**ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมเพื่อการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัย ที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร**

พรรณปพร จันทร์ฉาย1, ดร.ธมินทรา เบญจาธิกุล2

1คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี

2 บริษัท สำเพ็งสแควร์ จำกัด

1pookie1500@hotmail.com

**บทคัดย่อ**

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมเพื่อการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรีของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร ซึ่งงานวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง จำนวน 270 คน มีอายุระหว่าง 21-25 ปี จำนวน 124 คน ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามคือ ระดับปริญญาตรี จำนวน 212 คน และมีรายได้ต่อเดือน 10,00บาท ขึ้นไป จำนวน 155 คน ข้อคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการตัดสินใจของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่เดินทางไปท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี พบว่า นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรีโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการท่องเที่ยวมาอันดับที่หนึ่ง จำนวนวันที่มาท่องเที่ยว 1-2 วัน ช่วงเวลาที่นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยเลือกเดินทางมาท่องเที่ยวจะเป็นช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์และเลือกเดินทางกับเพื่อน โดยใช้เวลาพักแรม 1 คืนมา ราคาห้องพักที่ตัดสินใจเลือกอยู่ที่ 500-1,000 บาทต่อคน ในข้อเหตุผลที่เลือกเดินมาท่องเที่ยวเนื่องจากการเดินทางไม่ไกลจากกรุงเทพฯ มากนัก และค่าใช้จ่ายในการเดินทางท่องเที่ยวประมาณการแต่ละครั้งอยู่ในช่วงระหว่าง1,001 - 5,000 บาท ต่อคน ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับระดับคิดเห็นด้านส่วนผสมทางการตลาด 7P’s ของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรีในภาพรวมอยู่ในระดับมากทุกด้าน เมื่อเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย คือ ด้านผลิตภัณฑ์มาเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านกระบวนการให้บริการ มีระดับมากเท่ากัน รองลงมาคือด้านสถานที่ รองลงมาคือด้านบุคลากรและด้านลักษณะทางกายภาพมีระดับที่เท่ากัน และน้อยที่สุดคือด้านราคา

**คำสำคัญ :** การตัดสินใจ,พฤติกรรมนักท่องเที่ยว,นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัย, ที่พักแรม, ส่วนผสมทางการ 7P’S, อำเภอบางแสนจังหวัดชลบุรี

**Factors affecting the decision to select accommodation for tourism in Bangsaen District Chonburi province of university students Living in Thawi Watthana District, Bangkok**

Punnapaporn Chanchai1, Dr.ThaminTra Benjathikul2

1Liberal arts Bangkok Thonburi University

2Sampeng Square Co.,Ltd

1pookie1500@hotmail.com

**Abstract**

The purpose of this research to study the factors that affect the decision to choose a hotel for tourism in Bangsaen District Chonburi province of university students living in Thawi Watthana district Bangkok. Which this research is quantitative research the samples used in this study were university students living in Thawi Watthana district. Bangkok, 400 people. The research found that Most of the respondents were 270 female (270 people), aged between 21-25 years old (124 people), undergraduate degrees (212 people), having a monthly income of 10,00 baht or more (155 persons). Questions regarding decision making behavior of university students traveling to Bangsaen District Chonburi province found that most university students come to travel in Bangsaen District Chon Buri Province with the objective of tourism comes first. The number of days traveled for 1-2 days is number one. The time period that university students choose to travel to be on weekends and travel with friends and stay 1 night for travel. The price of the room chosen is 500-1,000 baht per person, based on the reasons for choosing to travel as it is not too far from Bangkok and the estimated cost of each trip is between 1,001 - 5,000 baht per person. The results of the analysis of the averages and standard deviations about the university's 7P’s marketing mix of university students on their decision to stay in Bangsaen District Chonburi province, in general, is in a high level in all aspects. When ordering in descending order, the product side comes first. Next is marketing promotion. And the service process aspect Have the same high level Next is the location. Followed by the personnel and physical characteristics are equal. And the least is the price.

**Keywords:** decision making, tourist behavior, university students, Accommodation, Marketing Mix 7P’S, Bangsaen District, Chon Buri Province

**บทนำ**

หากกล่าวถึงการท่องเที่ยว จะเห็นได้ว่าการท่องเที่ยวของไทยยังได้รับการกระตุ้นจากภาครัฐมาอย่างต่อเนื่องทั้งการส่งเสริมการท่องเที่ยวแก่นักท่องเที่ยวต่างประเทศ และนักท่องเที่ยวไทยด้วยมาตรการต่าง ๆ เช่น การท่องเที่ยวเมืองรอง การเดินทางท่องเที่ยวในวันธรรมดา ที่ภาครัฐพยายามออกโครงการต่าง ๆ มาเพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยวให้กับนักท่องเที่ยวหรือคนไทยทุกช่วงอายุ ระดับอาชีพ และรายได้ หากกล่าวถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวที่ยังคงมีกำลังซื้อและกำลังท่องเที่ยวนั้นคงหนีไม่พ้นประชากรกลุ่มวัยรุ่นและวันทำงาน ซึ่งธุรกิจโดยทั่วไปจะมองว่านักท่องเที่ยววัยทำงานจะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อมากกว่ากลุ่มนักท่องเที่ยววัยกำลังศึกษา เช่นนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัย แต่หากมองอีกด้านด้วยปัจจัยในการดำรงชีวิตและค่าใช้จ่ายในการดำเนินชีวิตในปัจจุบันอาจจะทำให้การตัดสินใจในการท่องเที่ยวของคนวัยทำงานนั้นเกิดขึ้นยากหรือลดลง ทั้งนี้หากหันกลับมามองที่กลุ่มนักศึกษาเราจะเห็นว่าธุรกิจหลายประเภทเช่นโรงภาพยนตร์จะมีสิทธิ์พิเศษหรือบัตรสมาชิก คูปอง หรืออื่น ๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายกับกลุ่มตลาดกลุ่มนี้ เนื่องจากกลุ่มวัยรุ่นแม้จะมีกำลังใช้จ่ายน้อยแต่มีการตัดสินใจที่เร็วและกล้าจับจ่ายใช้สอย ทั้งนี้อำเภอบางแสนจังหวัดชลบุรีเป็นสถานต่างอากาศยอดนิยมของไทยมาตั้งแต่อดีต ด้วยเหตุผลหลายประกาศ เช่นการเป็นเมืองอุตสาหกรรม เมืองท่องเที่ยว มีสถานบันการศึกษา การเดินทางไปจากกรุงเทพที่สะดวก การใช้เงินในการท่องเที่ยวอาจไม่ต้องใช้เงินจำนวนมาก ทำให้ชายหาดบางแสนเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวชาวไทยมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เมื่อเกิดการเดินทางท่องเที่ยวไปยังแหล่งท่องเที่ยวสิ่งหนึ่งที่ต้องควบคู่มากับแหล่งท่องเที่ยวคือธุรกิจที่พัก

ซึ่งปัจจุบันธุรกิจบริการด้านที่พักแรม (Accommodation) ได้มีการจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรมไทย (Thai Standard Industrial Classification; TSIC Rev. 4, ปี 2551) เป็น การจัดที่พักแรมแบบให้เช่าเป็นรายวันหรือรายสัปดาห์สาหรับผู้ที่มาพักแรม ระยะสั้น โดยรวมถึงห้องพักแขกและห้องชุดที่มีการตกแต่งพร้อมเข้าพัก หรือห้องชุดพร้อมเครื่องครัว โดยมีหรือไม่มีแม่บ้านให้บริการก็ตาม และอาจรวมถึงการให้บริการอื่นๆ เช่น การให้บริการอาหารและเครื่องดื่มที่จอดรถ บริการซักรีด สระว่ายน้า และห้องออกกำลังกาย สิ่งอำนวยความสะดวก ด้านนันทนาการ และห้องประชุม รวมถึงที่พักที่จัดโดย โรงแรม โรงแรมรีสอร์ท โรงแรมห้องชุด ที่พักและโรงแรมริมทางหลวงโดยไม่รวมเกสต์เฮ้าส์ ที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบท (Home Stay) และที่พักแรมอื่นๆ ที่นอกเหนือจากที่กล่าวมา ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทเป็นธุรกิจบริการธุรกิจหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างมากในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทยที่นับเป็นอุตสาหกรรมที่สร้างรายได้ให้กับประเทศมากกว่า 9 แสนล้านบาท ธุรกิจบริการนับว่าเป็นธุรกิจหนึ่งที่สร้างรายได้จำนวนมากให้ผู้ประกอบการ รวมถึงก่อให้เกิดการจ้างงานต่อประเทศอย่างมหาศาล ธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรมและธุรกิจบริการจึงจำเป็นต้องศึกษา ปรับปรุง พัฒนา อยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ตรงกับความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุด โดยความพึงพอใจเกิดได้จากการได้รับความประทับใจจากการได้รับบริการที่ตรงหรือเหนือความคาดหวังไว้ (จติกา คุ้มเรือน, 2559) ซึ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวประเภทนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยอาจจะยังมีรายได้ไม่มากทำให้ปัจจัยในการเลือกสถานที่พักแรมมีน้อยกว่ากลุ่มอื่น ๆ หากธุรกิจโรงแรมหรือที่พักหันมาพัฒนาธุรกิจที่พักเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ก็น่าจะส่งผลต่อธุรกิจที่พักแรมละการท่องเที่ยวอีกทางหนึ่ง

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นผู้วิจัยสนใจในการศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมเพื่อการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัย ที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร

**วัตถุประสงค์ของการวิจัย**

 1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักท่องเที่ยวระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร

 2. เพื่อศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมเพื่อการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักท่องเที่ยวระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร

3. เพื่อนำผลวิจัยที่ได้มาเป็นแนวทางในการพัฒนาการจัดการธุรกิจที่พักสำหรับประชากรกลุ่มวัยรุ่น หรือนักศึกษา

**การทบทวนวรรณกรรม**

 การวิจัยในครั้งนี้มีการศึกษาเรื่องที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

**แนวคิดเกี่ยวกับประชากร ด้านอายุ**

ปัจจัยด้านอายุก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่มีความสำคัญ ซึ่งปัจจัยทางอายุก็สามารถเป็นตัวกำหนดการตัดสินใจและวุฒิภาวะในการใช้ชีวิตรวมถึงพฤติกรรมและความคิดอีกด้วย นอกจากนี้ยังเป็นตัวแปลที่สามารถเปลี่ยนไปไดตามกาลเวลา คนที่มีอายุน้อยกว่าอาจจะมีการตัดสินใจที่มีอารมณ์เข้ามาเป็นส่วนเกี่ยวข้องมากกว่า และคนที่มีอายุน้อยกว่าจะมีความคิดที่ค่านิยมมากกว่าคนที่มีอายุมาก รวมไปถึงกลุ่มคนที่มีอายุน้อยจะเป็นกลุ่มที่มองโลกในแงดีมากกว่าและยึดถือในอุดมการณของตัวเองเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มคนที่มีอายุมากกว่า (กิ่งแกว ทรัพย์พระวงศ์, 2546 อ้างอิงใน วศิน สันหกรณ์ 2557 หน้า 9)

**ความหมายของโรงแรม**

โรงแรม (Hotels) คำว่าโรงแรมเป็นคำทั่วๆไป อาจหมายถึงหลายสิ่งหลายอย่างตั้งแต่บ้านพักที่มีเพียง 10 ห้องพัก ไปจนถึงอาคารขนาดใหญ่ที่มีห้องพักพันห้องขึ้นไป รวมทั้งห้องประชุมสัมมนาขนาดใหญ่ พร้อมอุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่างๆ สนามกีฬาหรือสถานที่เพื่อการพักผ่อน เช่น สระว่ายน้ำสนามเทนนิส และห้องพักบริการตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมทั้ง ภัตตาคารร้านอาหร และบาร์ที่ให้บริการความบันเทิงทั้งหลาย โรงแรมยังสามารถจำแนก ออกเป็นโรงแรมตามประเพณีนิยม โดยโรงแรมสำหรับนักธุรกิจ โรแรมตามสถานที่พักตากอากาศ และ โรงแรมสนามบินเป็นต้น (วิศนี พูนผล,2556 หน้า 24)

**แนวคิดเกี่ยวกับการท่องเที่ยวและพฤติกรรมนักท่องเที่ยว**

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับการท่องเที่ยวว่า การท่องเที่ยว (Tourism) เป็นคำที่มี ความหมายกว้างขวางครอบคลุมการเดินทางเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจการเล่นกีฬาการติดต่อธุรกิจ ตลอดจนการเยี่ยมเยือนญาติพี่น้อง (2545 อ้างอิงใน กฤช เตชะประเสริฐ,2556 หน้า 11)ในขณะที่พฤติกรรมนักท่องเที่ยว  เป็นการกระทำทุกอย่างของนักท่องเที่ยวไม่ว่าการกระทำนั้นนักท่องเที่ยวจะรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม  และบุคคลอื่นจะสังเกตุการณ์กระทำนั้นได้หรือไม่ก็ตามก็เพื่อมุ่งตอบสนองสิ่งใดสิ่งหนึ่งในสภาพการณ์ใดสภาพการณ์หนึ่ง  โดยพฤติกรรมภายนอกของนักท่องเที่ยว (Tourist’s Overt Behavior) เป็นพฤติกรรมที่ผู้อื่นสังเกตได้โดยอาศัยประสาทสัมผัส  ส่วนพฤติกรรมภายในของนักท่องเที่ยว (Tourist’s Covert Behavior) เป็นการทำงานของอวัยวะต่างๆ ภายในร่างกายรวมทั้งความรู้สึกนึกคิดและอารมณ์ที่ถูกควบคุมอยู่ภายในจะมีความสัมพันธ์กันโดยพฤติกรรมภายในจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมภายนอกเป็นส่วนใหญ่(รัตนชัย ดาบุตร,ออนไลน์)

**ส่วนประสมทางการตลาด**

 ชัยสมพล ชาวประเสริฐ (2548 หน้า18 อ้างอิงใน วิศนี พูนผล,2556 หน้า 24) อธิบายเกี่ยวกับแนวคิดส่วนประสมการตลาดบริการ มีองค์ประกอบดังนี้

1.ผลิตภัณฑ์ (Product) 2.ราคา (Price) 3.การจัดจําหน่าย (Place) 4.การส่งเสริมการตลาด (Promotion) 5.บุคคล (People) 6.กระบวนการ (Process) 7.ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) (รวีวรรณ เพ็ชรคง, 2551อ้างอิงใน วิศนี พูนผล,2556 หน้า 27)

**วิธีดำเนินการวิจัย**

**1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้** คือ กลุ่มนักศึกษาที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างจากบริเวณมหาวิทยาลัยที่ตั้งอยู่ในเขตทวีวัฒนา ทั้งนี้ผู้วิจัยไม่สามารถประมาณกลุ่มนักศึกษาในมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ของเขตทวีวัฒนาได้ ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง โดยสำรวจจากนักศึกษาที่ศึกษาอยู่ที่มหาวิทยาลัยในเขตทวีวัฒนา โดยใช้ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสำรวจจำนวน 400 ตัวอย่าง โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างในการศึกษาวิจัยแบบบังเอิญ

**2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล** คือ แบบสอบถามนักศึกษาเป็นแบบสอบถามปลายปิดโดยแบ่งออกเป็น 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของนักศึกษาเป็นการเลือกตอบแบบสอบถามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยสอบถามเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษาและรายได้ต่อเดือน ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักท่องเที่ยวระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร ตอนที่ 3 ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมเพื่อการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักท่องเที่ยวระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร

**3. การรวบรวมข้อมูล** ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร แล้วจึงนำข้อมูลที่ได้มาตรวจสอบความถูกต้องความสมบูรณ์ของคำตอบ และลงรหัสในแต่ละข้อ เพื่อนำไปวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

**4. การวิเคราะห์ข้อมูล** การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS วิเคราะห์โดยใช้สถิติ ดังนี้ **การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา** (Descriptive Statistics) การอธิบายและวิเคราะห์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป ซึ่งข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และรายได้ต่อเดือน โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบ ตารางแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) การอธิบายและวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นของเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาด (7Ps) ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมเพื่อการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักท่องเที่ยวระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร โดยนำเสนอในรูปแบบของค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

**ผลการวิจัย**

 **ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของนักท่องเที่ยว**

จากการศึกษาการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง จำนวน 270 คน (67.50) มีอายุระหว่าง 21-25 ปี จำนวน 124 คน (31.00) ระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 212 (53.00) มีรายได้ต่อเดือน 10,00บาท ขึ้นไป จำนวน 155 คน (38.80)

**ส่วนที่2 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล**

พฤติกรรมการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานครจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร พบว่า นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรีโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการท่องเที่ยวมาอันดับที่หนึ่ง จำนวนวันที่มาท่องเที่ยว 1-2 วันมาเป็นอันดับหนึ่ง ช่วงเวลาที่นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยเลือกเดินทางมาท่องเที่ยวจะเป็นช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์และเลือกเดินทางกับเพื่อนมาเป็นอันดับหนึ่ง โดยใช้เวลาพักแรม 1 คืนมาเป็นอันดับหนึ่ง ราคาห้องพักที่ตัดสินใจเลือกอยู่ที่ 500-1,000 บาทต่อคน ในข้อเหตุผลที่เลือกเดินมาท่องเที่ยวเนื่องจากการเดินทางไม่ไกลจากกรุงเทพฯ มากนัก และค่าใช้จ่ายในการเดินทางท่องเที่ยวประมาณการแต่ละครั้งอยู่ในช่วงระหว่าง1,001 - 5,000 บาท ต่อคน

**ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับระดับคิดเห็นด้านส่วนผสมทางการตลาด 7P’s ของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี**

ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับระดับคิดเห็นด้านส่วนผสมทางการตลาด 7P’s ของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี ในภาพรวมอยู่ในระดับมากทุกด้าน เมื่อเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย คือ 1.ด้านผลิตภัณฑ์มาเป็นอันดับหนึ่งอยู่ในระดับ 3.87 รองลงมาคือ 2.ด้านการส่งเสริมการตลาด และ3. ด้านกระบวนการให้บริการ มีระดับมากเท่ากัน อยู่ในระดับ 3.67 รองลงมาคือ 4. ด้านสถานที่ อยู่ในระดับ 3.66 รองลงมาคือ 5.ด้านบุคลากรและ6.ด้านลักษณะทางกายภาพมีระดับที่เท่ากัน อยู่ในระดับ 3.62 และน้อยที่สุดคือด้านราคา อยู่ในระดับ 3.56

**อภิปรายผล**

 การศึกษาวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมเพื่อการท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรีของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร ซึ่งงานวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ คือ นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่อาศัยอยู่ในเขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง จำนวน 270 คน มีอายุระหว่าง 21-25 ปี จำนวน 124 คน ระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 212 มีรายได้ต่อเดือน 10,00บาท ขึ้นไป จำนวน 155 คน ข้อคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการตัดสินใจของนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี พบว่า นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวในอำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรีโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการท่องเที่ยวมาอันดับที่หนึ่ง จำนวนวันที่มาท่องเที่ยว 1-2 วันมาเป็นอันดับหนึ่ง ช่วงเวลาที่นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยเลือกเดินทางมาท่องเที่ยวจะเป็นช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์และเลือกเดินทางกับเพื่อนมาเป็นอันดับหนึ่ง โดยใช้เวลาพักแรม 1 คืนมาเป็นอันดับหนึ่ง ราคาห้องพักที่ตัดสินใจเลือกอยู่ที่ 500-1,000 บาทต่อคน ในข้อเหตุผลที่เลือกเดินมาท่องเที่ยวเนื่องจากการเดินทางไม่ไกลจากกรุงเทพฯ มากนัก และค่าใช้จ่ายในการเดินทางท่องเที่ยวประมาณการแต่ละครั้งอยู่ในช่วงระหว่าง1,001 - 5,000 บาท ต่อคน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ อิทธิชัย ทองไพบูลย์ (2552) เรื่องความต้องการปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักของ นักท่องเที่ยวในเกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20-30 และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปริณา ลาปะ ซึ่งทำการศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการท่องเที่ยวจังหวัดนครราชสีมาของนักท่องเที่ยวชาวไทย (2558,บทคัดย่อ) ที่พบว่า เหตุผลทีนักท่องเที่ยวมาท่องเที่ยวส่วนใหญ่เพื่อมาพักผ่อน นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มาในวันหยุดสุดสัปดาห์ พาหนะในการเดินทางมาท่องเที่ยวส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ส่วนบุคคล นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่พักที่โรงแรม/ รีสอรท์ ค่า่ใช้จ่ายเฉลี่ยในการท่องเที่ยวแต่ละครั้งต่ำกว่า 10,000 บาท

**ผลสรุปความคิดเห็นของนักศึกษาต่อการตัดสินใจเลือกมาท่องเที่ยวในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาของผู้สูงอายุ 7 ด้าน พบว่า**

**1) ด้านผลิตภัณฑ์** โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อจำแนกเป็นรายข้อแล้วพบว่า นักศึกษามีความเห็นว่าความหลากหลายหรือความแปลกใหม่ของห้องพักมีผลต่อการตัดสินใจเข้าพัก มาเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ มีสระว่ายน้ำ รองลงมาคือ มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในห้องที่พัก และมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกบริเวณสาธารณะ เช่น ล็อบบี้ ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยของ ตฤณ พริ้งประเสริฐ (2553 อ้างอิงในเตือนใจ ศรีชะฎา, 2560 หน้า 256) เรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการใช้บริการที่พักแรมแบบเกสต์เฮาส์บริเวณถนนข้าวสารพบว่านักท่องเที่ยวให้ความสำคัญด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ในเรื่องของความสะอาดของห้องพัก และสิ่งอำนวยความสะดวก

**2) ด้านการส่งเสริมการตลาด** โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อจำแนกเป็นรายข้อแล้วพบว่า มีบริการห้องพักพร้อมโปรแกรมทัวร์ในพื้นที่ราคาพิเศษ อยู่ในระดับมาก รองลงมา มีบริการห้องพักพร้อมอาหารเช้าฟรีอยู่ในระดับมากและมีการลดราคาสำหรับนักศึกษาในหวันหยุดอยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธัญพรนภัส แฟงสม (2556) ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาการตลาดของโรงแรมระดับ 4 ดาวเครือภายในประเทศ ในเขตเมืองพัทยา พบว่า ผู้ใช้บริการชาวต่างชาติ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 31 – 40 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี เป็นพนักงานเอกชนมีภูมิลำเนาอยู่ในทวีปเอเชีย ซึ่งมีความคิดเห็นต่อความสำคัญของกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดโดยรวมและรายด้านทุกด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขายด้านพนักงาน/บุคลากร ด้านกระบวนการ และด้านลักษณะทางกายภาพ อยู่ในระดับมาก เนื่องจาก โรงแรมได้จัดให้มีโปรแกรมทัวร์ราคาพิเศษและมีอาหารเช้าให้กับลูกค้าในราคาพิเศษ

**3) ด้านกระบวนการให้บริการ** พบว่า คุณภาพของการบริการมาเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือการให้บริการแบบเรียงลำดับก่อนหลัง และความเท่าเทียมกันในการบริการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสอดคล้องกับงานวิจัยของ วายันตี ตุลยาพงศ์ (2556) ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาคุณภาพการบริการของพนักงานแผนกต้อนรับส่วนหน้า : กรณีศึกษาธุรกิจโรงแรมเจดับบลิว แมริออท ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ คุณภาพของการบริการ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการแผนกต้อนรับส่วนหน้าในระดับมาก เนื่องจาก โรงแรมมีการให้บริการที่มีความรวดเร็ว

**4) ด้านสถานที่/ช่องทางการจัดจำหน่าย** โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อจำแนกเป็นรายข้อแล้วพบว่า โรงแรมมีเว็บไซต์ของโรงแรม, facebook,Instagram ให้ดูอยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ สามารถจองผ่านทางอินเตอร์เน็ตได้ อยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปริณา ลาปะ ซึ่งทำการศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการท่องเที่ยวจังหวัดนครราชสีมาของนักท่องเที่ยวชาวไทย (2558,บทคัดย่อ) ที่พบว่านักท่องเที่ยวโดยส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวด้วยรถยนต์ส่วนบุคคล ทั้งนี้เนื่องจาก ในปัจจุบันนักท่องเที่ยวสามารถสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับ แหล่งท่องเที่ยว อาทิ ที่ตั้ง เส้นทางการเดินทางหรือ ที่พักแรมในประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่า นักท่องเที่ยวโดยส่วนใหญ่ค้นหาข้อมูลการท่องเที่ยวผ่านสื่อ อินเตอร์เน็ตเป็นหลัก

**5) ด้านบุคลากร พบว่า** พนักงานมีความตั้งใจในการให้บริการ อีกทั้งมีมนุษยสัมพันธ์และอัธยาศัยที่ดีในการให้บริการ และสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ดี ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ รจิต คงหาญ (2559) ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนารูปแบบงานบริการในธุรกิจโรงแรมสำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติวัยเกษียณ พบว่า ความต้องการเกี่ยวกับการรับบริการจากธุรกิจโรงแรมและท่องเที่ยว สำหรับนักท่องเที่ยวผู้สูงอายุชาวต่างชาติในด้านบุคคลอยู่ในระดับมาก เนื่องจาก พนักงานให้การบริการด้วยความตั้งใจในการให้บริการ อีกทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ครรชิต มาระโภชน์ (2560) ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาการตลาดบริการสำหรับโรงแรมในกลุ่มจังหวัดเบญจบูรพาสุวรรณภูมิ พบว่า ด้านบุคลากรอยู่ในระดับมาก เนื่องจาก พนักงานมีอัธยาศัยที่ดีในการให้บริการ

**6) ด้านลักษณะทางกายภาพ** พบว่า โรงแรมอยู่ใกล้กับแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งมีการออกแบบโรงแรมที่มีความเหมาะสม และอยู่ใกล้ชายหาด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธัญพรนภัส แฟงสม (2556) ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาการตลาดของโรงแรมระดับ 4 ดาวเครือภายในประเทศ ในเขตเมืองพัทยา พบว่า ผู้ใช้บริการชาวต่างชาติ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 31 – 40 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี เป็นพนักงานเอกชนมีภูมิลำเนาอยู่ในทวีปเอเชีย ซึ่งมีความคิดเห็นต่อความสำคัญของกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดโดยรวมและรายด้านทุกด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขายด้านพนักงาน/บุคลากร ด้านกระบวนการ และด้านลักษณะทางกายภาพ อยู่ในระดับมาก เนื่องจาก โรงแรมมีการออกแบบที่มีความเหมาะสม และอยู่ใกล้สถานที่ท่องเที่ยว

**7) ด้านราคา** พบว่า โรงแรมมีราคาห้องพักที่มีความเหมาะสม มีราคาพิเศษสำหรับกลุ่มนักศึกษา สามารถจองผ่านอินเตอร์เน็ตโดยไม่ต้องใช้บัตรเคดิต และสามารถชำระ ณ ที่พักได้ในวันเข้าพัก ซึ่งมีส่วนลดเมื่อมาใช้บริการในครั้งต่อไป และมีการชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศิวภรณ์ โพคาวัฒนะ (2557) ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาการบริการและภาพลักษณ์ของธุรกิจโรงแรมราคาประหยัด พบว่า คุณภาพการบริการในภาพรวมอยู่ในระดับมาก เนื่องจาก ธุรกิจโรงแรมแรมมีราคาประหยัด และมีความเหมาะสม อีกทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ด้านราคา ที่ นักท่องเที่ยวชาวไทยตัดสินใจเลือกที่พักในเขตพัทยามีความสำคัญในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาวิจัย ของ เพียงพิศ เรือนแปง (2551 อ้างอิงใน เตือนใจ ศรีชะฎา, 2560 หน้า 256) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมของผู้ที่เดินทางเข้ามาในจังหวัดเชียงราย กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในเรื่องของราคาต้องมีความเหมาะสมกับลักษณะที่พักและการบริการ กับ ราคาของที่พัก

**ข้อเสนอแนะ**

ข้อเสนอแนะในงานวิจัย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไปคือ ทำการวิจัยในกลุ่มเฉพาะอื่น ๆ เช่น ผู้สูงอายุ กลุ่มนักท่องเที่ยวหญิง ในแหล่งพื้นที่อำเภอบางแสน จังหวัดชลบุรี เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมทางการท่องเที่ยวและความต้องการแบบเฉพาะกลุ่ม เพื่อให้เกิดแนวความคิดและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ในการปรับปรุงกิจการท่องเที่ยวและธุรกิจที่พักให้มีศักยภาพสูงขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวทุกกลุ่ม

**กิตติประกาศ**

งานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้รับทุนสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี ในการวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ผู้วิจัยขอขอบคุณนักศึกษาทุกคนที่ให้ความร่วมมือช่วยตอบแบบสอบถามแก่ผู้วิจัยในการเก็บข้อมูลครั้งนี้ เพื่อให้ข้อมูลแก่การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

**เอกสารอ้างอิง**

ครรชิต มาระโภชน์. (2560). แนวทางการพัฒนาการตลาดบริการสาหรับโรงแรมในกลุ่มจังหวัด เบญจบูรพา

สุวรรณภูมิ.กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์.

ธัญพรนภัส แฟงสม. (2556). แนวทางการพัฒนาการตลาดของโรงแรมระดับ 4 ดาวเครือ ภายในประเทศ ในเขตเมืองพัทยา. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ปริณา ลาปะ.(2558).พฤติกรรมการท่องเที่ยวจังหวัดนครราชสีมาของนักท่องเที่ยวชาวไทย .

(หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล) ที่มา : วารสารวิชาการ

บริหารธุรกิจ สมาคมสถาบันอุดมศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย (สสอท.) ปีที่ 4 ฉบับที่ 1

ประจำเดือนมกราคม - มิถุนายน 2558

รจิต คงหาญ. (2559). แนวทางการพัฒนารูปแบบงานบริการในธุรกิจโรงแรมสำหรับนักท่องเที่ยว ชาวต่างชาติ

วัยเกษียณ. กรุงเทพมหานคร: สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์.

วศิน สันหกรณ์.(2557).ลักษณะทางประชากร พฤติกรรมการเปิดรับสื่อ และปัจจัยทางการตลาด ที่มีผลต่อการ

ซื้ออะไหล่ประดับยนต์ในสินค้าประเภทหลอดไฟหน้ารถยนต์.การค้นคว้าอิสระหลักสูตรนิเทศศาสตรม

หาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ศิวพร  ฟูเกริกเกียรติ.(2554).**พฤติกรรมการบริโภคอาหารพื้นเมืองภาคเหนือ ในอำเภอเมือง จังหวัด**

**เชียงใหม่.**การค้นคว้าอิสระ.บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

เตือนใจ ศรีชะฎา.(2560).ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักแรมของนกัท่องเที่ยวชาวไทยในเขตพื้นที่

เมืองพัทยา .วารสารวิจัยและพัฒนาวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ สาขามนุษยศาสตร์และ

อิทธิชัย ทองไพบูลย์ (2552). ความต้องการปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักของ

นักท่องเที่ยวในเกาะสีชัง จังหวัดชลบุรี.วิทยานิพนธ์.การจัดการมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยบูรพา)

สังคมศาสตร์.