาม โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา ได้ดังนี้

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงเป็นลำดับแรกจำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 2 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 3 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 4 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องเว็บไซต์ดาวโหลดใบสมัครและสั่งซื้อใบสมัครผ่านทางไปรษณีย์เป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 5 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 6 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 7 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงเป็นลำดับแรก

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 มีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียวเป็นลำดับแรกจำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 2 มีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียวเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 3 มีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตามโรงเรียนต่างๆ โดยตรงเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 4 มีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตามโรงเรียนต่างๆเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 5 มีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียวและไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตามโรงเรียนต่างๆเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 6 มีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียวเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 7 มีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเรื่องไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตามโรงเรียนต่างๆเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 57 แสดงปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดอันดับแรก

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	การโฆษณาโดยใช้ป้ายผ้า	3.82 (มาก)
เพศหญิง	การแนะนำปากต่อปากของนักศึกษา	3.92 (มาก)
ปัญหา	ปัญหาย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	นักศึกษาไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์จากทางโรงเรียน	3.48 (ปานกลาง)
เพศหญิง	การโฆษณาไม่ตรงตามความจริง	3.45 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 57 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้ดังนี้

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมการตลาดเรื่องการโฆษณาโดยใช้ป้ายผ้าเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญเรื่องการแนะนำปากต่อปากของนักศึกษาเป็นลำดับแรก

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดเรื่องนักศึกษาไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์จากทางโรงเรียนเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงมีปัญหาเรื่องการโฆษณาไม่ตรงตามความจริงเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 58 แสดงปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดอันดับแรก

โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	มีการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษา	4.32 (มาก)
โรงเรียนที่2	มีการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษา	3.99 (มาก)
โรงเรียนที่3	มีการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษา	4.41 (มาก)
โรงเรียนที่4	การแนะนำปากต่อปากของนักศึกษา	4.14 (มาก)
โรงเรียนที่5	มีการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษา	4.21 (มาก)
โรงเรียนที่6	มีการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษา	3.97 (มาก)
โรงเรียนที่7	การแนะนำปากต่อปากของนักศึกษา	3.48 (ปานกลาง)
โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัญหาย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	การโฆษณาไม่ตรงตามความจริง	3.43 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่2	นักศึกษาไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์จากทางโรงเรียน	3.42 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่3	การโฆษณาไม่ตรงตามความจริงและการโฆษณาไม่ครอบคลุมพื้นที่	3.88 (มาก)
โรงเรียนที่4	นักศึกษาไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์จากทางโรงเรียน	4.00 (มาก)
โรงเรียนที่5	การโฆษณาไม่ครอบคลุมพื้นที่	3.83 (มาก)
โรงเรียนที่6	การโฆษณาไม่ครอบคลุมพื้นที่ใช้สื่อในการโฆษณาไม่ครบทุกสื่อและนักศึกษาไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์จากทางโรงเรียน	3.35 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่7	การโฆษณาไม่ตรงตามความจริง	3.60 (มาก)

จากตารางที่ 58 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตาม โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา ได้ดังนี้



ตารางที่ 59 แสดงปัจจัยย่อยด้านบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และ ปัญหาย่อยด้านบุคคลอันดับแรก

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านบุคคล	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	การให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษา	3.96 (มาก)
เพศหญิง	ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ ของครู	4.10 (มาก)
ปัญหา	ปัญหาย่อยด้านบุคคล	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	ครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอด ความรู้ให้แก่นักศึกษา	3.37 (ปานกลาง)
เพศหญิง	ครูขาดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับนักศึกษา	3.39 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 59 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้ดังนี้

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อย่อยด้านบุคคลเรื่องการให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษาเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญเรื่องการความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูเป็นลำดับแรก

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีปัญหาด้านบุคคลเรื่องครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักศึกษาเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงมีปัญหาเรื่องครูขาดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับนักศึกษาครูเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 60 แสดงปัจจัยย่อยด้านบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และ  
ปัญหาย่อยด้านบุคคลอันดับแรก

โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัจจัยย่อยด้านบุคคล	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	การให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษา	4.11 (มาก)
โรงเรียนที่2	การให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษาและความรู้ด้าน เนื้อหาวิชาของครู	4.04 (มาก)
โรงเรียนที่3	ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครู	4.24 (มาก)
โรงเรียนที่4	ความรู้ด้านเนื้อหาวิชาของครู	4.57 (มากที่สุด)
โรงเรียนที่5	ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครู	4.24 (มาก)
โรงเรียนที่6	ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครู	4.13 (มาก)
โรงเรียนที่7	ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครู	3.56 (มาก)
โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัญหาย่อยด้านบุคคล	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	ผู้บริหารไม่เชื่อเสียเป็นที่รู้จักของคนในท้องถิ่น	3.38 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่2	ครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักศึกษา และเจ้าหน้าที่ให้บริการไม่เสมอภาค	3.36 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่3	ครูขาดทักษะความรู้ด้านเนื้อหาวิชาการเรียนการสอนครูไม่มี ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักศึกษาและ เจ้าหน้าที่ให้บริการไม่เสมอภาค	3.59 (มาก)
โรงเรียนที่4	ครูขาดทักษะความรู้ด้านเนื้อหาวิชาการเรียนการสอน	4.29 (มาก)
โรงเรียนที่5	ครูขาดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับนักศึกษา	3.66 (มาก)
โรงเรียนที่6	จำนวนครูไม่เพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา	3.38 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่7	ครูขาดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับนักศึกษา	3.48 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 60 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้  
ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา ได้ดังนี้

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลเรื่องผู้บริหาร ไม่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของคนในท้องถิ่นเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 2 มีปัญหาด้านบุคคลเรื่องครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักศึกษาและเจ้าหน้าที่ให้บริการ ไม่เสมอภาคเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 3 มีปัญหาด้านบุคคลเรื่องครูขาดทักษะความรู้ด้านเนื้อหาวิชาการเรียนการสอน ครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักศึกษาและเจ้าหน้าที่ให้บริการ ไม่เสมอภาคเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 4 มีปัญหาด้านบุคคลเรื่องครูขาดทักษะความรู้ด้านเนื้อหาวิชาการเรียนการสอนเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 5 มีปัญหาด้านบุคคลเรื่องครูขาดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับนักศึกษาเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 6 มีปัญหาด้านบุคคลเรื่องจำนวนครูไม่เพียงพอต่อจำนวนนักศึกษาเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 7 มีปัญหาด้านบุคคลเรื่องครูขาดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับนักศึกษาเป็นลำดับแรก

จำแนกตาม โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 1 มีปัญหาด้านบุคคลเรื่องการให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษาเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 2 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลเรื่องการให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษาและความรู้ด้านเนื้อหาวิชาของครูเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 3 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลเรื่องความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 4 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลเรื่องความรู้ด้านเนื้อหาวิชาของครูเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 5 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลเรื่องความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 6 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลเรื่องความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 7 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลเรื่องความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 61 แสดงปัจจัยย่อยด้านกระบวนการที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านกระบวนการอันดับแรก

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	การแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็ว	3.92 (มาก)
เพศหญิง	การแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็ว	4.02 (มาก)
ปัญหา	ปัญหาย่อยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	ความล่าช้าในการประกาศผลคัดเลือก การเข้าศึกษา	3.35 (ปานกลาง)
เพศหญิง	การชำระเงินค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ค่อย สะดวก	3.38 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 61 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านกระบวนการที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้ดังนี้

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกเพศให้ความสำคัญต่อย่อยด้านกระบวนการเรื่องการแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็วเป็นลำดับแรก

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีปัญหาด้านบุคคลเรื่องความล่าช้าในการประกาศผลคัดเลือกการเข้าศึกษาเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงมีปัญหาเรื่องการชำระเงินค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ค่อยสะดวกเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 62 แสดงปัจจัยย่อยด้านกระบวนการที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านกระบวนการอันดับแรก

โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัจจัยย่อยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	การแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็ว	4.09 (มาก)
โรงเรียนที่2	การแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็ว	4.09 (มาก)
โรงเรียนที่3	การชำระเงินมีความสะดวก	4.18 (มาก)
โรงเรียนที่4	การชำระเงินมีความสะดวก	4.29 (มาก)
โรงเรียนที่5	ขั้นตอนในการรับสมัครมีความชัดเจน	4.14 (มาก)
โรงเรียนที่6	การชำระเงินมีความสะดวก	3.97 (มาก)
โรงเรียนที่7	ขั้นตอนในการรับสมัครมีความชัดเจน	3.72 (มาก)
โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัญหาย่อยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	การชำระเงินค่าธรรมเนียมต่างๆไม่ค่อยสะดวก	3.36 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่2	ความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์	3.30 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่3	ความล่าช้าในการประกาศผลคัดเลือกการเข้าศึกษาและความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์	3.88 (มาก)
โรงเรียนที่4	ความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์	4.14 (มาก)
โรงเรียนที่5	การแจ้งผลการรับสมัครมีความล่าช้า	3.86 (มาก)
โรงเรียนที่6	การแจ้งผลการรับสมัครมีความล่าช้า	3.62 (มาก)
โรงเรียนที่7	การให้คำแนะนำขั้นตอนต่างๆเกี่ยวกับการเรียนไม่ชัดเจน	3.52 (มาก)

จากตารางที่ 62 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านกระบวนการที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา ได้ดังนี้

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการเรื่องการแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็วเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 2 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการเรื่องการแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็วเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 3 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการเรื่องการชำระเงินมีความสะดวกเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 4 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการเรื่องการชำระเงินมีความสะดวกเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 5 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการเรื่องขั้นตอนในการรับสมัครมีความชัดเจนเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 6 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการเรื่องการชำระเงินมีความสะดวกเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 7 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการเรื่องขั้นตอนในการรับสมัครมีความชัดเจนเป็นลำดับแรก

จำแนกตามโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 1 มีปัญหาด้านกระบวนการเรื่องการชำระเงินค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ค่อยสะดวกเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 2 มีปัญหาด้านกระบวนการเรื่องความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์เป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 3 มีปัญหาด้านกระบวนการเรื่องความล่าช้าในการประกาศผลคัดเลือกการเข้าศึกษาและความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์เป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 4 มีปัญหาด้านกระบวนการเรื่องความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์เป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 5 มีปัญหาด้านกระบวนการเรื่องการแจ้งผลการรับสมัครมีความล่าช้าเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 6 มีปัญหาด้านกระบวนการเรื่องการแจ้งผลการรับสมัครมีความล่าช้าเป็นลำดับแรก ผู้ตอบแบบสอบถามโรงเรียนที่ 7 มีปัญหาด้านกระบวนการเรื่องการให้คำแนะนำขั้นตอนต่างๆ เกี่ยวกับการเรียนไม่ชัดเจนเป็นลำดับแรก

ตารางที่ 63 แสดงปัจจัยย่อยด้านลักษณะทางกายภาพที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านลักษณะทางกายภาพอันดับแรก

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยย่อยด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	บรรยากาศของโรงเรียน	3.99 (มาก)
เพศหญิง	แสงสว่างในห้องเรียน	4.06 (มาก)
ปัญหา	ปัญหาย่อยด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
เพศชาย	ห้องเรียนไม่สะอาด	3.32 (ปานกลาง)
เพศหญิง	ห้องน้ำไม่สะอาด	3.49 (ปานกลาง)

จากตารางที่ 63 พบว่า ปัจจัยและปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้ดังนี้

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อย่อยด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องบรรยากาศของโรงเรียนเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญเรื่องแสงสว่างในห้องเรียนเป็นลำดับแรก

จำแนกตามเพศพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้มีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องห้องเรียนไม่สะอาดเป็นลำดับแรก ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงมีเรื่องห้องน้ำไม่สะอาดเป็นลำดับแรกปัญหา

ตารางที่ 64 แสดงปัจจัยย่อยด้านลักษณะทางกายภาพที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก และปัญหาย่อยด้านลักษณะทางกายภาพอันดับแรก

โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัจจัยย่อยด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	เครื่องแบบนักเรียน	4.23 (มาก)
โรงเรียนที่2	ความสะอาดของโรงเรียน	4.07 (มาก)
โรงเรียนที่3	ความเพียงพอของห้องน้ำและเครื่องแบบนักเรียน	4.18 (มาก)
โรงเรียนที่4	แสงสว่างในห้องเรียน	4.29 (มาก)
โรงเรียนที่5	เครื่องแบบนักเรียน	4.00 (มาก)
โรงเรียนที่6	แสงสว่างในห้องเรียน	3.99 (มาก)
โรงเรียนที่7	บรรยากาศของโรงเรียน	3.92 (มาก)
โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา	ปัญหาย่อยด้านลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
โรงเรียนที่1	เครื่องแบบนักศึกษาไม่ทันสมัยความนิยมและความไม่สะดวกของที่จอดรถ	3.26 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่2	ห้องน้ำไม่สะอาด	3.39 (ปานกลาง)
โรงเรียนที่3	ห้องเรียนไม่สะอาดและห้องน้ำไม่สะอาด	3.82 (มาก)
โรงเรียนที่4	ห้องน้ำไม่สะอาด	4.00 (มาก)
โรงเรียนที่5	ห้องเรียนมีอากาศไม่ถ่ายเท	3.83 (มาก)
โรงเรียนที่6	ห้องน้ำไม่สะอาด	3.72 (มาก)
โรงเรียนที่7	ห้องเรียนไม่สะอาด	3.44 (มาก)

จากตารางที่ 64 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก จำแนกตาม โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาได้ดังนี้

จำแนกตาม โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 1 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องเครื่องแบบนักเรียนเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 2 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องความสะอาดของโรงเรียนเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 3 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องความเพียงพอของห้องน้ำและเครื่องแบบนักเรียนเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 4 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องแสงสว่างในห้องเรียนเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 5 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องเครื่องแบบนักเรียนเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 6 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องแสงสว่างในห้องเรียนเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 7 ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องบรรยากาศของโรงเรียนเป็นลำดับแรก

จำแนกตาม โรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 1 มีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องเครื่องแบบนักศึกษาไม่ทันสมัยความนิยมและความไม่สะดวกของที่จอดรถเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 2 มีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องห้องน้ำไม่สะอาดเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 3 มีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องห้องเรียนไม่สะอาดและห้องน้ำไม่สะอาดเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 4 มีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องห้องน้ำไม่สะอาดเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 5 มีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องห้องเรียนมีอากาศไม่ถ่ายเทเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 6 มีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องห้องน้ำไม่สะอาดเป็นลำดับแรกผู้ตอบแบบสอบถาม โรงเรียนที่ 7 มีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพเรื่องห้องเรียนไม่สะอาดเป็นลำดับแรก

**ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะที่มีต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชน  
อาชีวศึกษาของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา**

จากการศึกษา พบว่าปัญหาส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาอยู่ในระดับปานกลางทุกปัจจัย เรียงลำดับรายละเอียดดังนี้  
**ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์**

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาด้านผลิตภัณฑ์ โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ มีสาขาให้เลือกเรียนน้อยและห้องเรียนและอุปกรณ์ประกอบการเรียนมีไม่เพียงพออุปกรณ์การเรียนไม่พร้อมให้เลือกหลายสาขา และห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนที่ล้าสมัย

**ปัญหาด้านราคา**

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาด้านราคา โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ค่ากิจกรรมต่างๆมากเกินไปค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพ และการแจ้งค่าธรรมเนียมที่ไม่ชัดเจน

**ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย**

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 2 อันดับแรก ได้แก่ การจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียวและไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตามโรงเรียนต่างๆ

**ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด**

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ การโฆษณาไม่ตรงตามความจริงนักศึกษาไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์จากทางโรงเรียนและใช้สื่อในการโฆษณาไม่ครบทุกสื่อ

**ปัญหาด้านบุคคล**

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาด้านบุคคล โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัยโดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักศึกษาเจ้าหน้าที่ให้บริการไม่เสมอภาค และเจ้าหน้าที่ขาดความเอาใจใส่ในการดูแลรักษาความปลอดภัย

### ปัญหาด้านกระบวนการ

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชน อาชีวศึกษาด้านกระบวนการ โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์และการให้คำแนะนำขั้นตอนต่างๆเกี่ยวกับการเรียน ไม่ชัดเจนความล่าช้าในการประกาศผลคัดเลือกการเข้าศึกษา และการชำระเงินค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ค่อยสะดวก

### ปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชน อาชีวศึกษาด้านลักษณะทางกายภาพ โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ห้องน้ำไม่สะอาดห้องเรียนไม่สะอาด และแสงสว่างในห้องเรียนไม่เพียงพอ

### ข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีข้อเสนอแนะคือ อาคาร สถานที่เรียน แคบอยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ ค่าเทอมสูง และกฎ ระเบียบที่เข้มงวดเกินไป

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามมีข้อเสนอแนะจำนวน 39 ชุด จากผู้ตอบแบบสอบถาม ทั้งหมด 359 ชุด

ตารางที่ 65 แสดงการเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยและปัญหา 3 อันดับแรก

ด้าน	ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ปัญหา	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ผลิตภัณฑ์	1.รูปแบบหลักสูตรการศึกษา	4.01 มาก	1.มีสาขาให้เลือกเรียนน้อยและห้องเรียนและอุปกรณ์ ประกอบการเรียนมีไม่เพียงพอ	3.37 ปานกลาง
	2.การมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขา	3.99 มาก	2.อุปกรณ์การเรียนไม่พร้อม	3.36 ปานกลาง
	3.ชื่อเสียงของโรงเรียน	3.95 มาก	3.ห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนที่ล้ำสมัย	3.34 ปานกลาง
ราคา	1.การผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวด	3.89 มาก	1.ค่ากิจกรรมต่าง ๆ มากเกินไป	3.55 มาก
	2.ความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม	3.88 มาก	2.ค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.54 มาก
	3.ความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษา	3.85 มาก	3.การแจ้งค่าธรรมเนียมที่ไม่ชัดเจน	3.40 ปานกลาง
ช่องทางการจัดจำหน่าย	1.จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง	3.97 มาก	1.การจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียว	3.37 ปานกลาง
	2.มีเว็บไซต์ดาวน์โหลดใบสมัคร	3.72 มาก	2.ไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอน ของวิทยาลัยตามโรงเรียนต่างๆ	3.32 ปานกลาง
	3.สั่งซื้อใบสมัครผ่านทางไปรษณีย์	3.50 มาก		
การส่งเสริมการตลาด	1.มีการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคลากรที่มีความ รู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษา	4.02 มาก	1.การโฆษณาไม่ตรงตามความจริง	3.45 ปานกลาง
	2.การประชาสัมพันธ์ตามนิทรรศการการศึกษา	3.88 มาก	2.นักศึกษาไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์จากทางโรงเรียน	3.44 ปานกลาง
	3.การโฆษณาโดยใช้ป้ายผ้า	3.87 มาก	3.ใช้สื่อในการโฆษณาไม่ครบทุกสื่อ	3.41 ปานกลาง
บุคคล	1.ความรู้ด้านเนื้อหาวิชาของครูและความสามารถในการ ถ่ายทอดความรู้ของครู	4.03 มาก	1.ครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่ นักศึกษา	3.37 ปานกลาง
	2.การให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษา	3.98 มาก	2.เจ้าหน้าที่ให้บริการไม่เสมอภาค	3.35 ปานกลาง
	3.ความเอาใจใส่ของครูต่อนักศึกษา	3.97 มาก	3.เจ้าหน้าที่ขาดความเอาใจใส่ในการดูแลรักษาความ ปลอดภัย	3.33 ปานกลาง
กระบวนการ	1.การแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็ว	3.99 มาก	1.ความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์และการให้ คำแนะนำขั้นตอนต่างๆเกี่ยวกับการเรียนไม่ชัดเจน	3.35 ปานกลาง
	2.ขั้นตอนในการรับสมัครมีความชัดเจนและการชำระ เงินมีความสะดวก	3.93 มาก	2.ความล่าช้าในการประกาศผลคัดเลือกการเข้าศึกษา	3.33 ปานกลาง
	3.การแจ้งปัญหาเรื่องการเรียนแก่นักศึกษามีความ รวดเร็ว	3.91 มาก	3.การชำระเงินค่าธรรมเนียมต่างๆไม่ค่อยสะดวก	3.32 ปานกลาง
ลักษณะทางกายภาพ	1.แสงสว่างในห้องเรียน	4.03 มาก	1.ห้องน้ำไม่สะอาด	3.43 ปานกลาง
	2.ความสะอาดของโรงเรียน	3.95 มาก	2.ห้องเรียนไม่สะอาด	3.39 ปานกลาง
	3.เครื่องแบบนักเรียน	3.94 มาก	3.แสงสว่างในห้องเรียนไม่เพียงพอ	3.36 ปานกลาง

### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบริษัทด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ รูปแบบหลักสูตรการศึกษาการมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขาและชื่อเสียงของโรงเรียน

### ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ในระดับปานกลางทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ มีสาขาให้เลือกเรียนน้อยและห้องเรียนและอุปกรณ์ประกอบการเรียนมีไม่เพียงพอ อุปกรณ์การเรียนไม่พร้อม และห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนที่ล้าสมัย

### ปัจจัยด้านราคา

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบริษัทด้านราคาในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ การผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวดความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม และความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษา

### ปัญหาด้านราคา

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาด้านราคาในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ค่ากิจกรรมต่างๆมากเกินไปและค่าธรรมเนียมการสอนไม่เหมาะสมกับคุณภาพการแจ้งค่าธรรมเนียมที่ไม่ชัดเจน

### ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบริษัทด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ จำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงมีเว็บไซต์ดาวโหลดใบสมัคร และสั่งซื้อใบสมัครผ่านทางไปรษณีย์

### ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับปานกลางทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ การจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียว และไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำหลักสูตรการเรียนการสอนของวิทยาลัยตามโรงเรียนต่างๆ

### ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ มีการแนะแนวตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษาการประชาสัมพันธ์ตามนิทรรศการการศึกษาและการโฆษณาโดยใช้ป้ายผ้า

### ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับปานกลางทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ การโฆษณาไม่ตรงตามความจริง นักศึกษาไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์จากทางโรงเรียน และใช้สื่อในการโฆษณาไม่ครบทุกสื่อ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านบุคคลในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ความรู้ด้านเนื้อหาวิชาของครูและความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูการให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษา และความเอาใจใส่ของครูต่อนักศึกษา

### ปัญหาด้านบุคคล

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาด้านบุคคลในระดับปานกลางทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่ นักศึกษา เจ้าหน้าที่ให้บริการไม่เสมอภาค และเจ้าหน้าที่ขาดความเอาใจใส่ในการดูแลรักษาความปลอดภัย

ปัจจัยด้านกระบวนการ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านกระบวนการในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ การแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็วขั้นตอนในการรับสมัครมีความชัดเจนและการชำระเงินมีความสะดวก และการแจ้งปัญหาเรื่องการเรียนรู้แก่นักศึกษามีความรวดเร็ว

### ปัญหาด้านกระบวนการ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาด้านกระบวนการในระดับปานกลางทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์และการให้คำแนะนำขั้นตอนต่างๆเกี่ยวกับการเรียนไม่ชัดเจนความล่าช้าในการประกาศผลคัดเลือกการเข้าศึกษา และการชำระเงินค่าธรรมเนียมต่างๆไม่ค่อยสะดวก

### ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบริการปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพในระดับมากทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ แสงสว่างในห้องเรียน ความสะอาดของโรงเรียน และเครื่องแบบนักเรียน

### ปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพในระดับปานกลางทุกปัจจัย โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ห้องน้ำไม่สะอาดห้องเรียนไม่สะอาด และแสงสว่างในห้องเรียนไม่เพียงพอ

### อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษา พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา ในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา ทั้ง 7 ปัจจัย มีผลต่อการเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษาโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมากคือปัจจัยด้านบุคคลและด้านกระบวนการด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านราคาด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีรายละเอียดดังนี้

### ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบริการปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมในระดับมากทุกปัจจัย โดยให้ความสำคัญลำดับแรกคือรูปแบบหลักสูตรการศึกษารองลงมาคือการมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขา ชื่อเสียงของโรงเรียน และห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนที่ทันสมัยและห้องเรียนและอุปกรณ์ประกอบการเรียนที่เพียงพอซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของวงจันทร์ อรุณเจริญพรชัย (2549) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกโรงเรียนเอกชนระดับประถมศึกษาในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ผู้ปกครองให้ความสำคัญในระดับมาก คือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยคือหลักสูตรการศึกษาเพื่อส่งเสริมพัฒนาทางด้านวิชาชีพที่เหมาะสมได้ อีกทั้งยังสอดคล้องกับผลการศึกษาของเกษรา โพธิ์เย็น (2550) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา ซึ่งผลการศึกษาพบว่า นักศึกษาให้ความสำคัญในระดับมากต่อบริการปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยให้ความสำคัญ

ปัจจัยย่อย คือ มีโปรแกรมวิชาให้เลือกหลากหลายโปรแกรมโดยคำนึงถึงความต้องการของนักศึกษาที่เข้ามาศึกษาต่อกับ โรงเรียน

### **ปัจจัยด้านราคา**

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านราคาในระดับมากทุกปัจจัยโดยให้ความสำคัญลำดับแรก คือการผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวดตรงลงมาคือความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม และความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษา ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของวงจันทร์ อรุณเจริญพรชัย (2549) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกโรงเรียนเอกชนระดับประถมศึกษาในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่ปัจจัยเรื่องค่าใช้จ่ายในการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากให้ความสำคัญกับความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม โดยคำนึงถึงคุณภาพและบริการให้แก่นักเรียน และอัตราค่าธรรมเนียมที่เหมาะสมโดยคำนึงถึงความสามารถในการชำระเงินของผู้เรียนด้วย อีกทั้งยังไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของอังคณา บัณฑิตอาภรณ์ (2549) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครองในอำเภอเมืองจังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ต่อปัจจัยด้านราคา โดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยคือ ความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมโดยคำนึงถึงความจำเป็นของผู้เรียนที่มีปัญหาทางการเงิน

### **ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย**

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่ปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับมากทุกปัจจัยโดยให้ความสำคัญลำดับแรก คือมีการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษารองลงมาคือจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรง และมีเว็บไซต์ดาวน์โหลดใบสมัครซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของอังคณา บัณฑิตอาภรณ์ (2549) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครองในอำเภอเมืองจังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในระดับมาก ต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยคือ ความกว้างขวางของสถานที่ และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของเกษรา โพธิ์เย็น (2550) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยาซึ่งผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีความสำคัญการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อของนักศึกษาในระดับมากต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยให้

ความสำคัญปัจจัยย่อย คือสะดวกต่อการเดินทางมาศึกษาซึ่งเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่นักศึกษาใช้ในการเลือกโรงเรียน

#### **ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด**

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมากทุกปัจจัยโดยให้ความสำคัญลำดับแรก คือการประชาสัมพันธ์ตามนิทรรศการการศึกษาของโรงเรียนมาคือการแนะนำปากต่อปากของนักศึกษาและการโฆษณาโดยใช้ป้ายผ้าเพื่อให้ให้นักศึกษาได้รับข่าวสารของโรงเรียนอย่างสม่ำเสมอซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของวงจันทร์ อรุณเจริญพรชัย (2549) ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ปกครองได้ให้ความสำคัญในระดับมากต่อยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย คือการอำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลเด็กและข่าวสารของโรงเรียนแก่ผู้ปกครองอย่างต่อเนื่องทั้งนี้ยังสอดคล้องกับการศึกษาของอังคณา บัณฑิตอาภรณ์ (2549) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครองในอำเภอเมืองจังหวัดสมุทรสาครซึ่งผลการศึกษาพบว่าผู้ปกครองได้ให้ความสำคัญในระดับมากต่อยปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย คือ การแนะนำปากต่อปากของผู้ปกครองเพื่อให้ผู้ปกครองได้รับข้อมูลที่แท้จริงและถูกต้อง และสามารถตัดสินใจส่งบุตรหลานเข้ามาเรียนกับโรงเรียนได้

#### **ปัจจัยด้านบุคคล**

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านบุคคลในระดับมากทุกปัจจัยโดยให้ความสำคัญลำดับแรก คือความรู้ด้านเนื้อหาวิชาของครูและความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูรองลงมาคือการให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษา และความเอาใจใส่ของครูต่อนักศึกษาซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของอังคณา บัณฑิตอาภรณ์ (2549) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครองในอำเภอเมืองจังหวัดสมุทรสาครซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญในระดับมากต่อยปัจจัยด้านบุคคลโดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยคือ ความเอาใจใส่ของครูต่อเด็กทั้งนี้ยังสอดคล้องกับผลการศึกษาของเกษรา โพธิ์เย็น (2550) ที่พบว่า ผู้ปกครองได้ให้ความสำคัญในระดับมากต่อยปัจจัยด้านบุคคลโดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยคือ คณะจารย์มีความเชี่ยวชาญในการถ่ายทอดความรู้เพื่อส่งเสริมและพัฒนาความรู้ความสามารถให้กับนักศึกษาได้อย่างเหมาะสม

#### **ปัจจัยด้านกระบวนการ**

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านกระบวนการในระดับมากทุกปัจจัยได้แก่ การแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็วขึ้นตอนในการรับสมัครมีความชัดเจนและการชำระเงินมีความสะดวก และขึ้นตอนในการให้คำแนะนำชัดเจนซึ่งไม่สอดคล้องกับ

ผลการศึกษาของวงจันทร์ อรุณเจริญพรชัย (2549) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกโรงเรียนเอกชนระดับประถมศึกษา ในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ปกครองได้ให้ความสำคัญในระดับมากต่อปัจจัยด้านกระบวนการ โดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยคือมีการสอนและการให้บริการอย่างมีคุณภาพทั้งนี้ยังไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของเกษรา โพธิ์เย็น (2550) ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ปกครองได้ให้ความสำคัญในระดับมากต่อปัจจัยด้านกระบวนการ โดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อยคือ เอกสารที่ใช้ในการรับสมัครเข้าใจง่าย สามารถกรอกรายละเอียดได้รวดเร็วขึ้น

#### **ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ**

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพในระดับมากทุกปัจจัย โดยให้ความสำคัญลำดับแรก คือแสงสว่างในห้องเรียนรองลงมาคือความสะอาดของโรงเรียนเครื่องแบบนักเรียน และบรรยากาศของโรงเรียนซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ อังคณา บัณฑิตอาภรณ์ (2549) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครองในอำเภอเมืองจังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ โดยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย คือความสะอาดของโรงเรียนเป็นการสร้างแรงจูงใจในการเรียนการสอนทั้งครูและนักเรียนได้

#### **ข้อค้นพบ**

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลา ในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษามีข้อค้นพบที่น่าสนใจดังนี้

**ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์** พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการมีสาขาเรียนให้เลือกหลายสาขาและรูปแบบหลักสูตรการศึกษาในระดับมาก แต่มีปัญหาในด้านมีสาขาให้เลือกเรียนน้อยเนื่องจากอาจไม่มีสาขาที่สนใจจะเรียน และปัญหาห้องเรียนและอุปกรณ์ประกอบการเรียนมีไม่เพียงพอ เพราะอาจจะทำใจเรียนรู้ได้ไม่ดีเท่าที่ควร

**ปัจจัยด้านราคา**พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษาความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียมและการผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวดในระดับมาก และมีปัญหาในด้านค่ากิจกรรมต่างๆมากเกินไปเพราะปัจจัยทางการ

เงินเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องได้รับข้อมูลอย่างชัดเจน ควรมีการแจ้งค่ากิจกรรมในช่วงระยะเวลาที่เรียนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจเข้าเรียน

**ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า** ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการจำหน่ายใบสมัคร ณ สถานที่ศึกษาโดยตรงในระดับมาก และยังมีปัญหาในด้านการจำหน่ายใบสมัครมีเพียงช่องทางเดียว โดยคำนึงถึงความสะดวกในการหาซื้อใบสมัครและสามารถสมัครได้เลย อีกทั้งยังสามารถทราบข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องอีกด้วย เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจเข้าเรียน

**ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า** ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการโฆษณาโดยใช้ป้ายผ้าและการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษาในระดับมาก แต่ก็มีปัญหาในด้านการโฆษณาไม่ตรงตามความจริง เพราะการที่นักศึกษาได้รับข้อมูลข่าวสารไปนั้นก็จะมีการสื่อสารไปยังผู้ปกครองเพื่อให้รับทราบด้วยเช่นกัน ดังนั้นหากมีการให้ข้อมูลที่ผิดพลาดไปก็จะส่งผลเสียต่อสถานศึกษาได้

**ปัจจัยด้านบุคลากรพบว่า** ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการให้คำแนะนำของครูต่อนักศึกษาและความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครูในระดับมาก แต่มีปัญหาในด้านครูไม่มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักศึกษาเมื่อเข้าศึกษาแล้ว ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในการเลือกศึกษาในสถาบันนั้นๆ

**ปัจจัยด้านกระบวนการพบว่า** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็วในระดับมากและมีปัญหาในด้านความล่าช้าในการแก้ปัญหาของอาจารย์และการให้คำแนะนำขั้นตอนต่างๆเกี่ยวกับการเรียนไม่ชัดเจน ซึ่งจะส่งผลให้นักศึกษาขาดความเชื่อมั่นในการเข้าเรียนกับโรงเรียนได้

**ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพพบว่า** ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อบรรยากาศของโรงเรียนและแสงสว่างในห้องเรียนในระดับมาก และมีปัญหาในด้านห้องน้ำไม่สะอาด โดยสถานที่เรียนจะเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจเลือกเรียนของนักศึกษาด้วย หากสถานที่ไม่มีความสะอาดหรือบริเวรโรงเรียนมีน้อยเกินไปจะทำให้สถานศึกษานั้นอาจได้รับการพิจารณาเป็นลำดับท้ายสุด

### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลาในการตัดสินใจเลือกศึกษาในโรงเรียนเอกชนอาชีวศึกษา

### ด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อรูปแบบหลักสูตรการศึกษามากที่สุดเนื่องจากการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงเป็นระดับที่จะนำวิชาชีพไปปฏิบัติกับงานจริงกับอาชีพของนักศึกษาในอนาคต ดังนั้น โรงเรียนจึงควรจัดให้มีหลักสูตรการสอนและกิจกรรมต่างๆที่สามารถช่วยส่งเสริมพัฒนาวิชาชีพให้กับนักศึกษาได้อย่างเหมาะสม ในส่วนสาขาเรียนควรเพิ่มจำนวนสาขาที่เรียนมากขึ้นเพื่อที่จะให้นักศึกษาสามารถเลือกเรียนได้หลากหลายสาขาตามที่ต้องการจะเรียน ดังนั้นจึงควรมีการแนะนำสาขาก่อนเข้ามาเรียนและอธิบายรูปแบบหลักสูตรการศึกษาว่าเรียนอะไรบ้างเพื่อประกอบการตัดสินใจเข้าเรียน

### ด้านราคา

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านราคาในระดับมากทุกปัจจัยโดยให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก คือ การผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวดความชัดเจนของการแจ้งค่าธรรมเนียม และความเหมาะสมของอัตราค่าธรรมเนียมการศึกษา ดังนั้นทางโรงเรียนจึงควรมีการกำหนดอัตราค่าเล่าเรียนให้เหมาะสมกับคุณภาพที่นักศึกษาจะได้รับ และควรแจ้งค่าธรรมเนียมที่ชัดเจน เพราะแม้ค่าธรรมเนียมจะสูงกว่าโรงเรียนอื่นแต่ถ้าโรงเรียนมีบริการการผ่อนชำระค่าเรียนเป็นงวดนักศึกษาก็พร้อมที่จะจ่ายแม้ว่าราคาจะสูงกว่าก็ตาม รวมทั้งควรมีการอธิบายเกี่ยวระเบียบการชำระค่าธรรมเนียมการเรียนรวมถึงค่ากิจกรรมต่างๆให้ชัดเจนเพื่อให้นักศึกษาจะได้นำไปพิจารณาในการตัดสินใจเข้าเรียน

### ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านไปรษณีย์ สถานที่ศึกษาโดยตรงดังนั้นทางโรงเรียนจึงควรการแจ้งสถานที่จำหน่ายให้นักศึกษาชัดเจนและมีบุคคลากรที่สามารถให้คำแนะนำและชักจูงในการให้ข้อมูลที่ถูกต้องแก่นักศึกษาในการเข้าศึกษาต่อในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงรวมทั้งการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายไปรษณีย์ทางอื่นอีก

ด้วย เช่นทางอินเทอร์เน็ต หรือร้านสะดวกซื้อ หรือทางไปรษณีย์ เพื่อเป็นปัจจัยในการตัดสินใจเข้าเรียน

### ด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจะมีการรับรู้และได้รับข้อมูลจากการแนะนำตามโรงเรียนต่างๆ โดยให้บุคคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้คำปรึกษาดังนั้นทางโรงเรียนจึงควรมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อโรงเรียนต่างๆ โดยไปร่วมงานวิชาตามโรงเรียนต่างๆ เพื่อเป็นการสร้างความประทับใจให้กับโรงเรียนเหล่านั้นและมีการแจกโบรชัวร์ตามงานในโรงเรียนไปพร้อมกัน เพื่อประชาสัมพันธ์ให้นักศึกษาทั้งภายในโรงเรียนและนอกโรงเรียนได้รับทราบข้อมูลแล้วนำไปบอกต่อให้กับนักศึกษาที่กำลังตัดสินใจเลือกโรงเรียนเข้าเรียน

### ด้านบุคคล

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อด้านนี้มาก โดยเฉพาะในด้านความรู้ด้านเนื้อหาวิชาของครูและความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของครู เพราะนักศึกษาต้องการที่จะได้รับความรู้อย่างครบถ้วน ดังนั้นทางโรงเรียนจึงควรให้มีการฝึกอบรมครูเพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสามารถให้คำแนะนำและสร้างความมั่นใจให้กับนักศึกษาที่เข้าศึกษาต่อกับโรงเรียนว่าสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประกอบวิชาชีพจริงได้และนำไปประกอบการตัดสินใจในการเข้าเรียน

### ด้านกระบวนการ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการแจ้งผลการรับสมัครมีความรวดเร็วดังนั้นทางโรงเรียนควรมีการแจ้งผลการรับสมัครให้นักศึกษาทราบได้อย่างรวดเร็ว อาทิเช่นมีการติดป้ายประกาศรับสมัครใกล้แหล่งชุมชนมีการคมนาคมสะดวก และสามารถมองเห็นได้อย่างชัดเจน เพื่อให้นักศึกษาจะสามารถติดต่อกับทางโรงเรียนอย่างรวดเร็วและไม่พลาดกับการเปิดรับสมัครนักศึกษาใหม่ และเป็นปัจจัยในการตัดสินใจเข้าเรียน รวมทั้งการประกาศแนะนำขั้นตอนต่าง ๆ ในการเรียนให้ชัดเจน เพื่อให้ให้นักศึกษาเข้าใจมากขึ้น และสามารถปฏิบัติให้ถูกต้อง

### ด้านลักษณะทางกายภาพ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อเรื่องของแสงสว่างในห้องเรียน ดังนั้นทางโรงเรียนควรออกแบบอาคารและห้องเรียนให้มีแสงสว่างเพียงพอเพื่อมองเห็นและการเรียนรู้ที่ดีที่สุดให้กับนักศึกษา อาคารสถานที่ร่มรื่น สะอาด และสะดวกสบาย อีกทั้งมีการจัดสัดส่วนของห้องให้สามารถใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อเป็นปัจจัยในการตัดสินใจเข้าเรียน

### ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

1. ควรเปรียบเทียบระหว่างโรงเรียนเอกชนที่มีลักษณะใกล้เคียงหรืออยู่ในระดับเดียวกันเพื่อให้ทราบว่ามีความแตกต่างกันอย่างไรและมีปัจจัยอะไรที่ทำให้นักศึกษาเลือกโรงเรียนนั้นๆ
2. ควรเก็บข้อมูลในการเลือกโรงเรียนอาชีวศึกษาในจังหวัดหรืออำเภอใกล้เคียงด้วยเพื่อเสนอแนะการวางแผนกลยุทธ์ได้ครอบคลุมการแข่งขันได้กว้างขึ้น เพราะนักเรียนสามารถเลือกเรียนในจังหวัดใกล้เคียงได้เช่นกัน
3. ควรมีการสอบถามผู้ประกอบการด้วยเพราะผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาถึง 60 %