

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิก รักษาผิวพรรณของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม มีวัตถุประสงค์เพื่อทำให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับ ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิก รักษาผิวพรรณ เพื่อ สามารถนำข้อมูลที่ได้ไปใช้วางแผน และกำหนดกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมสำหรับการดำเนิน ธุรกิจการให้บริการคลินิก รักษาผิวพรรณ โดยบทนี้จะกล่าวถึงสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อ ค้นพบ และข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 70.2) อายุ ระหว่าง 21 - 30 ปี (ร้อยละ 53.4) สถานภาพโสด (ร้อยละ 69.4) การศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 58.5) อาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน (ร้อยละ 40.5) มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท (ร้อยละ 31.0) มีที่พักอาศัยอยู่ในอำเภอเมืองนครปฐม (ร้อยละ 72.2) เหตุผลที่เลือกใช้บริการ คลินิก รักษาผิวพรรณ เพราะมีความพอใจในตัวผลิตภัณฑ์และบริการ (ร้อยละ 44.5) โดยตนเองจะ เป็นผู้มีบทบาทในการตัดสินใจเลือกใช้บริการ (ร้อยละ 73.2) ซึ่งส่วนใหญ่จะมาใช้บริการเฉลี่ย เดือนละ 2 ครั้ง (ร้อยละ 42.8) และมีค่าใช้จ่ายในแต่ละครั้งประมาณ 300-600 บาท (ร้อยละ 47.0) โดยจะรับทราบข่าวสารข้อมูลของคลินิกจากบุคคลที่รู้จัก (ร้อยละ 82.8)

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิก รักษาผิวพรรณของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม

ผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิก รักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) โดยเรียงลำดับ ความสำคัญของปัจจัยต่างๆ จากค่าเฉลี่ยมากไปน้อยได้ดังนี้ ปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ด้าน กระบวนการ (ค่าเฉลี่ย 4.35) ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.28) ด้านบุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.28) ด้าน ลักษณะทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.23) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.56) ด้านการ ส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.54) และปัจจัยที่มีผลในระดับปานกลาง คือ ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 3.49) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28) โดยให้ความสำคัญในระดับมากกับทุกปัจจัยย่อย โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยต่างๆ จากค่าเฉลี่ยมากไปน้อยได้ดังนี้ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมเฉลี่ยในระดับความสำคัญปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.49) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.56) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย (3) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.54) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

ปัจจัยด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากร มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28) โดยให้ความสำคัญในระดับมากกับทุกปัจจัยย่อย โดยเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยต่างๆ จากค่าเฉลี่ยมากไปน้อยได้ดังนี้ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ

(5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

ปัจจัยด้านกระบวนการ

ปัจจัยด้านกระบวนการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.35) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (2) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (3) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย (4) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยการรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็วมีผลในระดับมากที่สุดต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

จำแนกตามเพศ

ผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม เพศชาย โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.16) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม เพศหญิง โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.35) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

จำแนกตามอายุ

ผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 20 ปี และ อายุ 21 – 30 ปี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.13 และ 4.37) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31 ปีขึ้นไป โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.30) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

จำแนกตามสถานภาพ

ผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสด สถานภาพหย่าร้าง/หม้าย โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.28 และ 4.47) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรส โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.30) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.34 และ 4.43) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

จำแนกตามอาชีพหลัก

ผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษาและอาชีพเจ้าของกิจการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.26 และ 4.28) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพข้าราชการและอาชีพพนักงานบริษัท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.21 และ 4.34) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพพ่อบ้าน/แม่บ้าน โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.18) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) คุณภาพยา (2) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท และรายได้มากกว่า 30,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.15 และ 4.36) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

ผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาท และรายได้ 20,001 – 30,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.33 และ 4.39) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) คุณภาพยา (3) อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน (4) ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ

2. ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยราคาที่มีความเหมาะสมกับยาและการรักษามีผลมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณ

จำแนกตามเพศ

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีผลโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.45) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงมีผลโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

จำแนกตามอายุ

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 20 ปี โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.31) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ (5) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21 – 30 ปี อายุ 31 ปีขึ้นไป โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51 และ 3.60) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

จำแนกตามสถานภาพ

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสด และหย่าร้าง/หม้าย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.46 และ 3.37) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรสโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.58) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรีขึ้นไป โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.46 และ 3.49) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.54) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

จำแนกตามอาชีพหลัก

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา อาชีพข้าราชการ และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.42 3.65 และ 3.56) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพเจ้าของกิจการและอาชีพพ่อบ้าน/แม่บ้าน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.43 และ 3.36) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท รายได้ 20,001 – 30,000 บาท และรายได้มากกว่า 30,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.38 3.46 และ 3.47) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

ราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.66) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา (2) ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา (3) ราคาถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีการชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิต (5) สามารถผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ

3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยสถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงานมีผลมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

จำแนกตามเพศ

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม เพศชายและเพศหญิงมีผลโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.53 และ 3.58) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย (3) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

จำแนกตามอายุ

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 20 ปี โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.39) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (3) สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับน้อย คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21 – 30 ปี และอายุ 31 ปีขึ้นไป โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61 และ 3.65) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย (3) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

จำแนกตามสถานภาพ

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสด และสถานภาพสมรส โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.56 และ 3.62) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย (3) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.37) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (2) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (3) สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับน้อย คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61 3.60 และ 3.59) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวกปลอดภัย (3) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

จำแนกตามอาชีพหลัก

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพเจ้าของกิจการ และอาชีพพ่อบ้าน/แม่บ้าน โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.56 3.61 3.57 และ 3.59) โดยมีปัจจัย

ย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) สถานที่จำหน่ายที่มีจอตรวจคัดกรองผลตรวจ (3) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพข้าราชการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง(ค่าเฉลี่ย 3.27) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) สถานที่จำหน่ายที่มีจอตรวจคัดกรองผลตรวจ (3) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับน้อย คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง(ค่าเฉลี่ย 3.43) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (3) สถานที่จำหน่ายที่มีจอตรวจคัดกรองผลตรวจ (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001 – 20,000 บาท รายได้ 20,001 – 30,000 บาท และรายได้มากกว่า 30,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68 3.60 และ 3.59) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน (2) สถานที่จำหน่ายที่มีจอตรวจคัดกรองผลตรวจ (3) พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย (4) มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (5) มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรือไปรษณีย์

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยการส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยการมีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ มีผลมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณ

จำแนกตามเพศ

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม เพศชาย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.42) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (2) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ (3) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถาม เพศหญิง โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

จำแนกตามอายุ

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 20 ปี อายุ 21 – 30 ปี และอายุ 31ปีขึ้นไป โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51 3.59 และ 3.54) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

จำแนกตามสถานภาพ

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสดและสถานภาพสมรส โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.56 และ 3.54) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.38) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรีและสูงกว่าปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.48 และ 3.48) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลด

พิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆและปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59)) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

จำแนกตามอาชีพหลัก

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา อาชีพพนักงานบริษัทเอกชนและอาชีพพ่อบ้าน/แม่บ้าน โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.63 3.56 และ 3.59) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพข้าราชการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก (2) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพเจ้าของกิจการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.44) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท รายได้ 10,001 – 20,000 บาท และรายได้ 20,001 – 30,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.52 3.67 และ 3.54) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (3)การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

การส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้มากกว่า 30,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.39) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) มีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ และปัจจัย

ย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง คือ (2) มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก (3) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ

5. ปัจจัยด้านบุคลากร

ปัจจัยบุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยพนักงานที่มีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ มีผลมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

จำแนกตามเพศ

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.18) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.34)) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

จำแนกตามอายุ

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 20 ปี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.05) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (4) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21 – 30 ปี และอายุ 31 ปี ขึ้นไป โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.31 และ 4.42) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

จำแนกตามสถานภาพ

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสด โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.24) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรส โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.39) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.46) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (3) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.26) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (3) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีและสูงกว่าปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.33 และ 4.34) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

จำแนกตามอาชีพหลัก

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา อาชีพข้าราชการ อาชีพเจ้าของกิจการและอาชีพพ่อบ้าน/แม่บ้าน โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.14 4.11 4.33 และ 4.20)) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.40) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท และรายได้ 10,001 – 20,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.09 และ 4.28) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

บุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาท และรายได้มากกว่า 30,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.46 และ 4.42) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ (2) แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง (3) พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (4) จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ (5) พนักงานแต่งกายเรียบร้อย

6. ปัจจัยด้านกระบวนการ

ปัจจัยด้านกระบวนการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยการไม่ต้องรอรับบริการนานมีผลมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

จำแนกตามเพศ

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.20) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1)ไม่ต้องรอรับบริการนาน (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.43) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1)ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

จำแนกตามอายุ

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 20 ปี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.24) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1)ไม่ต้องรอรับบริการนาน (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี และอายุ 31 ปีขึ้นไป โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.37 และ 4.44) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1)ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

จำแนกตามสถานภาพ

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสด โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.32) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1)ไม่ต้องรอรับบริการนาน (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพสมรส โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.44) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1)ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.57) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) ไม่ต้องรอรับบริการนาน (2) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (3) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี

จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.35 4.37 และ 4.44) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

จำแนกตามอาชีพหลัก

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา อาชีพข้าราชการ และอาชีพพ่อบ้าน/แม่บ้าน โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.29 4.18 และ 4.26) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) ไม่ต้องรอรับบริการนาน (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอาชีพพนักงานบริษัท และอาชีพเจ้าของกิจการ โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.41 และ 4.42) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท และรายได้ 10,001 – 20,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.25 และ 4.36) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) ไม่ต้องรอรับบริการนาน (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

กระบวนการให้บริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาท และรายได้มากกว่า 30,000 บาทขึ้นไป โดยรวมอยู่

ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.47 และ 4.46) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) ไม่ต้องรอรับบริการนาน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) มีระบบการจัดลำดับผู้เข้ารับบริการที่ดี (3) มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการไว้อย่างชัดเจน

7. ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

ปัจจัยลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยอุปกรณ์การรักษาสะอาดมีผลมากที่สุดต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

จำแนกตามเพศ

ลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายและเพศหญิงโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.15 และ 4.28) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (2) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (3) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย (4) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

จำแนกตามอายุ

ลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุไม่เกิน 20 ปี อายุ 21 – 30 ปี และอายุ 31 ปีขึ้นไป โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.21 4.25 และ 4.28) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (2) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (3) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย (4) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

จำแนกตามสถานภาพ

ลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสด สถานภาพสมรสและสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.22 4.29 และ 4.29) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (2) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (3) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย (4) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.21 4.27 และ 4.24) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ

(1) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (2) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (3) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย (4) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

จำแนกตามอาชีพหลัก

ลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาฟันพรหมของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา อาชีพข้าราชการ อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน และอาชีพเจ้าของกิจการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23 4.11 4.30 และ 4.20) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (2) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (3) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย (4) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

ลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาฟันพรหมของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่มีอาชีพพ่อบ้าน/แม่บ้าน โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.10) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (1) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (2) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย (3) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย (4) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาฟันพรหมของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.38) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (2) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (3) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย (4) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย

ลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาฟันพรหมของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่มีรายได้ 10,001- 20,000 บาท รายได้ 20,001 – 30,000 บาท และ รายได้มากกว่า 30,000 บาท โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.26 4.34 และ 4.26) โดยมีปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ (1) อุปกรณ์การรักษาสะอาด (2) อุปกรณ์การรักษาทันสมัย และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ (3) อุณหภูมิภายในร้านเย็นสบาย (4) ความโดดเด่นของการออกแบบร้าน

ส่วนที่ 4 ปัญหาเกี่ยวกับการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาฟันพรหมของผู้บริโภค ในอำเภอเมือง นครปฐม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามประสบปัญหาที่เกิดขึ้นจากปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมในระดับความสำคัญปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.99) โดยผู้ตอบแบบสอบถามประสบ

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากปัจจัยส่วนประสมการตลาดในระดับปานกลางทุกด้าน เรียงลำดับตามคะแนนเฉลี่ยจากมากไปน้อย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ปัญหาด้านการส่งเสริมทางการตลาด ในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.41) โดยมีปัจจัยย่อยในระดับมาก คือ ผู้บริโภคไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์ และปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง คือ การโฆษณาเกินจากความเป็นจริง

ปัญหาด้านราคา ในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.15) โดยมีปัจจัยย่อยในระดับมาก คือ อัตราค่าบริการแพง และปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง คือ มีค่าธรรมเนียมในการพ่อน้ำชำระ

ปัญหาด้านกระบวนการ ในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.03) โดยมีปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงลำดับตามคะแนนเฉลี่ยจากมากไปน้อย คือ ความล่าช้าในการรอรับบริการ และความล่าช้าในขั้นตอนการรักษา

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.92) โดยมีปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงลำดับตามคะแนนเฉลี่ยจากมากไปน้อย คือ ทางเลือกในการรักษาไม่หลากหลาย และอุปกรณ์การรักษาไม่ครบถ้วน

ปัญหาด้านบุคลากร ในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.82) โดยมีปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงลำดับตามคะแนนเฉลี่ยจากมากไปน้อย คือ พนักงานขาดทักษะในการใช้อุปกรณ์รักษา พนักงานไม่เข้าใจในความต้องการของลูกค้า พนักงานมีไม่เพียงพอต่อการให้บริการและพนักงานแต่งกายไม่เรียบร้อย

ปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ ในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.80) โดยมีปัจจัยย่อยในระดับปานกลาง เรียงลำดับตามคะแนนเฉลี่ยจากมากไปน้อย คือ อุปกรณ์การรักษาไม่ทันสมัย สถานที่คับแคบที่นั่งรอรับบริการน้อย และอุปกรณ์การรักษาไม่สะอาด

ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ในการเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.79) โดยมีปัจจัยย่อยอยู่ในระดับปานกลาง คือ สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถไม่สะดวก สถานที่จำหน่ายไกลบ้าน/ไกลที่ทำงาน และปัจจัยย่อยอยู่ในระดับน้อย คือ ไม่มีการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน/ไปรษณีย์

อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม ทั้ง 7 ปัจจัย มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับมาก คือ ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ ปัจจัยด้านราคา โดยในแต่ละปัจจัย มีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สินค้าและบริการที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ประกอบด้วยสิ่งที่สัมผัสได้ และสัมผัสไม่ได้ เช่น บรรจุภัณฑ์ คุณภาพ ราคา ตราสินค้า บริการ และชื่อเสียงของคลินิก ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ สถานที่ หรือบุคคล ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมในระดับความสำคัญมากทุกปัจจัย (ค่าเฉลี่ย 4.28) ได้แก่ การรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว คุณภาพของยา อุปกรณ์การรักษาที่ครบถ้วน ทางเลือกในการรักษาหลากหลายรูปแบบ ซึ่งผลการศึกษาไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ สิริทิพย์ วงศ์นาค (2549) ที่พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในด้านคุณภาพของการรักษา เป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากที่สุดต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัจจัยด้านราคา

ราคา (Price) หมายถึง คุณค่าของผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาคือต้นทุนของผู้บริโภค ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ผลิตภัณฑ์กับราคา (Price) ผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาจะตัดสินใจซื้อ ดังนั้น ผู้กำหนดราคาต้องคำนึงถึง การยอมรับของลูกค้าในมูลค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาของผลิตภัณฑ์ ต้นทุน และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องของผลิตภัณฑ์ตลอดจนภาวะการแข่งขัน ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาโดยรวมในระดับความสำคัญปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.49) และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญมาก คือ ราคามีความเหมาะสมกับยาและการรักษา ความชัดเจนของป้ายแสดงราคา ราคาลูกค้าถูกกว่าคลินิกอื่นในระดับเดียวกัน ซึ่งผลการศึกษาไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ สุนทรี เวชวิทยาขลัง (2546) ที่พบว่า ผู้บริโภคพึงพอใจในราคาที่มีความเหมาะสมกับการรักษา ในระดับความสำคัญปานกลางต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง กระบวนการทำงานที่จะทำให้สินค้าหรือบริการไปสู่ตลาด เพื่อให้ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าหรือบริการตามที่ต้องการ โดยต้องพิจารณาถึงองค์การต่างๆ และทำเลที่ตั้งเพื่อให้อยู่ในพื้นที่ที่เข้าถึงลูกค้าได้ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.56) และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญมาก คือ สถานที่ที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย พื้นที่ของร้านกว้างขวาง ตกแต่งทันสมัย มีห้องบริการพบแพทย์หลายห้อง ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับการศึกษาของ สิริทิพย์ วงศ์นำถ (2549) ที่พบว่าปัจจัยด้านสถานที่ที่มีความสะดวกสบายในการเดินทาง เป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังเช่นเดียวกัน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึง กิจกรรมสนับสนุนหรือการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขายเพื่อสร้างทัศนคติ และพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานใช้สื่อ เครื่องมือในการติดต่อ เพื่อแจ้งให้ลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่ายได้ทราบถึงข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับตัวสินค้าหรือบริการ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.54) และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญมาก คือ การมีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆ มีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับการศึกษาของ บุญรา จรัสพันธุ์กุล (2547) ที่พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในด้านของการให้ส่วนลดพิเศษ/ของแถม การแจ้งข่าวสารสมาชิก เป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนังเช่นเดียวกัน

ปัจจัยด้านบุคลากร

บุคลากร (People) หมายถึง ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ซึ่งหมายถึงรวมถึงบุคลากรที่จำหน่าย และบุคลากรที่ให้บริการหลังการขาย ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านบุคลากร โดยรวมในระดับความสำคัญมากทุกปัจจัย (ค่าเฉลี่ย 4.28) ได้แก่ พนักงานมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆ แพทย์ที่มีประสบการณ์และมีชื่อเสียง พนักงานมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า จำนวนพนักงานเพียงพอต่อการบริการ พนักงานแต่งกายเรียบร้อย ซึ่งผลการศึกษาไม่สอดคล้องกับการศึกษาของผกาวรรณ มณีวงษ์ (2550) ที่พบว่า การมีพนักงานที่ดูแลเอาใจใส่ดีและมีความเชี่ยวชาญในเครื่องมือต่างๆ เป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคให้คะแนนความสำคัญมากที่สุดต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวหนัง

ปัจจัยด้านกระบวนการ

กระบวนการ (Process) หมายถึง ขั้นตอนในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ถูกต้อง รวดเร็ว เป็นที่พอใจและประทับใจในความรู้สึกของผู้บริโภค ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านกระบวนการ โดยรวมในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.35) และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ ไม่ต้องรอรับบริการนาน ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับการศึกษาของสุนทรี เวชวิทย์ (2546) ที่พบว่า การให้บริการลูกค้าที่รวดเร็ว เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้เช่นเดียวกัน

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) หมายถึง การแสดงให้เห็นคุณภาพของบริการโดยผ่านการใช้หลักฐานที่มองเห็นได้ เช่น การสร้างสภาพแวดล้อมของสถานที่ การออกแบบตกแต่งรวมทั้งอุปกรณ์เครื่องมือและเครื่องใช้ต่างๆที่ใช้ในการให้บริการที่สามารถดึงดูดใจลูกค้า ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านลักษณะทางกายภาพ โดยรวมในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ อุปกรณ์การรักษาสะอาด อุปกรณ์รักษาทันสมัย ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับการศึกษาของผกาพรรณ มณีวงษ์ (2550) ที่พบว่า การใช้อุปกรณ์รักษาที่สะอาด เป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากที่สุดเช่นเดียวกัน

ข้อค้นพบ

จากผลการศึกษา ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากต่อยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ส่วนปัจจัยด้านราคา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง โดยมีข้อค้นพบที่น่าสนใจดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกอาชีพให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านการรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็ว ในขณะที่อาชีพแม่บ้านให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านคุณภาพของยามากกว่าการรักษา
2. ด้านราคา (Price) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกอาชีพให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านการผ่อนชำระค่าบริการเป็นงวดๆ ในอันดับสุดท้าย ยกเว้นอาชีพนักเรียน/นักศึกษาให้ความสำคัญในอันดับรองสุดท้าย

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกกลุ่มอาชีพให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านสถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงานเป็นอันดับแรก และในส่วนปัจจัยย่อยด้านพื้นที่ของร้านกว้างขวางตกแต่งทันสมัย ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการให้ความสำคัญในอันดับแรกเช่นเดียวกันแต่อาชีพเจ้าของกิจการกลับให้ความสำคัญในอันดับรองสุดท้าย

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกกลุ่มอาชีพให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านการมีส่วนลดพิเศษ/ของแถมในเทศกาลต่างๆเป็นอันดับแรก ยกเว้นอาชีพข้าราชการที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านระบบสมาชิก/บัตรสมาชิกเป็นอันดับแรก

5. ด้านบุคลากร (People) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกกลุ่มอาชีพให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านพนักงานที่มีความชำนาญในการใช้เครื่องมือต่างๆเป็นอันดับแรก ยกเว้นอาชีพแม่บ้านที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านพนักงานต้องมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเป็นอันดับแรก

6. ด้านกระบวนการ (Process) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกเพศ ทุกอาชีพ ทุกระดับการศึกษา ทุกระดับรายได้ ให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านการไม่ต้องรอรับบริการนาน เป็นอันดับแรกเหมือนกัน

7. ด้านลักษณะทางกายภาพ(Physical Evidence) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทุกระดับรายได้ให้ความสำคัญในด้านอุปกรณ์การรักษาสะอาดเป็นอันดับแรก ยกเว้นผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ไม่เกิน 10,000บาท ให้ความสำคัญกับความโดดเด่นของการออกแบบร้านเป็นอันดับแรก

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกรักษาผิวพรรณของผู้บริโภคในอำเภอเมืองนครปฐม มีข้อเสนอแนะดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากโดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการรักษาที่ได้ผลอย่างรวดเร็วเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ คุณภาพของยา

ดังนั้นทางคลินิกรักษาผิวพรรณจึงควรเน้นกลยุทธ์การแข่งขันในเรื่องการรักษาที่มีความหลากหลายและคุณภาพของยา ด้วยการนำเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามาช่วยในการรักษา หรือทำการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ๆให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่ได้ผลอย่างถูกต้องและรวดเร็ว จนทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ในคุณภาพ รวมทั้งควรมีการติด

ประกาศการได้รับรองคุณภาพจากกองควบคุมเครื่องมือแพทย์ องค์การอาหารและยาเพื่อเป็นการ
ตอกย้ำคุณภาพของสินค้า

ด้านราคา

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านราคา เป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญใน
ระดับปานกลาง แต่ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมาก คือ ราคาที่มีความ
เหมาะสมกับยาและการรักษา รองลงมา คือความชัดเจนของป้ายแสดงราคา

ดังนั้นทางคลินิกรักษาผิวพรรณ จึงควรมุ่งเน้นกลยุทธ์ด้านราคาที่เป็นมาตรฐาน และยึดถือ
ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพเป็นหลัก โดยการคิดราคาค่าบริการต้องคิดให้เหมาะสมกับคุณภาพการ
รักษาตามความเป็นจริง ไม่คิดราคาสูงเกินไป นอกจากนี้ทางคลินิกควรมีการติดตั้งป้ายแสดงราคา
และแจ้งค่าธรรมเนียมในการผ่อนชำระอย่างชัดเจน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้
ความสำคัญในระดับมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อ สถานที่จำหน่ายใกล้บ้าน/ใกล้
ที่ทำงาน เป็นอันดับแรก รองลงมา คือ สถานที่จำหน่ายมีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย

ดังนั้นทางคลินิกรักษาผิวพรรณ จึงควรมุ่งเน้นกลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดย
ผู้บริโภคร้องการความสะดวกสบายในการเดินทาง ดังนั้นทำเลที่ตั้งควรอยู่ในแหล่งชุมชนที่ลูกค้า
สามารถเดินทางได้สะดวก ส่วนด้านสถานที่ทางคลินิกควรที่จะจัดเตรียมสถานที่ให้ผู้บริโภครู้สึก
มั่นใจในความสะอาดปลอดภัย รวมถึงการบริการที่จอดรถไว้บริการลูกค้าทั้งนี้จะช่วยทำให้ลูกค้า
สามารถมาใช้บริการได้เพิ่มขึ้น

ด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด เป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้
ความสำคัญในระดับมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในด้านการได้รับส่วนลดพิเศษ
ของแถมในเทศกาลต่างๆเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ การมีระบบสมาชิก/บัตรสมาชิก

ดังนั้นทางคลินิกรักษาผิวพรรณควรมุ่งเน้นกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดโดยจัดให้มี
ส่วนลดให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ ทั้งนี้อาจทำเป็นคูปองส่วนลด หรือมีการจัดกิจกรรมโปรโมชัน
พิเศษในเทศกาลต่างๆ ทั้งนี้เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการซื้อและกลับมาใช้บริการบ่อยขึ้น

ด้านบุคลากร

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากร เป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญใน
ระดับมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในด้านของพนักงานที่มีความชำนาญในการใช้
เครื่องมือต่างๆ เป็นอันดับแรก รองลงมา คือ การมีทีมแพทย์ที่มีประสบการณ์

ดังนั้นทางคลินิกศึกษาผิวหนังพรรณกรรมมุ่งเน้นกลยุทธ์การพัฒนาบุคลากร โดยทั้งนี้ต้องมีการฝึกฝนพนักงานอย่างต่อเนื่องในการใช้อุปกรณ์ต่างๆ และควรมีทีมแพทย์ที่เชี่ยวชาญเฉพาะทางมาให้บริการรักษาโดยตรง เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อถือและไว้วางใจในการที่จะมาใช้บริการคลินิก

ด้านกระบวนการ

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการเป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการบริการที่รวดเร็ว ไม่ต้องรอรับบริการนานเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ มีระบบการจัดลำดับคิวที่ดี

ดังนั้นทางคลินิกศึกษาผิวหนังพรรณกรรมมุ่งเน้นกลยุทธ์การฝึกอบรมและทดสอบพนักงานให้สามารถทำงานได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการใช้บริการ เนื่องจากการบริการที่ดีและรวดเร็วล้วนแต่เป็นหัวใจสำคัญของการให้บริการ

ด้านลักษณะทางกายภาพ

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพเป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในด้านความสะอาดของอุปกรณ์การรักษา เป็นอันดับแรก รองลงมา คือ ความทันสมัยของอุปกรณ์การรักษา

ดังนั้นทางคลินิกศึกษาผิวหนังพรรณกรรมมุ่งเน้นกลยุทธ์การบริการที่มีประสิทธิภาพ โดยต้องหมั่นตรวจสอบฆ่าเชื้อ รักษาความสะอาดอุปกรณ์เครื่องมือต่างๆอย่างสม่ำเสมอ มีการนำอุปกรณ์รักษาที่ก้าวล้ำทันสมัยเข้ามาช่วยบริการลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการมาใช้บริการครั้งต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาครั้งต่อไป

1. เนื่องจากขอบเขตการศึกษาครั้งนี้จำกัดเฉพาะคลินิกในอำเภอเมืองนครปฐม ดังนั้นเพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ควรมีการขยายขอบเขตการศึกษาไปในระดับจังหวัด หรือระดับภาค เนื่องจากสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน อาจส่งผลให้ปัจจัยในการเลือกใช้บริการคลินิกศึกษาผิวหนังพรรณของผู้บริโภคในแต่ละจังหวัดแตกต่างกัน

2. ควรทำการศึกษาเรื่องพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกศึกษาผิวหนังพรรณของผู้บริโภค เพื่อนำมาพัฒนา ปรับปรุง แก้ไข ซึ่งจะทำการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเกิดประสิทธิภาพสูงสุด