

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในการศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ในจังหวัดลำปาง ได้แบ่งผลการศึกษาดังกล่าวออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษาสูงสุด รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สาเหตุที่ไปใช้บริการฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ บริการจากฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ที่เลือกใช้ วันที่มาใช้บริการฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์มากที่สุด ช่วงเวลาที่ใช้บริการฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์มากที่สุด ความถี่ในการใช้บริการฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์โดยเฉลี่ย การทราบข้อมูลฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ สถานที่ที่เคยใช้บริการฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ในจังหวัดลำปาง (ตารางที่ 1-13)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ในจังหวัดลำปาง ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ด้านราคา ด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านกระบวนการ (ตารางที่ 14-21)

ส่วนที่ 3 ปัญหาที่พบในการใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ด้านราคา ด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านกระบวนการ (ตารางที่ 23-28)

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ในจังหวัดลำปาง ประกอบด้วยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ด้านราคา ด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านกระบวนการ จำแนกตามเพศ อาชีพ รายได้ และฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ (ตารางที่ 29-56)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	136	90.7
หญิง	14	9.3
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 90.7 และเป็นเพศหญิง ร้อยละ 9.3

ตารางที่ 2 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	9	6.0
20-29 ปี	20	13.3
30-39 ปี	50	33.4
40-49 ปี	36	24.0
50-59 ปี	29	19.3
60 ปีขึ้นไป	6	4.0
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุ 30-39 ปี ร้อยละ 33.4 รองลงมาคืออายุ 40-49 ปี ร้อยละ 24.0 อายุ 50-59 ปี ร้อยละ 19.3 อายุ 20-29 ปี ร้อยละ 13.3 อายุต่ำกว่า 20 ปี ร้อยละ 6.0 และมีอายุ 60 ปีขึ้นไป ร้อยละ 4.0

ตารางที่ 3 แสดง จำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	44	29.3
สมรส	105	70.0
หย่าร้าง	1	0.7
รวม	150	100.0

จาดตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีสถานภาพสมรส มากที่สุด ร้อยละ 70.0 รองลงมา เป็นโสด ร้อยละ 29.3 และหย่าร้าง ร้อยละ 0.7

ตารางที่ 4 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ระดับการศึกษาสูงสุด	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า	2	1.3
มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.	7	4.7
ปวส./อนุปริญญา	16	10.7
ปริญญาตรี	99	66.0
ปริญญาโท	26	17.3
รวม	150	100.0

จาดตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ระดับการศึกษาสูงสุดคือปริญญาตรี ร้อยละ 66.0 รองลงมา ระดับปริญญาโท ร้อยละ 17.3 ระดับปวส./อนุปริญญา ร้อยละ 10.7 ระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. ร้อยละ 4.7 และระดับมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า ร้อยละ 1.3

ตารางที่ 5 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	8	5.3
ข้าราชการ	14	9.4
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	31	20.7
เจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ	26	17.3
พนักงานบริษัทเอกชน	66	44.0
อาชีพอิสระ ได้แก่ แพทย์ หนายความ	5	3.3
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 44.0 รองลงมาพนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 20.7 เจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ ร้อยละ 17.3 ข้าราชการ ร้อยละ 9.4 นักเรียน/นักศึกษา ร้อยละ 5.3 และอาชีพอิสระ ได้แก่ แพทย์ หนายความ ร้อยละ 3.3

ตารางที่ 6 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
10,000 บาท หรือต่ำกว่า	12	8.0
10,001-20,000 บาท	28	18.7
20,001-30,000 บาท	29	19.3
30,001-40,000 บาท	26	17.3
มากกว่า 40,000 บาท	55	36.7
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 6 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท ร้อยละ 36.7 รองลงมา มีรายได้ 20,001-30,000 บาท ร้อยละ 19.3 รายได้ 10,001-20,000 บาท ร้อยละ 18.7 รายได้ 30,001-40,000 บาท ร้อยละ 17.3 และมีรายได้ 10,000 บาท หรือต่ำกว่า ร้อยละ 8.0

ตารางที่ 7 แสดง จำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสาเหตุที่ไปใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

สาเหตุที่ไปใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	จำนวน	ร้อยละ
ฝึกซ้อมฝีมือ	128	85.3
ออกกำลังกาย	95	63.3
พักผ่อน	42	28.0
พบเพื่อน/ สังสรรค์กับเพื่อน	42	28.0
ติดต่อธุรกิจ	23	15.3
เป็นที่นัดพบ	12	8.0
รอเวลา(เพื่อไปปรับครอบครัว เป็นต้น)	12	8.0

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 150 ราย

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไปใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ เพื่อฝึกซ้อมฝีมือ ร้อยละ 85.3 รองลงมา เพื่อออกกำลังกาย ร้อยละ 63.3 พักผ่อน และพบเพื่อน/ สังสรรค์กับเพื่อน เท่ากัน ร้อยละ 28.0 ติดต่อธุรกิจ ร้อยละ 15.3 เป็นที่นัดพบและรอเวลา(เพื่อไปปรับครอบครัว เป็นต้น เท่ากัน ร้อยละ 8.0

ตารางที่ 8 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามบริการจากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟที่เลือกใช้

บริการจากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟที่เลือกใช้	จำนวน	ร้อยละ
ใช้ช่องฝึกซ้อมเพื่อซ้อมตี	146	97.3
ใช้บริการร้านขายของ/อุปกรณ์กอล์ฟ	85	56.7
ใช้บริการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม	80	53.3
ใช้กรีนเพื่อซ้อมชิพ/พัต	79	52.7
ใช้บ่อทรายเพื่อซ้อมระเบิดทราย	39	26.0
เรียนกอล์ฟจากผู้ฝึกสอน/โรงเรียนกอล์ฟ	15	10.0
อ่านนิตยสาร/ดูโทรทัศน์	6	4.0

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 150 ราย

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้บริการจากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟที่เลือกใช้ คือ ใช้ช่องฝึกซ้อมเพื่อซ้อมตี ร้อยละ 97.3 รองลงมา ใช้บริการร้านขายของ/อุปกรณ์กอล์ฟ ร้อยละ 56.7 ใช้บริการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม ร้อยละ 53.3 กรีนเพื่อซ้อมชิพ/พัต ร้อยละ 52.7 ใช้บ่อทรายเพื่อซ้อมระเบิดทราย ร้อยละ 26.0 และเรียนกอล์ฟจากผู้ฝึกสอน/โรงเรียนกอล์ฟ ร้อยละ 4.0

ตารางที่ 9 แสดง จำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวันที่มาใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ มากที่สุด

วันที่มาใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
วันจันทร์	5	3.3
วันอังคาร	4	2.7
วันพุธ	7	4.7
วันพฤหัสบดี	2	1.3
วันศุกร์	22	14.7
วันเสาร์	72	48.0
วันอาทิตย์	38	25.3
รวม	150	100.0

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 150 ราย

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ วันที่มาใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด คือ วันเสาร์ ร้อยละ 48.0 รองลงมา วันอาทิตย์ ร้อยละ 25.3 วันศุกร์ ร้อยละ 14.7 วันพุธ ร้อยละ 4.7 วันจันทร์ ร้อยละ 3.3 และวันอังคาร ร้อยละ 2.7

ตารางที่ 10 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงเวลาที่ใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด

ช่วงเวลาที่ใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
8.00-10.00 น.	3	2.0
10.01-12.00 น.	2	1.3
12.01-14.00 น.	2	1.3
14.01-16.00 น.	12	8.0
16.01-18.00 น.	45	30.0
18.01-20.00 น.	86	57.4
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ช่วงเวลาที่ใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด คือ ช่วงเวลา 18.01-20.00 น. ร้อยละ 57.4 รองลงมา ช่วงเวลา 16.01-18.00 น. ร้อยละ 30.0 ช่วงเวลา 14.01-16.00 น. ร้อยละ 8.0 ช่วงเวลา 8.00-10.00 น. ร้อยละ 2.0 และช่วงเวลา 10.01-12.00 น. และช่วงเวลา 12.01-14.00 น. ร้อยละ 1.3

ตารางที่ 11 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความถี่ในการใช้บริการ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยเฉลี่ย

ความถี่ในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยเฉลี่ย	จำนวน	ร้อยละ
เดือนละครั้ง	6	4.0
3 สัปดาห์/1 ครั้ง	3	2.0
2 สัปดาห์/1 ครั้ง	11	7.3
1 สัปดาห์/1 ครั้ง	23	15.3
2-4 ครั้ง ต่อสัปดาห์	88	58.7
มากกว่า 4 ครั้งต่อสัปดาห์	19	12.7
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ความถี่ในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยเฉลี่ย คือ 2-4 ครั้งต่อสัปดาห์ ร้อยละ 58.7 รองลงมา 1 สัปดาห์/1 ครั้ง ร้อยละ 15.3 มากกว่า 4 ครั้งต่อสัปดาห์ ร้อยละ 12.7 2 สัปดาห์/1 ครั้ง ร้อยละ 7.3 เดือนละครั้ง ร้อยละ 4.0 และ 3 สัปดาห์/1 ครั้ง ร้อยละ 2.0

ตารางที่ 12 แสดง จำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการทราบข้อมูลสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

การทราบข้อมูลสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อนร่วมงาน	106	70.7
เพื่อนสนิท	78	52.0
ป้ายโฆษณา	33	22.0
ผู้ที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจ	28	18.7
ครอบครัว	22	14.7
แผ่นพับ/ใบปลิว	12	8.0
วิทยุ	7	4.7
หนังสือพิมพ์	3	2.0
นิตยสาร	1	0.7
Internet	0	0.0
พนักงานขายตรงมาเชิญชวน	0	0.0

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 150 ราย

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่การทราบข้อมูลสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ คือ จากเพื่อนร่วมงาน ร้อยละ 70.7 รองลงมา เพื่อนสนิท ร้อยละ 52.0 ป้ายโฆษณา ร้อยละ 22.0 ผู้ที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจ ร้อยละ 18.7 ครอบครัว ร้อยละ 14.7 แผ่นพับ/ใบปลิว ร้อยละ 8.0 วิทยุ ร้อยละ 4.7 หนังสือพิมพ์ ร้อยละ 2.0 และนิตยสาร ร้อยละ 0.7

ตารางที่ 13 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานที่ที่เคยใช้บริการ ฟีกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดลำปาง

สถานที่ที่เคยใช้บริการฟีกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดลำปาง	จำนวน	ร้อยละ
สนามฟีกซ้อมกอล์ฟเขลางค์นคร	133	88.7
สนามฟีกซ้อมกอล์ฟบ้านดง	106	70.7
สนามฟีกซ้อมกอล์ฟกนกวิมานสปอร์ตคลับ	75	50.0
อื่นๆ เช่น สนามโยนก สนามการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแม่เมาะ	62	41.3

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 150 ราย

จาดตารางที่ 13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สถานที่ที่เคยใช้บริการสนาม ฟีกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดลำปาง คือ สนามฟีกซ้อมกอล์ฟเขลางค์นคร ร้อยละ 88.7 รองลงมา สนาม ฟีกซ้อมกอล์ฟบ้านดง ร้อยละ 70.7 สนามฟีกซ้อมกอล์ฟกนกวิมานสปอร์ตคลับ ร้อยละ 50.0 และ อื่นๆ เช่น สนามโยนก สนามการไฟฟ้าฝ่ายผลิต แม่เมาะ เท่ากัน ร้อยละ 41.3

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ
ในจังหวัดลำปาง

ตารางที่ 14 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ	ระดับที่มีผล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อย ที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า)	60 (40.0)	69 (46.0)	10 (6.7)	11 (7.3)	0 (0.0)	4.19 (มาก)	1
ปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย)	37 (36.7)	73 (48.7)	40 (26.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.98 (มาก)	3
ความยาวของสนามฝึกซ้อม กอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา)	43 (28.7)	86 (57.3)	21 (14.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.15 (มาก)	2
ความเหมือนจริงของสนาม ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม)	23 (15.3)	67 (44.7)	57 (38.0)	3 (2.0)	0 (0.0)	3.73 (มาก)	6
คุณภาพแผ่นหญ้าเทียมสำหรับ รองตี	16 (10.7)	80 (53.3)	54 (36.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.75 (มาก)	5
มีกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชีพ	16 (10.7)	82 (54.7)	52 (34.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.76 (มาก)	4
มีบ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิด ทราย	8 (5.3)	76 (50.7)	35 (23.3)	9 (6.0)	22 (14.7)	3.26 (น้อย)	12
มีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ	11 (7.3)	60 (40.0)	50 (33.3)	22 (14.7)	7 (4.7)	3.31 (น้อย)	11
มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ	2 (3.0)	60 (46.0)	72 (48.0)	7 (4.7)	0 (0.0)	3.44 (น้อย)	10
มีร้านอาหาร	10 (6.7)	73 (48.7)	63 (42.0)	0 (0.0)	4 (2.7)	3.57 (มาก)	7

ตารางที่ 14 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ	ระดับที่มีผล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อย ที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ	10 (6.7)	69 (46.0)	64 (42.7)	0 (0.0)	7 (4.7)	3.50 (มาก)	8
มีป้ายบอกระยะที่ถูกต้องและชัดเจนตามความเป็นจริงที่ได้แจ้งไว้	4 (2.7)	76 (50.7)	57 (38.0)	2 (1.3)	11 (7.3)	3.40 (น้อย)	9
มีโรงเรียนสอนการเล่นกอล์ฟให้แก่นักกอล์ฟเยาวชนและผู้สนใจเพื่อฝึกทักษะการเล่น	6 (4.0)	14 (9.3)	83 (55.3)	15 (10.0)	32 (21.3)	2.65 (น้อย)	13
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.59 (มาก)	

จากตารางที่ 14 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) ปัจจัยย่อยที่มีผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก เรียงลำดับคือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่, เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.19) ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.15) ปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก, น้อย) (ค่าเฉลี่ย 3.98) มีกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชิพ (ค่าเฉลี่ย 3.76) คุณภาพแผ่นหญ้าเทียมสำหรับรองตี (ค่าเฉลี่ย 3.75) ความเหมือนจริงของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม) (ค่าเฉลี่ย 3.73) มีร้านอาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.57) มีร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.50)

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คือ มีป้ายบอกระยะที่ถูกต้องและชัดเจนตามความเป็นจริงที่ได้แจ้งไว้ (ค่าเฉลี่ย 3.40) มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.44) มีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.31) มีบ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิดทราย (ค่าเฉลี่ย 3.26) มีโรงเรียนสอนการเล่นกอล์ฟให้แก่นักกอล์ฟเยาวชนและผู้สนใจเพื่อฝึกทักษะการเล่น (ค่าเฉลี่ย 2.65)

ตารางที่ 15 แสดงจำนวน ร้อยละค่าเฉลี่ย และระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับที่มีผล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อย ที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด	36 (24.0)	67 (44.7)	42 (28.0)	5 (3.3)	0 (0.0)	3.89 (มาก)	1
ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร	10 (6.7)	56 (37.3)	77 (51.3)	7 (4.7)	0 (0.0)	3.46 (น้อย)	3
กำหนดราคาขายที่ชัดเจน	8 (5.3)	90 (6.0)	47 (31.3)	5 (3.3)	0 (0.0)	3.67 (มาก)	2
รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต	2 (1.3)	76 (50.7)	49 (32.7)	1 (0.7)	22 (14.7)	3.23 (น้อย)	4
ราคาร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ	0 (0.0)	59 (39.3)	73 (48.7)	0 (0.0)	18 (12.0)	3.15 (น้อย)	5
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.48 (น้อย)	

จากตารางที่ 15 พบว่า ปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.48) ปัจจัยย่อยที่มีผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.89) กำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.67) สำหรับปัจจัยย่อยที่มีผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คือ ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.46) รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต (ค่าเฉลี่ย 3.23) ราคาร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.15)

ตารางที่ 16 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัด จำหน่าย	ระดับที่มีผล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อย ที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่ พักอาศัย	38 (25.3)	62 (41.3)	31 (20.7)	4 (2.7)	15 (10.0)	3.69 (มาก)	4
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่ ทำงาน	12 (8.0)	41 (27.3)	46 (30.7)	13 (8.7)	38 (25.3)	2.84 (น้อย)	6
สถานที่จอดรถสะดวก	37 (24.7)	78 (52.0)	19 (12.7)	12 (8.0)	4 (2.7)	3.88 (มาก)	2
มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ ติด)	39 (26.0)	78 (52.0)	32 (21.3)	1 (0.7)	0 (0.0)	4.03 (มาก)	1
สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ ได้	15 (10.0)	64 (42.7)	52 (34.7)	1 (0.7)	18 (12.0)	3.38 (น้อย)	5
เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อม กอล์ฟ	32 (21.3)	62 (41.3)	55 (36.7)	0 (0.0)	1 (0.7)	3.83 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.61 (มาก)	

จากตารางที่ 16 พบว่า ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้สนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61) ปัจจัยย่อยที่มีผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.03) สถานที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.88) เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.83) ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 3.69)

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คือ สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ได้ (ค่าเฉลี่ย 3.38) และที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่ทำงาน (ค่าเฉลี่ย 2.84)

ตารางที่ 17 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับที่มีผล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อย ที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
การโฆษณาผ่านใบปลิว/แผ่น พับ	19 (12.7)	30 (20.0)	66 (44.0)	12 (8.0)	23 (15.3)	3.07 (น้อย)	6
การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา	23 (15.3)	27 (18.0)	78 (52.0)	22 (14.7)	0 (0.0)	3.34 (น้อย)	4
การโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์/ นิตยสาร	12 (8.0)	32 (21.3)	70 (46.7)	26 (17.3)	10 (6.7)	3.07 (น้อย)	6
การโฆษณาผ่าน Internet	4 (2.7)	18 (12.0)	83 (55.3)	11 (7.3)	34 (22.7)	2.65 (น้อย)	9
การโฆษณาผ่าน วิทยุ	3 (2.0)	24 (16.0)	81 (54.0)	19 (12.7)	23 (15.3)	2.77 (น้อย)	7
การให้ส่วนลดพิเศษสำหรับ สมาชิก	7 (4.7)	55 (36.7)	66 (44.0)	16 (10.7)	6 (4.0)	3.27 (น้อย)	5
การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟ เป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด/100 บาท)	16 (10.7)	84 (56.0)	38 (25.3)	3 (2.0)	9 (6.0)	3.63 (มาก)	2
การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วง เย็น)	15 (10.0)	85 (56.7)	41 (27.3)	3 (2.0)	6 (4.0)	3.67 (มาก)	1
มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ	19 (12.7)	55 (36.7)	59 (39.3)	0 (0.0)	17 (11.3)	3.39 (น้อย)	3
มีการแจกรางวัลขณะฝึกซ้อม กอล์ฟ (เช่น แจกรางวัลความ แม่นยำกับผู้ตีลงตระกร้า)	14 (9.3)	31 (20.7)	49 (32.7)	10 (6.7)	46 (30.7)	2.71 (น้อย)	8
มีการจับรางวัลชิงโชค	10 (6.7)	33 (22.0)	53 (36.33)	0 (0.0)	54 (36.0)	2.63 (น้อย)	10
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.11 (น้อย)	

จากตารางที่ 17 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถาม ในการเลือกใช้สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.11) ปัจจัยย่อยที่มี ผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.67) การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด/100บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.63)

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คือ มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.39) การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.34) การให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิก (ค่าเฉลี่ย 3.27) การโฆษณาผ่านใบปลิว/แผ่นพับ และการโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์/นิตยสาร เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.07) การโฆษณาผ่าน วิทยุ (ค่าเฉลี่ย 2.77) มีการแจกรางวัลชนะเลิศฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น แจก รางวัลความแม่นยำกับผู้ที่ลงคะแนน) (ค่าเฉลี่ย 2.71) การโฆษณาผ่าน Internet (ค่าเฉลี่ย 2.65) มีการ จับรางวัลชิงโชค(ค่าเฉลี่ย 2.63)

ตารางที่ 18 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม ปัจจัยด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากร	ระดับที่มีผล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อย ที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว	30 (20.0)	71 (47.3)	37 (24.7)	11 (7.3)	1 (0.7)	3.79 (มาก)	2
พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา	16 (10.7)	71 (47.3)	47 (31.3)	14 (9.3)	2 (1.3)	3.57 (มาก)	6
พนักงานมีความรู้เรื่องกีฬา กอล์ฟ และเทคโนโลยีภายใน สนามฝึกกอล์ฟ	13 (8.7)	67 (44.7)	66 (44.0)	4 (2.7)	0 (0.0)	3.59 (มาก)	5
พนักงานสุภาพ/อัยยาศัยดี/มีมารยาท/เชื้อสัต์ย์	30 (20.0)	83 (55.3)	30 (20.0)	6 (4.0)	1 (0.7)	3.90 (มาก)	1
พนักงานบริการเสมอภาค	8 (5.3)	85 (56.7)	51 (34.0)	2 (1.3)	4 (2.7)	3.61 (มาก)	4
พนักงานเข้าใจถึงความ ต้องการของลูกค้า	4 (2.7)	83 (55.3)	56 (37.3)	5 (3.3)	2 (1.3)	3.55 (มาก)	7
พนักงานมีความน่าเชื่อถือ	12 (8.0)	95 (63.3)	39 (26.0)	3 (2.0)	1 (0.7)	3.76 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.68 (มาก)	

จากตารางที่ 18 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการ เลือกใช้สนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68) ปัจจัยย่อยที่มีผลมี ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ พนักงานสุภาพ/อัยยาศัยดี/มีมารยาท/เชื้อสัต์ย์ (ค่าเฉลี่ย 3.90) พนักงานมี ความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.79) พนักงานมีความน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.76) พนักงานบริการเสมอภาค (ค่าเฉลี่ย 3.61) พนักงานมีความรู้เรื่องกีฬา กอล์ฟ และ เทคโนโลยีภายในสนามฝึกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.59) พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา (ค่าเฉลี่ย 3.57) พนักงานเข้าใจถึงความ ต้องการของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.55)

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

ปัจจัยด้านลักษณะทาง กายภาพ	ระดับที่มีผล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อย ที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ความสะอาดของสนามฝึกซ้อม กอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด)	50 (33.3)	82 (54.7)	15 (10.0)	3 (2.0)	0 (0.0)	4.19 (มาก)	2
ความทันสมัยและสวยงามของ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น การ ตกแต่งที่ทันสมัย)	24 (16.0)	59 (39.3)	63 (42.0)	3 (2.0)	1 (0.7)	3.68 (มาก)	6
มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึด อืด	50 (33.3)	72 (48.0)	21 (14.0)	5 (3.3)	2 (1.4)	4.09 (มาก)	4
สิ่งอำนวยความสะดวก เพียงพอ(เช่นมีที่นั่งเพียงพอ)	33 (2.0)	69 (46.0)	44 (29.3)	0 (0.0)	4 (2.7)	3.85 (มาก)	5
มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน	55 (36.7)	55 (36.7)	40 (26.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.10 (มาก)	3
ความปลอดภัยในขณะฝึกซ้อม กอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่าง ซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ)	65 (43.3)	57 (38.0)	28 (18.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	4.25 (มาก)	1
รูปแบบการแต่งกายพนักงาน	13 (8.7)	51 (34.0)	73 (48.6)	11 (7.3)	2 (1.4)	3.41 (น้อย)	8
บริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี	10 (6.7)	79 (52.6)	49 (32.7)	5 (3.3)	7 (4.7)	3.53 (มาก)	7
มุมพักผ่อนหย่อนใจ เช่น หนังสือ พิมพ์ โทรทัศน์	9 (6.0)	58 (38.7)	62 (41.3)	15 (10.0)	6 (4.0)	3.33 (น้อย)	9
ชื่อเสียงของสนาม	7 (4.7)	35 (23.3)	101 (67.3)	5 (3.3)	2 (1.4)	3.27 (น้อย)	10
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.77 (มาก)	

จากตารางที่ 19 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถาม ในการเลือกใช้สนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.77) ปัจจัยย่อยที่มี ผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่อง ฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.25) ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน , เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.19) มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.10) มีระบบ ระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.09) สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ(เช่นมีที่นั่งเพียงพอ) (ค่าเฉลี่ย 3.85) ความทันสมัยและสวยงามของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น การตกแต่งที่ทันสมัย) (ค่าเฉลี่ย 3.68) บริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี (ค่าเฉลี่ย 3.53)

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีผลมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คือ รูปแบบการแต่งกายพนักงาน (ค่าเฉลี่ย 3.41) มุมพักผ่อนหย่อนใจ เช่น หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์(ค่าเฉลี่ย 3.33) และชื่อเสียงของ สนาม (ค่าเฉลี่ย 3.27)

ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตาม ปัจจัยด้านกระบวนการ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ระดับที่มีผล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อย ที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ ถูกต้อง	21 (14.0)	103 (68.7)	26 (17.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.97 (มาก)	3
มีการจัดคิว(ลำดับมาก่อน- หลัง) เมื่อรอรับบริการ	30 (20.0)	80 (53.3)	29 (19.3)	11 (7.3)	0 (0.0)	3.86 (มาก)	6
มีความรวดเร็วในการซื้อลูก กอล์ฟ	25 (16.7)	105 (70.0)	16 (10.7)	4 (2.7)	0 (0.0)	4.01 (มาก)	2
มีความรวดเร็วในการชำระเงิน	19 (12.7)	109 (72.6)	19 (12.7)	3 (2.0)	0 (0.0)	3.96 (มาก)	4
มีความรวดเร็วในการเก็บลูก กอล์ฟ	30 (20.0)	106 (70.6)	13 (8.7)	1 (0.7)	0 (0.0)	4.10 (มาก)	1
มีการแจ้งข่าวสารการให้ บริการกับลูกค้าที่รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ)	20 (13.3)	96 (64.0)	34 (22.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	3.91 (มาก)	5
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.97 (มาก)	

จากตารางที่ 20 พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการ
เลือกใช้สนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.97) ปัจจัยย่อยให้ระดับที่
มีผล มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.10) มีความ
รวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.01) มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 3.97) มี
ความรวดเร็วในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.96) มีการแจ้งข่าวสารการให้ บริการกับลูกค้าที่รวดเร็ว
ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ) (ค่าเฉลี่ย 3.91) หลัง) เมื่อรอรับบริการ
(ค่าเฉลี่ย 3.86)

ตารางที่ 21 สรุปค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ	ค่าเฉลี่ย	ระดับที่มีผล	ลำดับที่
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	3.59	มาก	5
ปัจจัยด้านราคา	3.48	น้อย	6
ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย	3.61	มาก	4
ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	3.11	น้อย	7
ปัจจัยด้านบุคลากร	3.68	มาก	3
ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	3.77	มาก	2
ปัจจัยด้านกระบวนการ	3.97	มาก	1

จากตารางที่ 21 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก เรียงลำดับค่าเฉลี่ยคือ ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ สำหรับปัจจัยที่ให้ระดับที่มีผลในระดับน้อย คือ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 22 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านผลิตภัณฑ์/บริการ

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์/บริการ	จำนวน	ร้อยละ
ลูกกอล์ฟหมดสภาพการใช้งาน	100	66.7
การจัดสนามไคร์ฟกอล์ฟไม่เหมือนสนามกอล์ฟจริง	53	35.3
ไม่มีการปรับปรุงกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชิพ	50	33.3
ไม่มีการปรับปรุง บ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิดทราย	45	30.0
ปริมาณช่องฝึกซ้อมไม่เพียงพอ	44	29.3
แผ่นหญ้าเทียมสำหรับรองตี ไม่มีคุณภาพ	31	20.7
ป้ายบอกระยะไม่ถูกต้องและไม่ชัดเจนตามความเป็นจริงที่ได้แจ้งไว้	27	18.0
ความยาวของสนามไคร์ฟกอล์ฟสั้นไม่เหมาะสม	17	11.3
มีร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟจำนวนน้อย	13	8.7
เครื่องตั้งลูกกอล์ฟไม่มีคุณภาพ	10	6.7
ผู้ฝึกสอนกอล์ฟไม่มี/ไม่มีคุณภาพ	9	6.0
ไม่มีโรงเรียนสอนการเล่นกอล์ฟให้แก่ักกอล์ฟเยาวชนและผู้ที่สนใจเพื่อฝึกทักษะการเล่นและพัฒนาบุคลิกภาพ	5	3.3
มีร้านอาหารไม่เพียงพอ	3	2.0

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 150 ราย

จากตารางที่ 22 พบว่าปัญหาด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหาลำดับแรกคือ ลูกกอล์ฟหมดสภาพการใช้งาน ร้อยละ 66.7 รองลงมา การจัดสนามไคร์ฟกอล์ฟไม่เหมือนสนามกอล์ฟจริง ร้อยละ 35.3 ไม่มีการปรับปรุงกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชิพ ร้อยละ 33.3 ไม่มีการปรับปรุง บ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิดทราย ร้อยละ 30.0 ปริมาณช่องฝึกซ้อมไม่เพียงพอ ร้อยละ 29.3 แผ่นหญ้าเทียมสำหรับรองตี ไม่มีคุณภาพ ร้อยละ 20.7 ป้ายบอกระยะไม่ถูกต้องและไม่ชัดเจนตามความเป็นจริงที่ได้แจ้งไว้ ร้อยละ 18.0 ความยาวของสนามไคร์ฟกอล์ฟสั้นไม่เหมาะสม ร้อยละ 11.3 มีร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟจำนวนน้อย ร้อยละ 8.7 เครื่องตั้งลูกกอล์ฟไม่มี

คุณภาพ ร้อยละ 6.7 ผู้ฝึกสอนกอล์ฟไม่มี/ไม่มีคุณภาพ ร้อยละ 6.0 ไม่มีโรงเรียนสอนการเล่นกอล์ฟให้แก่นักกอล์ฟเยาวชนและผู้ที่มีสนใจเพื่อฝึกทักษะการเล่นและพัฒนาบุคลิกภาพ ร้อยละ 3.3 มีร้านอาหารไม่เพียงพอ ร้อยละ 2.0

ตารางที่ 23 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านราคา

ปัญหาด้านราคา	จำนวน	ร้อยละ
ราคาลูกกอล์ฟต่อถาดแพง	130	86.7
ราคาเครื่องดื่ม/อาหารแพง	74	49.3
กำหนดราคาขายไม่ชัดเจน	10	6.7
ไม่รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต	10	6.7
ราคาอุปกรณ์กอล์ฟแพง	2	1.3
การคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ไม่ถูกต้อง	1	0.7

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 150 ราย

จากตารางที่ 23 พบว่าปัญหาด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหาลำดับแรกคือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาดแพง ร้อยละ 86.7 รองลงมา ราคาเครื่องดื่ม/อาหารแพง ร้อยละ 49.3 กำหนดราคาขายไม่ชัดเจน และไม่รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต เท่ากัน ร้อยละ 6.7 และ ราคาอุปกรณ์กอล์ฟแพง ร้อยละ 1.3 และการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ไม่ถูกต้อง ร้อยละ 0.7

ตารางที่ 24 แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย

ปัญหาด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟไกลที่พักอาศัย	143	95.3
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟไกลที่ทำงาน	91	60.7
สถานที่จอดรถไม่สะดวก	6	4.0
ไม่สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ได้	4	2.7
ไม่มีการแจ้งเวลาเปิด-ปิดสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	2	1.3
มีการคมนาคมที่ไม่สะดวก (รถติด)	0	0.0

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 150 ราย

จากตารางที่ 24 พบว่าปัญหาด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหาลำดับแรกคือที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟไกลที่พักอาศัย ร้อยละ 95.3 รองลงมาที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟไกลที่ทำงาน ร้อยละ 60.7 สถานที่จอดรถไม่สะดวก ร้อยละ 4.0 ไม่สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ได้ ร้อยละ 2.7 และไม่มีการแจ้งเวลาเปิด-ปิดสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ร้อยละ 1.3

ตารางที่ 25 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น)	67	44.7
ไม่มีการแจกรางวัลขณะฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น แจกรางวัลความแม่นยำกับผู้ตีลงตระกร้า)	67	44.7
ไม่มีการโฆษณาผ่านใบปลิว/แผ่นพับ	42	28.0
ไม่มีการให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด/100 บาท)	40	26.7
ไม่มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ	36	24.0
ไม่มีการโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์/นิตยสาร	34	22.7
ไม่มีการโฆษณาผ่านวิทยุ	28	18.7
ไม่มีการโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต	27	18.0
ไม่มีการจับรางวัลชิงโชค	23	15.3
ไม่มีการโฆษณาป้ายโฆษณา	15	10.0
ไม่มีส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิก	15	10.0

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 150 ราย

จากตารางที่ 25 พบว่าปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ พบปัญหาลำดับแรกคือไม่มีการให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) และไม่มีการแจกรางวัลขณะฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น แจกรางวัลความแม่นยำกับผู้ตีลงตระกร้า) เท่ากัน ร้อยละ 44.7 รองลงมา ไม่มีการโฆษณาผ่านใบปลิว/แผ่นพับ ร้อยละ 28.0 ไม่มีการให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด/100 บาท) ร้อยละ 26.7 ไม่มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ ร้อยละ 24.0 ไม่มีการโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์/นิตยสาร ร้อยละ 22.7 ไม่มีการโฆษณาผ่านวิทยุ ร้อยละ 18.7 ไม่มีการโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 18.0 ไม่มีการจับรางวัลชิงโชค ร้อยละ 15.3 ไม่มีการโฆษณาป้ายโฆษณา และไม่มีส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิก เท่ากัน ร้อยละ 10.0

ตารางที่ 26 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านบุคลากร

ปัญหาด้านบุคลากร	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานไม่เอาใจใส่ต่อปัญหา	61	40.7
พนักงานไม่มีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว	50	33.3
พนักงานไม่เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า	20	13.3
พนักงานไม่น่าเชื่อถือ	18	12.0
พนักงานไม่มีความรู้เรื่องกีฬากอล์ฟและเทคโนโลยีภายในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	17	11.3
พนักงานบริการไม่เสมอภาค	7	4.7
พนักงานไม่สุภาพ/อหยาบคายไม่มี/ไม่มีมารยาทและความซื่อสัตย์	5	3.3

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 150 ราย

จากตารางที่ 26 พบว่าปัญหาด้านบุคลากร ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหา ลำดับแรกคือพนักงานไม่เอาใจใส่ต่อปัญหา ร้อยละ 40.7 รองลงมา พนักงานไม่มีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว ร้อยละ 33.3 พนักงานไม่เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า ร้อยละ 13.3 พนักงานไม่น่าเชื่อถือ ร้อยละ 12.0 พนักงานไม่มีความรู้เรื่องกีฬากอล์ฟและเทคโนโลยีภายในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ร้อยละ 11.3 พนักงานบริการไม่เสมอภาค ร้อยละ 4.7 และพนักงานไม่สุภาพ/อหยาบคายไม่มี/ไม่มีมารยาทและความซื่อสัตย์ ร้อยละ 3.3

ตารางที่ 27 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ

ปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีมุมอ่านหนังสือพิมพ์ หรือมุนั่งรอผู้มาใช้บริการ	56	37.3
สนามฝึกซ้อมกอล์ฟไม่สะอาด (เช่น หิ้งน้ำ ทางเดิน เก้าอี้สำหรับนั่งพักไม่สะอาด)	51	34.0
ไม่มีบริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี	36	24.0
พนักงานแต่งกายไม่เป็นระเบียบ	31	20.7
สภาพสนามฝึกซ้อมกอล์ฟไม่ทันสมัย	10	6.7
สิ่งอำนวยความสะดวกไม่เพียงพอ (เช่น มีที่นั่งไม่เพียงพอ)	9	6.0
ไม่มีความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมีความห่างไม่พอ)	9	6.0
ระบบระบายอากาศไม่ดี อึดอัด	0	0.0
ไม่มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน	0	0.0

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 150 ราย

จากตารางที่ 27 พบว่าปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ พบปัญหาลำดับแรกคือไม่มีมุมอ่านหนังสือพิมพ์ หรือมุนั่งรอผู้มาใช้บริการ ร้อยละ 37.3 รองลงมาสนามฝึกซ้อมกอล์ฟไม่สะอาด (เช่น หิ้งน้ำ ทางเดิน เก้าอี้สำหรับนั่งพักไม่สะอาด) ร้อยละ 34.0 ไม่มีบริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี ร้อยละ 24.0 พนักงานแต่งกายไม่เป็นระเบียบ ร้อยละ 20.7 สภาพสนามฝึกซ้อมกอล์ฟไม่ทันสมัย ร้อยละ 6.7 และ ไม่มีความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมีความห่างไม่พอ) ร้อยละ 6.0

ตารางที่ 28 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาด้านกระบวนการ

ปัญหาด้านกระบวนการ	จำนวน	ร้อยละ
การเก็บลูกกอล์ฟล่าช้า	47	31.3
การซื้อลูกกอล์ฟล่าช้า	36	24.0
ไม่มีการจัดคิว (ลำดับมาก่อน-หลัง) เมื่อรอรับบริการ	18	12.0
การชำระเงินล่าช้า	6	4.0
ไม่มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้า	3	2.0

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 150 ราย

จากตารางที่ 28 พบว่าปัญหาด้านกระบวนการ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบปัญหาลำดับแรกคือ การเก็บลูกกอล์ฟล่าช้า ร้อยละ 31.3 รองลงมา การซื้อลูกกอล์ฟล่าช้า ร้อยละ 24.0 ไม่มีการจัดคิว (ลำดับมาก่อน-หลัง) เมื่อรอรับบริการ ร้อยละ 12.0 การชำระเงินล่าช้า ร้อยละ 4.0 ไม่มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้า ร้อยละ 2.0

ส่วนที่ 4 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้นามฝึกซ้อมกอล์ฟ
ในจังหวัดลำปาง จำแนกตามเพศ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

4.1 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้นาม
ฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดลำปาง จำแนกตามเพศ

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ
จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/ บริการ	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า)	4.20 (มาก)	4.07 (มาก)	4.19 (มาก)
ปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย)	3.97 (มาก)	4.07 (มาก)	3.98 (มาก)
ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา)	4.16 (มาก)	4.00 (มาก)	4.15 (มาก)
ความเหมือนจริงของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม)	3.74 (มาก)	3.64 (มาก)	3.73 (มาก)
คุณภาพแผ่นหญ้าเทียมสำหรับรองตี	3.76 (มาก)	3.64 (มาก)	3.75 (มาก)
มิกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชิพ	3.76 (มาก)	3.79 (มาก)	3.76 (มาก)
มีบ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิดทราย	3.26 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.26 (น้อย)
มีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ	3.35 (น้อย)	2.93 (น้อย)	3.31 (น้อย)
มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ	3.44 (น้อย)	3.43 (น้อย)	3.44 (น้อย)
มีร้านอาหาร	3.54 (มาก)	3.79 (มาก)	3.57 (มาก)

ตารางที่ 29 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
มีร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ	3.51 (มาก)	3.43 (น้อย)	3.50 (มาก)
มีป้ายบอกระยะที่ถูกต้องและชัดเจนตามความเป็นจริงที่ได้แจ้งไว้	3.43 (น้อย)	3.14 (น้อย)	3.40 (น้อย)
มีโรงเรียนสอนการเล่นกอล์ฟให้แก่ นักกอล์ฟเยาวชนและผู้สนใจเพื่อฝึกทักษะการเล่น	2.63 (น้อย)	2.79 (น้อย)	2.65 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.60 (มาก)	3.53 (มาก)	3.59 (มาก)

จากตารางที่ 29 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิง โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60, 3.53)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรกคือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.20) รองลงมา ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.16) และปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก, น้อย) (ค่าเฉลี่ย 3.97)

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรกคือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) และปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.07) รองลงมาความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.00) และมีกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชิพ (ค่าเฉลี่ย 3.79)

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านราคา	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด	3.90 (มาก)	3.79 (มาก)	3.89 (มาก)
ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร	3.45 (น้อย)	3.57 (มาก)	3.46 (น้อย)
กำหนดราคาขายที่ชัดเจน	3.69 (มาก)	3.50 (มาก)	3.67 (มาก)
รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต	3.21 (น้อย)	3.50 (มาก)	3.23 (น้อย)
ราคาร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ	3.13 (น้อย)	3.36 (น้อย)	3.15 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.48 (น้อย)	3.54 (มาก)	3.48 (น้อย)

จากตารางที่ 30 พบว่าปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย โดยรวม มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.48) ส่วนเพศหญิงให้ระดับที่มีผลโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.54)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรกคือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.90) รองลงมา กำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.69) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.45)

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรกคือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.79) รองลงมา ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.57) และกำหนดราคาขายที่ชัดเจน และรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย	3.71 (มาก)	3.57 (มาก)	3.69 (มาก)
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่ทำงาน	2.89 (น้อย)	2.36 (น้อย)	2.84 (น้อย)
สถานที่จอดรถสะดวก	3.91 (มาก)	3.57 (มาก)	3.88 (มาก)
มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด)	4.04 (มาก)	4.00 (มาก)	4.03 (มาก)
สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ได้	3.40 (น้อย)	3.14 (น้อย)	3.38 (น้อย)
เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	3.81 (มาก)	4.00 (มาก)	3.83 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.63 (มาก)	3.44 (น้อย)	3.61 (มาก)

จากตารางที่ 31 พบว่าปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ระดับที่มีผลโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.63) ส่วนเพศหญิง ให้ระดับที่มีผลโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.44)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.04) รองลงมาสถานที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.91) และเวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.81)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) และเวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย และสถานที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.57) และให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือ สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ได้ (ค่าเฉลี่ย 3.14)

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
การโฆษณาผ่านใบปลิว/แผ่นพับ	3.07 (น้อย)	3.07 (น้อย)	3.07 (น้อย)
การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา	3.35 (น้อย)	3.29 (น้อย)	3.34 (น้อย)
การโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์/ นิตยสาร	3.08 (น้อย)	2.93 (น้อย)	3.07 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน Internet	2.65 (น้อย)	2.57 (น้อย)	2.65 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน วิทยุ	2.76 (น้อย)	2.79 (น้อย)	2.77 (น้อย)
การให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิก	3.29 (น้อย)	3.14 (น้อย)	3.27 (น้อย)
การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็น ชุด (เช่น ชู้ 5 ฤดู/100 บาท)	3.65 (มาก)	3.50 (มาก)	3.63 (มาก)
การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคา ช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น)	3.65 (มาก)	3.79 (มาก)	3.67 (มาก)
มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ	3.45 (น้อย)	2.86 (น้อย)	3.39 (น้อย)
มีการแจกรางวัลขณะฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น แจกรางวัลความแม่นยำกับผู้ที่ ลงตระกร้า)	2.74 (น้อย)	2.50 (น้อย)	2.71 (น้อย)
มีการจับรางวัลชิงโชค	2.66 (น้อย)	2.36 (น้อย)	2.63 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.12 (น้อย)	2.98 (น้อย)	3.11 (น้อย)

จากตารางที่ 31 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถาม ทั้งเพศชายและเพศหญิง โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.12, 2.98)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับ มาก 3 ลำดับแรกคือ การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือถือ 5 ถาด/100 บาท) และการให้ ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.65) รองลงมาให้ระดับที่มีผลในระดับน้อย คือ มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.45) และการโฆษณาผ่านป้ายสื่อ (ค่าเฉลี่ย 3.35)

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับ มาก 3 ลำดับแรกคือ การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.79) รองลงมาการให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือถือ 5 ถาด/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.50) และการ โฆษณาผ่านป้ายสื่อ (ค่าเฉลี่ย 3.29)

ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านบุคลากร จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านบุคลากร	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว	3.79 (มาก)	3.71 (มาก)	3.79 (มาก)
พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา	3.58 (มาก)	3.43 (น้อย)	3.57 (มาก)
พนักงานมีความรู้เรื่องกีฬากอล์ฟ และเทคโนโลยีภายในสนามฝึกกอล์ฟ	3.60 (มาก)	3.57 (มาก)	3.59 (มาก)
พนักงานสุภาพ/อริยาวัตรดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์	3.90 (มาก)	3.86 (มาก)	3.90 (มาก)
พนักงานบริการเสมอภาค	3.60 (มาก)	3.64 (มาก)	3.61 (มาก)
พนักงานเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า	3.55 (มาก)	3.50 (มาก)	3.55 (มาก)
พนักงานมีความน่าเชื่อถือ	3.75 (มาก)	3.86 (มาก)	3.76 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.68 (มาก)	3.65 (มาก)	3.68 (มาก)

จากตารางที่ 33 พบว่าปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชาย และเพศหญิง โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68, 3.65)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับ มาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.90) รองลงมา พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.79) และพนักงานมีความ น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.75)

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ และพนักงานมีความน่าเชื่อถือ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.86) รองลงมาพนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.71) และพนักงานมีความรู้เรื่องกีฬาอล์ฟ และเทคโนโลยีภายในสนามฝึกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.57)

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับ นั่งพักสะอาด)	4.23 (มาก)	3.86 (มาก)	4.19 (มาก)
ความทันสมัยและสวยงามของสนาม ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น การตกแต่งที่ ทันสมัย)	3.71 (มาก)	3.43 (น้อย)	3.68 (มาก)
มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด	4.11 (มาก)	3.86 (มาก)	4.09 (มาก)
สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ(เช่นมี ที่นั่งเพียงพอ)	3.88 (มาก)	3.57 (มาก)	3.85 (มาก)
มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน	4.12 (มาก)	3.93 (มาก)	4.10 (มาก)
ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างข้อมฝึกซ้อมมี ความห่างพอ)	4.26 (มาก)	4.07 (มาก)	4.25 (มาก)
รูปแบบการแต่งกายพนักงาน	3.43 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.41 (น้อย)
บริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี	3.56 (มาก)	3.29 (น้อย)	3.53 (มาก)
มุมพักผ่อนหย่อนใจ เช่น หนังสือ พิมพ์ โทรทัศน์	3.35 (น้อย)	3.14 (น้อย)	3.33 (น้อย)
ชื่อเสียงของสนาม	3.26 (น้อย)	3.29 (น้อย)	3.27 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.79 (มาก)	3.56 (มาก)	3.77 (มาก)

จากตารางที่ 34 พบว่าปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง เพศชายและเพศหญิง โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.79, 3.56)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับ มาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.26) รองลงมาความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.23) และมีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.11)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.07) รองลงมา มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 3.93) และความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) และมีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.86)

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านกระบวนการ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง	3.97 (มาก)	3.93 (มาก)	3.97 (มาก)
มีการจัดคิว(ลำดับมาก่อน-หลัง) เมื่อรอรับบริการ	3.87 (มาก)	3.79 (มาก)	3.86 (มาก)
มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ	4.03 (มาก)	3.79 (มาก)	4.01 (มาก)
มีความรวดเร็วในการชำระเงิน	3.98 (มาก)	3.79 (มาก)	3.96 (มาก)
มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ	4.12 (มาก)	3.93 (มาก)	4.10 (มาก)
มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้าที่รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ)	3.89 (มาก)	4.07 (มาก)	3.91 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.98 (มาก)	3.88 (มาก)	3.97 (มาก)

จากตารางที่ 35 พบว่าปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิง โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.98, 3.88)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.12) รองลงมา มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.03) และมีความรวดเร็วในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.98)

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้าที่รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ) (ค่าเฉลี่ย 4.07) รองลงมา มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง และมีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.93) และมีการจัดคิว(ลำดับมาก่อน-หลัง) เมื่อรอรับบริการ, มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ และมีความรวดเร็วในการชำระเงิน เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.79)

4.2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้นาม
 ฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดลำปาง จำแนกตามอาชีพ

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ
 จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้าน ผลิตภัณฑ์/บริการ	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/ นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของ กิจการ/นัก ธุรกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า)	3.38 (น้อย)	4.43 (มาก)	4.13 (มาก)	4.19 (มาก)	4.30 (มาก)	3.60 (มาก)	4.19 (มาก)
ปริมาณช่องฝึกซ้อม กอล์ฟ (มาก,น้อย)	3.50 (มาก)	4.07 (มาก)	4.10 (มาก)	4.08 (มาก)	3.94 (มาก)	3.80 (มาก)	3.98 (มาก)
ความยาวของสนาม ฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา)	3.75 (มาก)	4.43 (มาก)	4.16 (มาก)	4.12 (มาก)	4.12 (มาก)	4.40 (มาก)	4.15 (มาก)
ความเหมือนจริงของ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม)	3.38 (น้อย)	3.79 (มาก)	3.77 (มาก)	3.73 (มาก)	3.76 (มาก)	3.60 (มาก)	3.73 (มาก)
คุณภาพแผ่นหญ้าเทียม สำหรับรองตี	3.50 (มาก)	3.79 (มาก)	3.71 (มาก)	3.73 (มาก)	3.80 (มาก)	3.60 (มาก)	3.75 (มาก)
มีกรีนสำหรับซ้อมพัต/ ชีพ	3.38 (น้อย)	3.71 (มาก)	3.74 (มาก)	3.73 (มาก)	3.83 (มาก)	3.79 (มาก)	3.76 (มาก)
มีบ่อทรายสำหรับซ้อม ระเบิดทราย	2.38 (น้อย)	3.50 (มาก)	3.52 (มาก)	3.23 (น้อย)	3.20 (น้อย)	3.4 (น้อย)	3.26 (น้อย)
มีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ	3.00 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.26 (น้อย)	3.42 (น้อย)	3.35 (น้อย)	3.20 (น้อย)	3.31 (น้อย)

ตารางที่ 36 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้าน ผลิตภัณฑ์/บริการ	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/ นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของ กิจการ/นัก ธุรกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ	3.50 (มาก)	3.36 (น้อย)	3.39 (น้อย)	3.46 (น้อย)	3.47 (น้อย)	3.40 (น้อย)	3.44 (น้อย)
มีร้านอาหาร	3.63 (มาก)	3.21 (น้อย)	3.61 (มาก)	3.65 (มาก)	3.58 (มาก)	3.60 (มาก)	3.57 (มาก)
มีร้านขายอุปกรณ์ กอล์ฟ	3.38 (น้อย)	3.79 (มาก)	3.65 (มาก)	3.42 (น้อย)	3.41 (น้อย)	3.60 (มาก)	3.50 (มาก)
มีป้ายบอกระยะที่ ถูกต้องและชัดเจน ตามความเป็นจริงที่ได้ แจ้งไว้	3.50 (มาก)	2.93 (น้อย)	3.39 (น้อย)	3.65 (มาก)	3.36 (น้อย)	3.78 (มาก)	3.40 (น้อย)
มีโรงเรียนสอนการ เล่นกอล์ฟให้แก่ นักกอล์ฟเยาวชนและ ผู้ที่สนใจเพื่อฝึกทักษะ การเล่น	2.88 (น้อย)	2.71 (น้อย)	2.71 (น้อย)	2.50 (น้อย)	2.64 (น้อย)	2.60 (น้อย)	2.65 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.32 (น้อย)	3.61 (มาก)	3.63 (มาก)	3.61 (มาก)	3.60 (มาก)	3.57 (มาก)	3.59 (มาก)

จากตารางที่ 36 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถาม อาชีพนักเรียน/นักศึกษาโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.32) ส่วนผู้ตอบแบบสอบถาม อาชีพข้าราชการ, พนักงานรัฐวิสาหกิจเจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ, พนักงานบริษัทเอกชน, อาชีพอิสระ ได้แก่ แพทย์ ทัศนัย ความ มีผลโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61, 3.63, 3.61, 3.60, 3.57)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความเหมือนจริงของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม) (ค่าเฉลี่ย 3.75) รองลงมาคือบ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิดทราย และมีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.50) และให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือ มีร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.38)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่, เก่า) และ ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.43) รองลงมาคือปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก, น้อย) (ค่าเฉลี่ย 4.07) และความเหมือนจริงของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม) และ คุณภาพแผ่นหญ้าเทียมสำหรับรองตีเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.79)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.16) รองลงมาคือคุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่, เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.13) และปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก, น้อย) (ค่าเฉลี่ย 4.10)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่, เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.19) รองลงมาคือปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก, น้อย) (ค่าเฉลี่ย 4.12) และความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.08)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่, เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.30) รองลงมาคือปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก, น้อย) (ค่าเฉลี่ย 4.12) และความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 3.94)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.40) รองลงมาคือปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก, น้อย) (ค่าเฉลี่ย 3.80) และมีกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชิพ (ค่าเฉลี่ย 3.79)

ตารางที่ 37 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านราคา	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/ นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของ กิจการ/นัก ธุรกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด	3.37 (น้อย)	3.79 (มาก)	4.16 (มาก)	3.92 (มาก)	3.80 (มาก)	4.40 (มาก)	3.89 (มาก)
ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร	3.38 (น้อย)	3.50 (มาก)	3.58 (มาก)	3.42 (น้อย)	3.44 (น้อย)	3.20 (น้อย)	3.46 (น้อย)
กำหนดราคาขายที่ ชัดเจน	3.50 (มาก)	3.86 (มาก)	3.61 (มาก)	3.81 (มาก)	3.64 (มาก)	3.62 (มาก)	3.67 (มาก)
รับชำระเงินด้วยบัตร เครดิต	3.50 (มาก)	2.93 (น้อย)	3.48 (น้อย)	3.08 (น้อย)	3.18 (น้อย)	3.61 (มาก)	3.23 (น้อย)
ราคาร้านขายอุปกรณ์ กอล์ฟ	3.00 (น้อย)	2.93 (น้อย)	3.32 (น้อย)	3.00 (น้อย)	3.20 (น้อย)	3.20 (น้อย)	3.15 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.35 (น้อย)	3.40 (น้อย)	3.63 (มาก)	3.45 (น้อย)	3.45 (น้อย)	3.60 (มาก)	3.48 (น้อย)

จากตารางที่ 37 พบว่าปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา, ข้าราชการ, เจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ, และพนักงานบริษัทเอกชน โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.35, 3.40, 3.45, 3.45) ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ และผู้มีอาชีพอิสระ ได้แก่ แพทย์ หนายความ ให้ระดับที่มีผลโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.63, 3.60)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ กำหนดราคาขายที่ชัดเจนและรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.50) รองลงมาให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือ ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.38) และราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.37)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ กำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.86) รองลงมาราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.79) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 4.16) รองลงมากำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.61) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.58)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.92) รองลงมากำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.81) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.42)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.80) รองลงมากำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.64) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.44)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 4.40) รองลงมากำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.62) รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต (ค่าเฉลี่ย 3.61)

ตารางที่ 38 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทาง
จัดจำหน่าย จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านสถานที่/ ช่องทางจัดจำหน่าย	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/ นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของ กิจการ/นัก ธุรกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อม กอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย	3.75 (มาก)	3.07 (น้อย)	4.13 (มาก)	3.42 (น้อย)	3.65 (มาก)	4.60 (มาก)	3.69 (มาก)
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อม กอล์ฟใกล้ที่ทำงาน	2.38 (น้อย)	2.57 (น้อย)	3.23 (น้อย)	2.81 (น้อย)	2.76 (น้อย)	3.20 (น้อย)	2.84 (น้อย)
สถานที่จอดรถสะดวก	3.25 (น้อย)	4.21 (มาก)	3.94 (มาก)	4.04 (มาก)	3.82 (มาก)	3.60 (มาก)	3.88 (มาก)
มีการคมนาคมที่สะดวก (รถไม่ติด)	4.00 (มาก)	4.29 (มาก)	4.00 (มาก)	4.19 (มาก)	3.94 (มาก)	4.00 (มาก)	4.03 (มาก)
สามารถจองเวลาทาง โทรศัพท์ได้	3.25 (น้อย)	3.29 (น้อย)	3.48 (น้อย)	3.38 (น้อย)	3.33 (น้อย)	3.80 (มาก)	3.38 (น้อย)
เวลาเปิด-ปิด สนาม ฝึกซ้อมกอล์ฟ	3.88 (มาก)	4.21 (มาก)	3.74 (มาก)	4.08 (มาก)	3.71 (มาก)	3.40 (น้อย)	3.83 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.42 (น้อย)	3.61 (มาก)	3.75 (มาก)	3.65 (มาก)	3.54 (มาก)	3.77 (มาก)	3.61 (มาก)

จากตารางที่ 38 พบว่าปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.42) ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ เจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ พนักงานบริษัทเอกชน และผู้มีอาชีพอิสระ ได้แก่ แพทย์ ทนายความ มีผลโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61, 3.75, 3.65, 3.54, 3.77)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาเวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.88) และที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 3.75)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.29) รองลงมาสถานที่จอดรถสะดวก และเวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.21) และให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือ สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ได้ (ค่าเฉลี่ย 3.29)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 4.13) รองลงมา มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.00) และสถานที่จอดรถสะดวก(ค่าเฉลี่ย 4.04)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.19) รองลงมาเวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.08) และสถานที่จอดรถสะดวก(ค่าเฉลี่ย 3.94)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 3.94) รองลงมาสถานที่จอดรถสะดวก(ค่าเฉลี่ย 3.82) และเวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.71)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ได้แก่ แพทย์ หนายความ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมากที่สุด 3 ลำดับแรก คือ ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 4.60) รองลงมาให้ระดับที่มีผลในระดับมากคือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.00) และสถานที่จอดรถสะดวก(ค่าเฉลี่ย 3.80)

ตารางที่ 39 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านการส่งเสริม
การตลาด จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/ นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของ กิจการ/นัก ธุรกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
การโฆษณาผ่าน ใบปลิว/แผ่นพับ	3.38 (น้อย)	3.14 (น้อย)	3.06 (น้อย)	2.96 (น้อย)	3.06 (น้อย)	3.00 (น้อย)	3.07 (น้อย)
การโฆษณาผ่านป้าย โฆษณา	3.39 (น้อย)	3.64 (มาก)	3.32 (น้อย)	3.31 (น้อย)	3.30 (น้อย)	3.20 (น้อย)	3.34 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน หนังสือพิมพ์/นิตยสาร	3.13 (น้อย)	2.79 (น้อย)	3.19 (น้อย)	2.96 (น้อย)	3.12 (น้อย)	2.80v (น้อย)	3.07 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน Internet	2.63 (น้อย)	2.43 (น้อย)	2.87 (น้อย)	2.58 (น้อย)	2.62 (น้อย)	2.60 (น้อย)	2.65 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน วิทยุ	3.13 (น้อย)	2.57 (น้อย)	2.87 (น้อย)	2.69 (น้อย)	2.76 (น้อย)	2.60 (น้อย)	2.77 (น้อย)
การให้ส่วนลดพิเศษ สำหรับสมาชิก	3.63 (มาก)	3.57 (มาก)	3.29 (น้อย)	3.23 (น้อย)	3.17 (น้อย)	3.40 (น้อย)	3.27 (น้อย)
การให้ส่วนลดเมื่อซื้อ ลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด/100 บาท)	3.75 (มาก)	3.86 (มาก)	3.71 (มาก)	3.54 (มาก)	3.56 (มาก)	3.80 (มาก)	3.63 (มาก)
การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูก กว่าราคาช่วงเย็น)	3.75 (มาก)	3.79 (มาก)	3.77 (มาก)	3.62 (มาก)	3.59 (มาก)	3.80 (มาก)	3.67 (มาก)
มีคูปองส่วนลดลูก กอล์ฟ	3.00 (น้อย)	3.36 (น้อย)	3.61 (มาก)	3.46 (น้อย)	3.26 (น้อย)	4.20 (มาก)	3.39 (น้อย)
มีการแจกรางวัลขณะ ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น แจกรางวัลความแม่นยำ กับผู้ตีลงตระกร้า)	2.63 (น้อย)	2.14 (น้อย)	2.97 (น้อย)	2.77 (น้อย)	2.67 (น้อย)	3.20 (น้อย)	2.71 (น้อย)

ตารางที่ 39 (ต่อ)แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ	พนักงานบริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
มีการจับรางวัลชิงโชค	2.63 (น้อย)	2.07 (น้อย)	2.94 (น้อย)	2.54 (น้อย)	2.61 (น้อย)	3.20 (น้อย)	2.63v
ค่าเฉลี่ยรวม	3.18 (น้อย)	3.03 (น้อย)	3.24 (น้อย)	3.06 (น้อย)	3.06 (น้อย)	3.25 (น้อย)	3.11 (น้อย)

จากตารางที่ 39 พบว่าปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกอาชีพ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.18 , 3.03, 3.24, 3.06, 3.06, 3.25)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ชื้อ 5 ถาด/100 บาท) และการให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.75) รองลงมา การให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิก (ค่าเฉลี่ย 3.63) และให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือการโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.39)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ กำหนดราคาขายที่ชัดเจน การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ชื้อ 5 ถาด/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.86) รองลงมาการให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.79) และการโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.64)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.77) รองลงมา กำหนดราคาขายที่ชัดเจน การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ชื้อ 5 ถาด/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.71) และมีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.61)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรกคือ การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.62) รองลงมากำหนดราคาขายที่ชัดเจน การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.54) และมีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.46)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรกคือ การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.59) รองลงมา กำหนดราคาขายที่ชัดเจน การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.56) และการโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.30)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรกคือ มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.20) รองลงมา การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) และกำหนดราคาขายที่ชัดเจน การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ถาด/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.80) และการให้ส่วนลดสำหรับสมาชิก (ค่าเฉลี่ย 3.40)

ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านบุคลากร จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านบุคลากร	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/ นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของ กิจการ/นัก ธุรกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
พนักงานมีความรู้ ขั้นตอนการให้บริการ/ ให้บริการอย่างรวดเร็ว	3.50 (มาก)	3.64 (มาก)	3.97 (มาก)	3.85 (มาก)	3.73 (มาก)	4.00 (มาก)	3.79 (มาก)
พนักงานเอาใจใส่ต่อ ปัญหา	3.38 (มาก)	3.64 (มาก)	3.61 (มาก)	3.54 (มาก)	3.55 (มาก)	3.80 (มาก)	3.57 (มาก)
พนักงานมีความรู้เรื่อง กีฬาอีสปอร์ต และ เทคโนโลยีภายใน สนามฝึกอีสปอร์ต	3.50 (มาก)	3.57 (มาก)	3.68 (มาก)	3.46 (มาก)	3.62 (มาก)	3.60 (มาก)	3.59 (มาก)
พนักงานสุภาพ/ อัธยาศัยดี/มีมารยาท/ ซื่อสัตย์	3.75 (มาก)	3.93 (มาก)	3.94 (มาก)	3.92 (มาก)	3.85 (มาก)	4.40 (มาก)	3.90 (มาก)
พนักงานบริการเสมอ ภาค	3.63 (มาก)	3.64 (มาก)	3.68 (มาก)	3.54 (มาก)	3.59 (มาก)	3.60 (มาก)	3.61 (มาก)
พนักงานเข้าใจถึงความ ต้องการของลูกค้า	3.38 (น้อย)	3.71 (มาก)	3.65 (มาก)	3.46 (น้อย)	3.52 (มาก)	3.60 (มาก)	3.55 (มาก)
พนักงานมีความ น่าเชื่อถือ	3.88 (มาก)	3.79 (มาก)	3.94 (มาก)	3.65 (มาก)	3.70 (มาก)	3.80 (มาก)	3.76 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.57 (มาก)	3.70 (มาก)	3.78 (มาก)	3.63 (มาก)	3.65 (มาก)	3.83 (มาก)	3.68 (มาก)

จากตารางที่ 40 พบว่าปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกอาชีพ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.57, 3.70, 3.78, 3.63, 3.65, 3.83)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานมีความน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมา พนักงานสุภาพ/อัยราชัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.75) และพนักงานบริการเสมอภาค (ค่าเฉลี่ย 3.71)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยราชัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.93) รองลงมา พนักงานมีความน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.79) พนักงานเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.71)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.97) รองลงมา พนักงานสุภาพ/อัยราชัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ และพนักงานมีความน่าเชื่อถือ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.94) และพนักงานเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 3.68)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยราชัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.92) รองลงมา พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.85) และพนักงานมีความน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.65)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีระดับที่มีผล มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยราชัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.85) รองลงมา พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.73) และพนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา และพนักงานมีความน่าเชื่อถือ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.70)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยราชัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 4.40) รองลงมา พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.40) และพนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา และพนักงานมีความน่าเชื่อถือ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.80)

ตารางที่ 41 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ	พนักงานบริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด)	3.88 (มาก)	4.36 (มาก)	4.19 (มาก)	4.31 (มาก)	4.14 (มาก)	4.40 (มาก)	4.19 (มาก)
ความทันสมัยและสวยงามของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น การตกแต่งที่ทันสมัย)	3.25 (น้อย)	4.00 (มาก)	3.58 (มาก)	3.65 (มาก)	3.76 (มาก)	3.20 (น้อย)	3.68 (มาก)
มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด	3.38 (น้อย)	4.50 (มากที่สุด)	4.03 (มาก)	4.27 (มาก)	4.05 (มาก)	4.00 (มาก)	4.09 (มาก)
สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ(เช่นมีที่นั่งเพียงพอ)	3.13 (น้อย)	4.07 (มาก)	3.94 (มาก)	4.12 (มาก)	3.73 (มาก)	4.00 (มาก)	3.85 (มาก)
มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน	3.88 (มาก)	4.43 (มาก)	4.10 (มาก)	4.19 (มาก)	4.00 (มาก)	4.41 (มาก)	4.10 (มาก)
ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ)	3.75 (มาก)	4.36 (มาก)	4.26 (มาก)	4.31 (มาก)	4.24 (มาก)	4.43 (มาก)	4.25 (มาก)
รูปแบบการแต่งกายพนักงาน	3.38 (น้อย)	3.57 (มาก)	3.26 (น้อย)	3.62 (มาก)	3.39 (น้อย)	3.20 (น้อย)	3.41 (น้อย)
บริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี	3.63 (มาก)	3.43 (น้อย)	3.35 (น้อย)	3.69 (มาก)	3.55 (มาก)	3.80 (มาก)	3.53 (มาก)

ตารางที่ 41 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ	พนักงานบริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
มุมพักผ่อนหย่อนใจ เช่น หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์	3.25 (น้อย)	3.29 (น้อย)	3.39 (น้อย)	3.35 (น้อย)	3.29 (น้อย)	3.60 (มาก)	3.33 (น้อย)
ชื่อเสียงของสนาม	3.50 (มาก)	3.29 (น้อย)	3.13 (น้อย)	3.42 (น้อย)	3.24 (น้อย)	3.20 (น้อย)	3.27 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.50 (มาก)	3.93 (มาก)	3.72 (มาก)	3.89 (มาก)	3.74 (มาก)	3.82 (มาก)	3.77 (มาก)

จากตารางที่ 41 พบว่าปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกอาชีพ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.50, 3.93, 3.72, 3.89, 3.74, 3.82)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) และมีความปลอดภัยในทรัพย์สิน เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.88)

รองลงมาความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 3.75) และบริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี (ค่าเฉลี่ย 3.63)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมากที่สุด 3 ลำดับแรก คือ มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.50) รองลงมาให้ระดับที่มีผลในระดับมากคือ มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.43) และความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.36)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.26) รองลงมาความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ

, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.19) และมีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.03)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมีความห่างพอ) และความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.31) รองลงมา มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.27) และมีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.19)

ผู้ตอบแบบสอบถามพนักงานบริษัทเอกชน ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.24) รองลงมา ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.14) และมีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.05)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างช่องฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.43) รองลงมา มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.42) และความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.40)

ตารางที่ 42 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านกระบวนการ
จำแนกตามอาชีพ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	อาชีพ						รวม
	นักเรียน/ นักศึกษา	ข้าราชการ	รัฐวิสาหกิจ	เจ้าของ กิจการ/นัก ธุรกิจ	พนักงาน บริษัทเอกชน	อาชีพอิสระ	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
มีการคิดค่าบริการ/ ชำระเงินที่ถูกต้อง	4.00 (มาก)	4.00 (มาก)	3.97 (มาก)	4.08 (มาก)	3.91 (มาก)	4.00 (มาก)	3.97 (มาก)
มีการจัดคิว(ลำดับมา ก่อน-หลัง) เมื่อรอรับ บริการ	3.50 (มาก)	3.79 (มาก)	3.84 (มาก)	3.85 (มาก)	3.94 (มาก)	3.80 (มาก)	3.86 (มาก)
มีความรวดเร็วในการ ซื้อลูกกอล์ฟ	3.50 (มาก)	4.21 (มาก)	3.97 (มาก)	4.08 (มาก)	3.98 (มาก)	4.41 (มาก)	4.01 (มาก)
มีความรวดเร็วในการ ชำระเงิน	3.38 (น้อย)	4.07 (มาก)	3.94 (มาก)	4.08 (มาก)	3.94 (มาก)	4.40 (มาก)	3.96 (มาก)
มีความรวดเร็วในการ เก็บลูกกอล์ฟ	3.63 (มาก)	4.21 (มาก)	4.06 (มาก)	4.12 (มาก)	4.12 (มาก)	4.43 (มาก)	4.10 (มาก)
มีการแจ้งข่าวสารการ ให้บริการกับลูกค้าที่ รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลา การเก็บลูกกอล์ฟ)	4.13 (มาก)	4.00 (มาก)	3.84 (มาก)	4.00 (มาก)	3.85 (มาก)	4.00 (มาก)	3.91 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.69 (มาก)	4.05 (มาก)	3.94 (มาก)	4.03 (มาก)	3.96 (มาก)	4.17 (มาก)	3.97 (มาก)

จากตารางที่ 42 พบว่าปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกอาชีพ
โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.69, 4.05, 3.94, 4.03, 3.96, 4.17)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพนักเรียน/นักศึกษา ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับ
มาก 3 ลำดับแรก คือ มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้าที่รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุด

ให้บริการ เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ) (ค่าเฉลี่ย 4.13) รองลงมา มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 4.00) และมีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.63)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพข้าราชการ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ และมีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.21) รองลงมา มีความรวดเร็วในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.07) และมีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง และมีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้าที่รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.06) รองลงมา มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง และมีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.97) และมีความรวดเร็วในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.94)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพเจ้าของกิจการ/นักธุรกิจ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.12) รองลงมา มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ และมีความรวดเร็วในการชำระเงิน เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.08) และมีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง และมีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้าที่รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ) (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามพนักงานบริษัทเอกชน ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.12) รองลงมา มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.98) และมีการจัดคิว (ลำดับก่อน-หลัง) เมื่อรอรับบริการ และมีความรวดเร็วในการชำระเงิน เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.94)

ผู้ตอบแบบสอบถามอาชีพอิสระ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.43) รองลงมา มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.41) และมีความรวดเร็วในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.40)

4.3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้นาม ฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดลำปาง จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ตารางที่ 43 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ
จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ	รายได้ต่อเดือน					รวม
	10,000 บาท หรือ ต่ำกว่า	10,001- 20,000 บาท	20,001- 30,000 บาท	30,001- 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	
คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า)	3.83 (มาก)	4.36 (มาก)	4.48 (มาก)	4.27 (มาก)	3.98 (มาก)	4.19 (มาก)
ปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย)	3.67 (มาก)	3.93 (มาก)	4.17 (มาก)	3.92 (มาก)	4.00 (มาก)	3.9 (มาก)
ความยาวของสนามฝึกซ้อม กอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา)	4.17 (มาก)	4.07 (มาก)	4.31 (มาก)	4.15 (มาก)	4.09 (มาก)	4.1 (มาก)
ความเหมือนจริงของสนาม ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม)	3.68 (มาก)	3.79 (มาก)	3.79 (มาก)	3.85 (มาก)	3.64 (มาก)	3.73 (มาก)
คุณภาพแผ่นหญ้าเทียมสำหรับ รองตี	3.67 (มาก)	3.82 (มาก)	3.90 (มาก)	3.77 (มาก)	3.64 (มาก)	3.75 (มาก)
มีกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชิพ	3.50 (มาก)	3.79 (มาก)	3.90 (มาก)	3.81 (มาก)	3.71 (มาก)	3.76 (มาก)
มีบ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิด ทราย	2.92 (น้อย)	3.36 (น้อย)	3.55 (มาก)	3.23 (น้อย)	3.15 (น้อย)	3.26 (น้อย)
มีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ	3.33 (น้อย)	3.36 (น้อย)	3.52 (มาก)	3.15 (น้อย)	3.24 (น้อย)	3.31 (น้อย)
มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ	3.50 (มาก)	3.32 (น้อย)	3.52 (มาก)	3.19 (น้อย)	3.56 (มาก)	3.44 (น้อย)

ตารางที่ 43 (ต่อ)แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ / บริการ จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ	รายได้ต่อเดือน					รวม
	10,000 บาท หรือต่ำกว่า	10,001-20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	30,001-40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
มีร้านอาหาร	3.25 (น้อย)	3.32 (น้อย)	3.76 (มาก)	3.42 (น้อย)	3.73 (มาก)	3.57 (มาก)
มีร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ	3.83 (มาก)	3.36 (น้อย)	3.59 (มาก)	3.46 (น้อย)	3.47 (น้อย)	3.50 (มาก)
มีป้ายโฆษณาที่ถูกต้องและชัดเจนตามความเป็นจริงที่ได้แจ้งไว้	3.33 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.45 (น้อย)	3.31 (น้อย)	3.53 (มาก)	3.40 (น้อย)
มีโรงเรียนสอนการเล่นกอล์ฟให้แก่พนักงานกอล์ฟเยาวชนและผู้ที่สนใจเพื่อฝึกทักษะการเล่น	3.08 (น้อย)	2.61 (น้อย)	2.76 (น้อย)	2.58 (น้อย)	2.55 (น้อย)	2.65 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.52 (มาก)	3.56 (มาก)	3.75 (มาก)	3.55 (มาก)	3.56 (มาก)	3.59 (มาก)

จากตารางที่ 43 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้ต่อเดือน โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.52, 3.56, 3.75, 3.55, 3.56)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,000 บาท หรือต่ำกว่า ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.17) รองลงมาคุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่-เก่า) (ค่าเฉลี่ย 3.83) และความเหมือนจริงของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม) (ค่าเฉลี่ย 3.68)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.36) รองลงมาความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.31) และปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย) (ค่าเฉลี่ย 3.93)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.48) รองลงมาความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.31) และปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย) (ค่าเฉลี่ย 4.17)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 30,001-40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.27) รองลงมาความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.15) และปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย) (ค่าเฉลี่ย 3.92)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน มากกว่า 40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมาปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย) (ค่าเฉลี่ย 4.00) และคุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) (ค่าเฉลี่ย 3.98)

ตารางที่ 44 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยด้านราคา	รายได้ต่อเดือน					รวม
	10,000 บาท หรือต่ำกว่า	10,001-20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	30,001-40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด	3.67 (มาก)	3.96 (มาก)	3.97 (มาก)	3.88 (มาก)	3.87 (มาก)	3.89 (มาก)
ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร	3.50 (มาก)	3.54 (มาก)	3.62 (มาก)	3.35 (น้อย)	3.38 (น้อย)	3.46 (น้อย)
กำหนดราคาขายที่ชัดเจน	3.75 (มาก)	3.75 (มาก)	3.83 (มาก)	3.54 (มาก)	3.60 (มาก)	3.67 (มาก)
รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต	3.51 (มาก)	3.11 (น้อย)	3.14 (น้อย)	3.12 (น้อย)	3.35 (น้อย)	3.23 (น้อย)
ราคาร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ	3.08 (น้อย)	3.11 (น้อย)	3.38 (น้อย)	3.12 (น้อย)	3.09 (น้อย)	3.15 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.50 (มาก)	3.49 (น้อย)	3.59 (มาก)	3.40 (น้อย)	3.46 (น้อย)	3.48 (น้อย)

จากตารางที่ 44 พบว่าปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถาม รายได้ต่อเดือน 10,000 บาท หรือต่ำกว่า และรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.50, 3.59) ส่วนรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 บาท รายได้ 30,001-40,000 บาท และรายได้มากกว่า 40,000 บาท โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.49, 3.40, 3.46)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,000 บาท หรือต่ำกว่า ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ กำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.78) รองลงมา ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.67) และรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต (ค่าเฉลี่ย 3.51)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.96) รองลงมา กำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.75) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.54)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.97) รองลงมากำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.83) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.62)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 30,001-40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมากำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.54) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.35)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.87) รองลงมากำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.60) และราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.38)

ตารางที่ 45 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย	รายได้ต่อเดือน					รวม
	10,000 บาท หรือต่ำกว่า	10,001-20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	30,001-40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย	3.58 (มาก)	3.64 (มาก)	3.62 (มาก)	4.08 (มาก)	3.60 (มาก)	3.69 (มาก)
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ทำงาน	2.50 (น้อย)	2.71 (น้อย)	3.03 (น้อย)	2.88 (น้อย)	2.85 (น้อย)	2.84 (น้อย)
สถานที่จอดรถสะดวก	3.67 (มาก)	3.89 (มาก)	4.14 (มาก)	3.58 (มาก)	3.93 (มาก)	3.88 (มาก)
มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด)	4.08 (มาก)	4.04 (มาก)	4.14 (มาก)	3.81 (มาก)	4.07 (มาก)	4.03 (มาก)
สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ได้	3.33 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.31 (น้อย)	3.50 (มาก)	3.45 (น้อย)	3.38 (น้อย)
เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	3.92 (มาก)	3.71 (มาก)	3.97 (มาก)	3.62 (มาก)	3.89 (มาก)	3.83 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.51 (มาก)	3.54 (มาก)	3.70 (มาก)	3.58 (มาก)	3.63 (มาก)	3.61 (มาก)

จากตารางที่ 45 พบว่าปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้ต่อเดือน โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51, 3.54, 3.70, 3.58, 3.63)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,000 บาท หรือต่ำกว่า ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือมีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.08) รองลงมา เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.92) และสถานที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.67)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.04) รองลงมา เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.71) และที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 3.64)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ สถานที่จอดรถสะดวก และมีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.14) รองลงมา เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.97) และที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 3.62)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 30,001-40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 4.08) รองลงมามีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 3.81) และเวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.62)

ตารางที่ 46 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	รายได้ต่อเดือน					รวม
	10,000 บาท หรือต่ำกว่า	10,001-20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	30,001-40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
การโฆษณาผ่านใบปลิว/แผ่นพับ	3.67 (มาก)	3.14 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.12 (น้อย)	2.80 (น้อย)	3.07 (น้อย)
การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา	3.83 (มาก)	3.43 (น้อย)	3.48 (น้อย)	3.19 (น้อย)	3.18 (น้อย)	3.34 (น้อย)
การโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์/นิตยสาร	3.33 (น้อย)	3.11 (น้อย)	3.07 (น้อย)	3.15 (น้อย)	2.95 (น้อย)	3.07 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน Internet	2.75 (น้อย)	2.64 (น้อย)	2.72 (น้อย)	2.77 (น้อย)	2.53 (น้อย)	2.65 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน วิทยุ	3.17 (น้อย)	2.89 (น้อย)	2.69 (น้อย)	2.96 (น้อย)	2.56 (น้อย)	2.77 (น้อย)
การให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิก	3.67 (มาก)	3.39 (น้อย)	3.38 (น้อย)	3.42 (น้อย)	3.00 (น้อย)	3.27 (น้อย)
การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ลูก/100 บาท)	3.80 (มาก)	3.50 (มาก)	3.90 (มาก)	3.62 (มาก)	3.53 (มาก)	3.63 (มาก)
การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น)	3.82 (มาก)	3.57 (มาก)	3.86 (มาก)	3.62 (มาก)	3.60 (มาก)	3.67 (มาก)
มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ	3.08 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.41 (น้อย)	3.58 (มาก)	3.45 (น้อย)	3.39 (น้อย)
มีการแจกรางวัลขณะฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น แจกรางวัลความแม่นยำกับผู้ที่ตีลงตระกร้า)	2.33 (น้อย)	2.64 (น้อย)	2.72 (น้อย)	2.88 (น้อย)	2.75 (น้อย)	2.71 (น้อย)
มีการจับรางวัลชิงโชค	2.33 (น้อย)	2.61 (น้อย)	2.59 (น้อย)	2.96 (น้อย)	2.58 (น้อย)	2.63 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.26 (น้อย)	3.10 (น้อย)	3.18 (น้อย)	3.21 (น้อย)	2.99 (น้อย)	3.11 (น้อย)

จากตารางที่ 46 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้ต่อเนื่อง โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.26, 3.10, 3.18, 3.21, 2.99)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่อง 10,000 บาท หรือต่ำกว่า ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือการ โฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.83) รองลงมาการให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.81) และการให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือ 5 ไม้/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.80)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่อง 10,001-20,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.57) รองลงมา การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือ 5 ไม้/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.50) และการโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.43)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่อง 20,001-30,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือ 5 ไม้/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.90) รองลงมา การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.86) และการโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.48)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่อง 30,001-40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมากลำดับแรก คือ การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือ 5 ไม้/100 บาท) และการให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.62) รองลงมา มีคูปองส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.58) และให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือ การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.19)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่องมากกว่า 40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.60) รองลงมา การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือ 5 ไม้/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.53) และให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือ มีคูปองส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.45)

ตารางที่ 47 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านบุคลากร จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยด้านบุคลากร	รายได้ต่อเดือน					รวม
	10,000 บาท หรือต่ำกว่า	10,001-20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	30,001-40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว	3.83 (มาก)	3.82 (มาก)	3.97 (มาก)	3.85 (มาก)	3.64 (มาก)	3.79 (มาก)
พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา	3.67 (มาก)	3.79 (มาก)	3.76 (มาก)	3.42 (น้อย)	3.40 (น้อย)	3.57 (มาก)
พนักงานมีความรู้เรื่องกีฬา กอล์ฟ และเทคโนโลยีภายใน สนามฝึกกอล์ฟ	3.67 (มาก)	3.75 (มาก)	3.72 (มาก)	3.46 (น้อย)	3.49 (น้อย)	3.59 (มาก)
พนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์	4.00 (มาก)	4.00 (มาก)	3.90 (มาก)	3.81 (มาก)	3.87 (มาก)	3.90 (มาก)
พนักงานบริการเสมอภาค	3.67 (มาก)	3.64 (มาก)	3.83 (มาก)	3.50 (มาก)	3.51 (มาก)	3.61 (มาก)
พนักงานเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า	3.50 (มาก)	3.57 (มาก)	3.76 (มาก)	3.46 (มาก)	3.47 (น้อย)	3.55 (มาก)
พนักงานมีความน่าเชื่อถือ	3.92 (มาก)	3.79 (มาก)	3.83 (มาก)	3.65 (มาก)	3.73 (มาก)	3.76 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.75 (มาก)	3.77 (มาก)	3.82 (มาก)	3.59 (มาก)	3.59 (มาก)	3.68 (มาก)

จากตารางที่ 47 พบว่าปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้ต่อเดือน โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.75, 3.77, 3.82, 3.59, 3.59)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,000 บาท หรือต่ำกว่า ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/

ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมาพนักงานมีความน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.92) และพนักงานมีความรู้
ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.83)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ย
สูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 4.00)
รองลงมาพนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.8) และ
พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา และมีความน่าเชื่อถือ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.79)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ย
สูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว
(ค่าเฉลี่ย 3.97) รองลงมาพนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.90) และพนักงาน
บริการเสมอภาค และมีความน่าเชื่อถือ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.83)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 30,001-40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ย
สูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว
(ค่าเฉลี่ย 3.85) รองลงมาพนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.81) และพนักงาน
บริการเสมอภาค (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ย
สูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.87)
รองลงมาพนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.64) และ
พนักงานบริการเสมอภาค (ค่าเฉลี่ย 3.51)

ตารางที่ 48 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	รายได้ต่อเดือน					รวม
	10,000 บาท หรือต่ำกว่า	10,001-20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	30,001-40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	
ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด)	4.08 (มาก)	4.25 (มาก)	4.24 (มาก)	4.12 (มาก)	4.20 (มาก)	4.19 (มาก)
ความทันสมัยและสวยงามของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น การตกแต่งที่ทันสมัย)	3.58 (มาก)	3.86 (มาก)	3.97 (มาก)	3.54 (มาก)	3.53 (มาก)	3.68 (มาก)
มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด	3.83 (มาก)	4.14 (มาก)	4.41 (มาก)	3.69 (มาก)	4.13 (มาก)	4.09 (มาก)
สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ (เช่น มีที่นั่งเพียงพอ)	3.50 (มาก)	3.71 (มาก)	4.10 (มาก)	3.58 (มาก)	3.98 (มาก)	3.85 (มาก)
มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน	4.17 (มาก)	4.11 (มาก)	4.28 (มาก)	4.00 (มาก)	4.04 (มาก)	4.10 (มาก)
ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ)	4.25 (มาก)	4.43 (มาก)	4.31 (มาก)	4.31 (มาก)	4.09 (มาก)	4.25 (มาก)
รูปแบบการแต่งกายพนักงาน	3.67 (มาก)	3.32 (น้อย)	3.59 (มาก)	3.12 (น้อย)	3.45 (น้อย)	3.41 (น้อย)
บริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี	3.75 (มาก)	3.64 (มาก)	3.62 (มาก)	3.46 (น้อย)	3.42 (น้อย)	3.53 (มาก)
มุมพักผ่อนหย่อนใจ เช่น หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์	3.25 (น้อย)	3.43 (น้อย)	3.38 (น้อย)	3.27 (น้อย)	3.29 (น้อย)	3.33 (น้อย)
ชื่อเสียงของสนาม	3.33 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.34 (น้อย)	3.15 (น้อย)	3.29 (น้อย)	3.27 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.74 (มาก)	3.81 (มาก)	3.92 (มาก)	3.62 (มาก)	3.74 (มาก)	3.77 (มาก)

จากตารางที่ 48 พบว่าปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถาม
ทุกรายได้ต่อเนื่อง โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.52, 3.56, 3.75, 3.55, 3.56)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่อง 10,000 บาท หรือต่ำกว่า ให้
ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ
(เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.25) รองลงมาคือความปลอดภัยใน
ทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.17) และความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้
สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.08)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่อง 10,001-20,000 บาท มีให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ย
สูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่าง
ซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.43) รองลงมาคือความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น
ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.25) และมีระบบการระบายอากาศที่ดี ไม่
อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่อง 20,001-30,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ย
สูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีระบบการระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.41) รองลงมา
คือความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย
4.31) และมีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.28)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่อง 30,001-40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ย
สูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่าง
ซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.31) รองลงมาคือความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น
ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.12) และมีความปลอดภัยในทรัพย์สิน
(ค่าเฉลี่ย 4.00)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเนื่องมากกว่า 40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ย
สูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน,
เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.20) รองลงมาคือความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น
ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.09) และมีความปลอดภัยในทรัพย์สิน
(ค่าเฉลี่ย 4.04)

ตารางที่ 49 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านกระบวนการ
จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยด้านกระบวนการ	รายได้ต่อเดือน					รวม
	10,000 บาท หรือ ต่ำกว่า	10,001- 20,000 บาท	20,001- 30,000 บาท	30,001- 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มี ผล)	
มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ ถูกต้อง	4.00 (มาก)	4.04 (มาก)	4.03 (มาก)	3.88 (มาก)	3.93 (มาก)	3.97 (มาก)
มีการจัดคิว(ลำดับมาก่อน-หลัง) เมื่อรอรับบริการ	3.75 (มาก)	4.11 (มาก)	3.93 (มาก)	3.77 (มาก)	3.76 (มาก)	3.86 (มาก)
มีความรวดเร็วในการซื้อลูก กอล์ฟ	3.83 (มาก)	4.14 (มาก)	4.10 (มาก)	3.92 (มาก)	3.96 (มาก)	4.01 (มาก)
มีความรวดเร็วในการชำระเงิน	3.67 (มาก)	4.00 (มาก)	4.03 (มาก)	3.96 (มาก)	3.96 (มาก)	3.96 (มาก)
มีความรวดเร็วในการเก็บลูก กอล์ฟ	3.92 (มาก)	4.25 (มาก)	4.14 (มาก)	4.08 (มาก)	4.05 (มาก)	4.10 (มาก)
มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการ กับลูกค้าที่รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บ ลูกกอล์ฟ)	4.08 (มาก)	3.89 (มาก)	3.93 (มาก)	3.88 (มาก)	3.87 (มาก)	3.91 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	3.88 (มาก)	4.07 (มาก)	4.03 (มาก)	3.92 (มาก)	3.92 (มาก)	3.97 (มาก)

จากตารางที่ 49 พบว่าปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกรายได้
ต่อเดือน โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.88, 4.07, 4.03, 3.92, 3.92)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,000 บาท หรือต่ำกว่า ให้
ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้า
ที่รวดเร็ว ชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ) (ค่าเฉลี่ย 4.08) รองลงมา มีการคิด
ค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 4.00) และมีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.92)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.25) รองลงมา มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.14) และมีการจัดคิว (ลำดับก่อน-หลัง) เมื่อรอรับบริการ (ค่าเฉลี่ย 4.11)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.14) รองลงมา มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.10) และมีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง และมีความรวดเร็วในการชำระเงิน เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.03)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือน 30,001-40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.08) รองลงมา มีความรวดเร็วในการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 3.96) และมีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.92)

ผู้ตอบแบบสอบถามรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.05) รองลงมา มีความรวดเร็วในการชำระเงิน และมีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.96) และมีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 3.93)

4.3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้สนาม
ฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดลำปาง จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ตารางที่ 50 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ
จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ	สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ			
	เขลางค์ นคร	บ้านดง	กนกวิมาน สปอร์ต คลับ	อื่นๆ
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า)	4.20 (มาก)	4.13 (มาก)	4.13 (มาก)	4.02 (มาก)
ปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย)	3.98 (มาก)	3.93 (มาก)	3.95 (มาก)	3.94 (มาก)
ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา)	4.16 (มาก)	4.13 (มาก)	4.17 (มาก)	4.13 (มาก)
ความเหมือนจริงของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ทำกรีน, บ่อทราย, น้ำในสนาม)	3.73 (มาก)	3.73 (มาก)	3.80 (มาก)	3.69 (มาก)
คุณภาพแผ่นหญ้าเทียมสำหรับรองตี	3.71 (มาก)	3.78 (มาก)	3.76 (มาก)	3.63 (มาก)
มีกรีนสำหรับซ้อมพัต/ชิพ	3.75 (มาก)	3.75 (มาก)	3.75 (มาก)	3.68 (มาก)
มีบ่อทรายสำหรับซ้อมระเบิดทราย	3.20 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.24 (น้อย)	3.15 (น้อย)
มีเครื่องตั้งลูกกอล์ฟ	3.28 (น้อย)	3.37 (น้อย)	3.29 (น้อย)	3.27 (น้อย)
มีผู้ฝึกสอนกอล์ฟ	3.45 (น้อย)	3.46 (น้อย)	3.41 (น้อย)	3.50 (มาก)
มีร้านอาหาร	3.59 (มาก)	3.61 (มาก)	3.53 (มาก)	3.60 (มาก)

ตารางที่ 50 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ	สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ			
	เขलगค์ นคร	บ้านดง	กนกวิมาน สปอร์ต คลับ	อื่นๆ
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
มีร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ	3.56 (มาก)	3.52 (มาก)	3.51 (มาก)	3.69 (มาก)
มีป้ายบอกระยะที่ถูกต้องและชัดเจนตามความเป็นจริงที่ได้แจ้งไว้	3.37 (น้อย)	3.44 (น้อย)	3.44 (น้อย)	3.39 (น้อย)
มีโรงเรียนสอนการเล่นกอล์ฟให้แก่กอล์ฟเยาวชนและผู้สนใจเพื่อฝึกทักษะการเล่น	2.62 (น้อย)	2.61 (น้อย)	2.52 (น้อย)	2.60 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.58 (มาก)	3.59 (มาก)	3.58 (มาก)	3.56 (มาก)

สนามอื่นๆ ได้แก่ สนามโยนก สนามการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแม่เมาะ

จากตารางที่ 50 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการทุกสนามกอล์ฟ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.58, 3.59, 3.58, 3.56)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟเขलगค์นคร ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือคุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.20) รองลงมา ความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.16) และปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย) (ค่าเฉลี่ย 3.98)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามบ้านดง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือคุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) และความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.13) รองลงมา ปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย) (ค่าเฉลี่ย 3.93) และคุณภาพแผ่นหญ้าเทียมสำหรับรองตี (ค่าเฉลี่ย 3.78)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกนกวิมานสปอร์ตคลับ และอื่นๆ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือความยาวของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (350 หลา, 300 หลา, 250 หลา) (ค่าเฉลี่ย 4.17, 4.13) รองลงมา คุณภาพลูกกอล์ฟ (ใหม่,เก่า) (ค่าเฉลี่ย 4.13, 4.02) และปริมาณช่องฝึกซ้อมกอล์ฟ (มาก,น้อย) (ค่าเฉลี่ย 3.95, 3.94)

ตารางที่ 51 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านราคา	สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ			
	เขลางค์นคร	บ้านดง	กนกวิมานสปอร์ตคลับ	อื่นๆ
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด	3.84 (มาก)	3.89 (มาก)	3.95 (มาก)	3.89 (มาก)
ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร	3.49 (น้อย)	3.48 (น้อย)	3.45 (น้อย)	3.47 (น้อย)
กำหนดราคาขายที่ชัดเจน	3.68 (มาก)	3.72 (มาก)	3.68 (มาก)	3.61 (มาก)
รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต	3.24 (น้อย)	3.22 (น้อย)	3.33 (น้อย)	3.45 (น้อย)
ราคาร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ	3.16 (น้อย)	3.12 (น้อย)	3.15 (น้อย)	3.24 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.48 (น้อย)	3.48 (น้อย)	3.51 (มาก)	3.53 (มาก)

สนามอื่นๆ ได้แก่ สนามโยนก สนามกรไฟฟ้าฝ่ายผลิตแม่เมาะ

จากตารางที่ 51 พบว่าปัจจัยด้านราคา ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟเขลางค์นคร และบ้านดง โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.48, 3.48) ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟกนกวิมานสปอร์ตคลับ และอื่นๆ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51, 3.53)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการทุกสนามกอล์ฟ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ราคาลูกกอล์ฟต่อถาด (ค่าเฉลี่ย 3.84, 3.89, 3.95, 3.89) รองลงมา กำหนดราคาขายที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.68, 3.72, 3.68, 3.61) และให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือ ราคาเครื่องดื่ม/อาหาร (ค่าเฉลี่ย 3.49, 3.48, 3.45, 3.47)

ตารางที่ 52 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย	สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ			
	เขलगค์นคร	บ้านดง	กนกวิมานสปอร์ตคลับ	อื่นๆ
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย	3.66 (มาก)	3.65 (มาก)	3.92 (มาก)	3.79 (มาก)
ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่ทำงาน	2.75 (น้อย)	2.75 (น้อย)	2.95 (น้อย)	2.77 (น้อย)
สถานที่จอดรถสะดวก	3.86 (มาก)	3.90 (มาก)	3.73 (มาก)	3.81 (มาก)
มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด)	4.07 (มาก)	4.11 (มาก)	3.96 (มาก)	3.98 (มาก)
สามารถจองเวลาทางโทรศัพท์ได้	3.35 (น้อย)	3.35 (น้อย)	3.44 (น้อย)	3.32 (น้อย)
เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	3.86 (มาก)	3.94 (มาก)	3.72 (มาก)	3.82 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.59 (มาก)	3.62 (มาก)	3.62 (มาก)	3.58 (มาก)

สนามอื่นๆ ได้แก่ สนามโยนก สนามการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแม่เมาะ

จากตารางที่ 53 พบว่าปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการทุกสนามกอล์ฟ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59, 3.62, 3.62, 3.58)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟ เขलगค์นคร ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.07) รองลงมา สถานที่จอดรถสะดวก และเวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.86) และ ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 3.66)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟบ้านดง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 4.11) รองลงมา เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.94) และ ที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 3.65)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟกนกวิมานสปอร์ตคลับ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 3.96) รองลงมาที่ตั้งสนามฝึกซ้อมกอล์ฟใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 3.92) และสถานที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.73)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟอื่นๆ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ มีการคมนาคมที่สะดวก(รถไม่ติด) (ค่าเฉลี่ย 3.98) รองลงมา เวลาเปิด-ปิด สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.82) และ สถานที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.81)

ตารางที่ 53 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ			
	เขลางค์ นคร	บ้านดง	กนกวิมาน สปอร์ต คลับ	อื่นๆ
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
การโฆษณาผ่านใบปลิว/แผ่นพับ	3.05 (น้อย)	3.00 (น้อย)	3.05 (น้อย)	2.79 (น้อย)
การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา	3.35 (น้อย)	3.34 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.15 (น้อย)
การโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์/นิตยสาร	3.08 (น้อย)	3.08 (น้อย)	3.11 (น้อย)	2.95 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน Internet	2.61 (น้อย)	2.54 (น้อย)	2.72 (น้อย)	2.52 (น้อย)
การโฆษณาผ่าน วิทยุ	2.77 (น้อย)	2.69 (น้อย)	2.80 (น้อย)	2.65 (น้อย)
การให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิก	3.28 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.41 (น้อย)	3.13 (น้อย)
การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อ 5 ลูก/100 บาท)	3.66 (มาก)	3.62 (มาก)	3.65 (มาก)	3.58 (มาก)
การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่า ราคาช่วงเย็น)	3.67 (มาก)	3.68 (มาก)	3.63 (มาก)	3.61 (มาก)
มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ	3.41 (น้อย)	3.37 (น้อย)	3.55 (มาก)	3.47 (น้อย)
มีการแจกรางวัลขณะฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น แจก รางวัลความแม่นยำกับผู้ที่ตีลงตระกร้า)	2.65 (น้อย)	2.63 (น้อย)	2.84 (น้อย)	2.68 (น้อย)
มีการจับรางวัลชิงโชค	2.58 (น้อย)	2.56 (น้อย)	2.80 (น้อย)	2.56 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.10 (น้อย)	3.07 (น้อย)	3.16 (น้อย)	3.01 (น้อย)

สนามอื่นๆ ได้แก่ สนามโยนก สนามการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแม่เมาะ

จากตารางที่ 52 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการทุกสนามกอล์ฟ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 3.10, 3.07, 3.16, 3.01)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟ เขตวงคันคร บ้านดง และอื่นๆ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือการให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.67, 3.68, 3.61) รองลงมา การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือ 5 ถาด/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.66, 3.62, 3.58) และให้ระดับที่มีผลในระดับน้อยคือ มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.41, 3.37, 3.47) เหมือนกัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟวิมานสปอร์ตคลับ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ การให้ส่วนลดเมื่อซื้อลูกกอล์ฟเป็นชุด (เช่น ซื้อมือ 5 ถาด/100 บาท) (ค่าเฉลี่ย 3.65) รองลงมา การให้ส่วนลดตามเวลา (เช่น ราคาช่วงเช้าถูกกว่าราคาช่วงเย็น) (ค่าเฉลี่ย 3.63) และ มีคู่มือส่วนลดลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 3.55)

ตารางที่ 54 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านบุคลากร จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านบุคลากร	สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ			
	เขลางค์นคร	บ้านดง	กนกวิมานสปอร์ตคลับ	อื่นๆ
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
พนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว	3.76 (มาก)	3.87 (มาก)	3.76 (มาก)	3.68 (มาก)
พนักงานเอาใจใส่ต่อปัญหา	3.56 (มาก)	3.62 (มาก)	3.49 (น้อย)	3.44 (น้อย)
พนักงานมีความรู้เรื่องกีฬากอล์ฟ และเทคโนโลยีภายในสนามฝึกกอล์ฟ	3.59 (มาก)	3.65 (มาก)	3.53 (มาก)	3.48 (น้อย)
พนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์	3.92 (มาก)	4.01 (มาก)	3.83 (มาก)	3.90 (มาก)
พนักงานบริการเสมอภาค	3.59 (มาก)	3.67 (มาก)	3.51 (มาก)	3.52 (มาก)
พนักงานเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า	3.53 (มาก)	3.58 (มาก)	3.52 (มาก)	3.52 (มาก)
พนักงานมีความน่าเชื่อถือ	3.79 (มาก)	3.81 (มาก)	3.73 (มาก)	3.77 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.68 (มาก)	3.75 (มาก)	3.62 (มาก)	3.62 (มาก)

สนามอื่นๆ ได้แก่ สนามโยนก สนามการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแม่เมาะ

จากตารางที่ 54 พบว่าปัจจัยด้านบุคลากร ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการทุกสนามกอล์ฟ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68, 3.75, 3.62, 3.62)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟ เขลางค์นคร บ้านดง และอื่นๆ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือพนักงานสุภาพ/อัยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.92, 4.01, 3.90) รองลงมา พนักงานมีความน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.79, 3.81) และพนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.76, 3.77)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟกวิมานสปอร์ตคลับ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ พนักงานสุภาพ/อัยยาศัยดี/มีมารยาท/ซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.83) รองลงมาพนักงานมีความรู้ขั้นตอนการให้บริการ/ให้บริการอย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.76) และพนักงานมีความน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.73)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 55 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ
จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ			
	เขลางค์ นคร	บ้านดง	กนกวิมาน สปอร์ต คลับ	อื่นๆ
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด)	4.21 (มาก)	4.26 (มาก)	4.13 (มาก)	4.15 (มาก)
ความทันสมัยและสวยงามของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น การตกแต่งที่ทันสมัย)	3.67 (มาก)	3.67 (มาก)	3.63 (มาก)	3.47 (น้อย)
มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด	4.11 (มาก)	4.14 (มาก)	3.96 (มาก)	4.00 (มาก)
สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ(เช่นมีที่นั่งเพียงพอ)	3.85 (มาก)	3.90 (มาก)	3.79 (มาก)	3.85 (มาก)
มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน	4.09 (มาก)	4.16 (มาก)	4.01 (มาก)	4.05 (มาก)
ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความ ห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ)	4.23 (มาก)	4.32 (มาก)	4.23 (มาก)	4.23 (มาก)
รูปแบบการแต่งกายพนักงาน	3.37 (น้อย)	3.42 (น้อย)	3.32 (น้อย)	3.35 (น้อย)
บริการน้ำดื่มและกาแฟฟรี	3.47 (น้อย)	3.50 (มาก)	3.55 (มาก)	3.35 (น้อย)
มุมพักผ่อนหย่อนใจ เช่น หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์	3.27 (น้อย)	3.21 (น้อย)	3.43 (น้อย)	3.24 (น้อย)
ชื่อเสียงของสนาม	3.22 (น้อย)	3.24 (น้อย)	3.25 (น้อย)	3.23 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.75 (มาก)	3.78 (มาก)	3.73 (มาก)	3.69 (มาก)

สนามอื่นๆ ได้แก่ สนามโยนก สนามกรไฟฟ้าฝ่ายผลิตแม่เมาะ

จากตารางที่ 55 พบว่าปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ใช้บริการทุกสนามกอล์ฟ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.75, 3.78, 3.73, 3.69)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟ เขตวงคันคร ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.23) รองลงมา ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.21) และมีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.11)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟ บ้านคงให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.26) รองลงมา มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.16) และมีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟกนกวิมานสปอร์ตคลับ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.23) รองลงมา ความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.13) และ มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.01)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟอื่นๆ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือ ความปลอดภัยในขณะที่ฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ความห่างระหว่างซ้อมฝึกซ้อมมีความห่างพอ) (ค่าเฉลี่ย 4.23) รองลงมาความสะอาดของสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ (เช่น ห้องน้ำ, ทางเดิน, เก้าอี้สำหรับนั่งพักสะอาด) (ค่าเฉลี่ย 4.15) และ มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน (ค่าเฉลี่ย 4.00)

ตารางที่ 56 แสดงค่าเฉลี่ยและระดับที่มีผลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านกระบวนการ จำแนกตามสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ			
	เขลางค์นคร	บ้านดง	กนกวิมานสปอร์ตคลับ	อื่นๆ
	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)	ค่าเฉลี่ย (ระดับที่มีผล)
มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง	3.97 (มาก)	4.04 (มาก)	3.92 (มาก)	3.94 (มาก)
มีการจัดคิว(ลำดับมาก่อน-หลัง) เมื่อรอรับบริการ	3.83 (มาก)	3.87 (มาก)	3.84 (มาก)	3.71 (มาก)
มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ	4.01 (มาก)	4.01 (มาก)	4.01 (มาก)	4.00 (มาก)
มีความรวดเร็วในการชำระเงิน	3.96 (มาก)	3.98 (มาก)	3.96 (มาก)	3.97 (มาก)
มีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ	4.10 (มาก)	4.13 (มาก)	4.15 (มาก)	4.10 (มาก)
มีการแจ้งข่าวสารการให้บริการกับลูกค้าที่รวดเร็วชัดเจน (เช่น วันหยุดให้บริการ, เวลาการเก็บลูกกอล์ฟ)	3.95 (มาก)	3.97 (มาก)	3.91 (มาก)	3.89 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.97 (มาก)	4.00 (มาก)	3.96 (มาก)	3.93 (มาก)

สนามอื่นๆ ได้แก่ สนามโยนก สนามการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแม่เมาะ

จากตารางที่ 56 พบว่าปัจจัยด้านกระบวนการ ที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการทุกสนามกอล์ฟ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.97, 4.00, 3.96, 3.93)

ปัจจัยย่อย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟ เขลางค์นคร ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือมีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.10) รองลงมา มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.01) และมีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 3.97)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟ บ้านดง ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือมีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.13) รองลงมา มีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 4.04) และ มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.01)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการสนามกอล์ฟกนกวิมานสปอร์ตคลับ และอื่นๆ ให้ระดับที่มีผลมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมาก 3 ลำดับแรก คือมีความรวดเร็วในการเก็บลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.15,4.10) รองลงมา มีความรวดเร็วในการซื้อลูกกอล์ฟ (ค่าเฉลี่ย 4.01,4.00) และมีการคิดค่าบริการ/ชำระเงินที่ถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 3.96,3.97)

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai umbrella (parasol). The entire emblem is enclosed within a circular border. The Thai text 'มหาวิทยาลัยเชียงใหม่' is written along the top inner edge of the circle, and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' is written along the bottom inner edge. There are decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved