



การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส  
ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม



โดย  
นางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2560

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส  
ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม



โดย  
นางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2  
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2560  
ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

A STUDY WILLINGNESS TO PAY OF EXERCISE PROGRAM ON FITNESS  
BUSINESS IN NAKHONPATHOM CITY MUNICIPAL, NAKHONPATHOM



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for Master of Business Administration (MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION  
PROGRAM)

Graduate School, Silpakorn University

Academic Year 2017

Copyright of Graduate School, Silpakorn University

หัวข้อ การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจ  
ประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม  
โดย น้ำฝน แยมร่วมญาติ  
สาขาวิชา หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2  
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธีระวัฒน์ จันทิก

---

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้รับพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

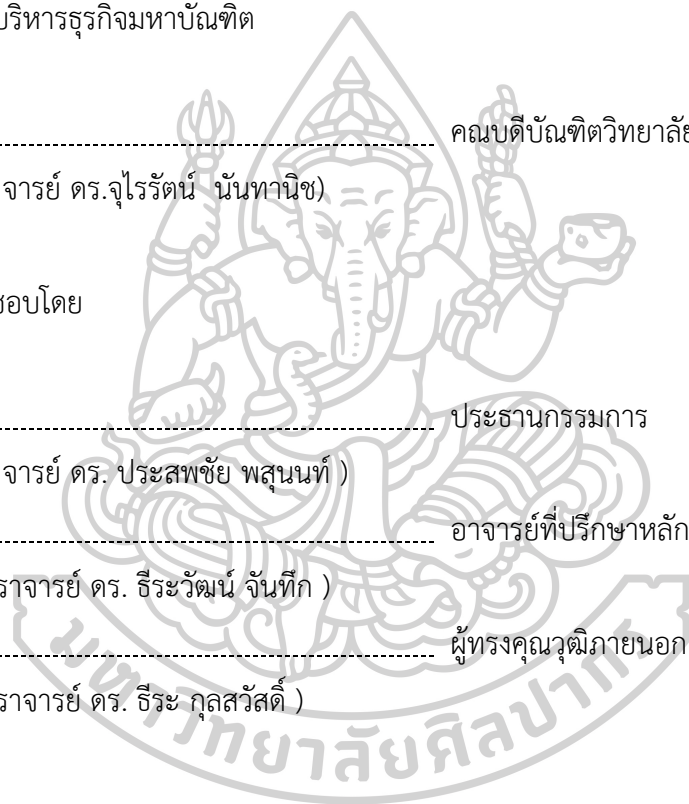
..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(รองศาสตราจารย์ ดร.จุไรรัตน์ นันทานิช)

พิจารณาเห็นชอบโดย

..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร. ประสพชัย พสุนนท์ )

..... อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธีระวัฒน์ จันทิก )

..... ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธีระ กุลสวัสดิ์ )



58602390 : หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2

คำสำคัญ : ความเต็มใจจ่าย, ธุรกิจฟิตเนส, โปรแกรมออกกำลังกาย, การวิเคราะห์คุณลักษณะ  
องค์ประกอบร่วม

นางสาว น้ำฝน แยมร่วมญาติ: การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของ  
ธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ :  
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธีระวัฒน์ จันทร์ทิพย์

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงความสำคัญของคุณลักษณะที่ส่งผลกระทบต่อ  
ต่อการตัดสินใจเข้าใช้บริการฟิตเนส และเพื่อวิเคราะห์มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้ซื้อโปรแกรม  
ออกกำลังกายธุรกิจประเภทฟิตเนส โดยประยุกต์ใช้เทคนิคการวิเคราะห์คุณลักษณะองค์ประกอบร่วม  
(Conjoint Analysis) โดยใช้แบบสอบถาม เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ใช้บริการฟิตเนส ด้วยวิธีการ  
สัมภาษณ์เชิงลึก การสุ่มตัวอย่างโดยใช้การสุ่มแบบเจาะจง โดยใช้สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่  
ค่าร้อยละ รวมถึงวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม

ผลการวิจัยพบว่าผู้ใช้บริการพึงพอใจด้านเวลา 16.00-20.00 น. มากที่สุด พึงพอใจ  
อาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ ผู้ใช้บริการไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย พึงพอใจโปรแกรมเวทเทรนนิ่ง  
และพอใจราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรม นอกจากนี้ผลจากการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ พบว่า  
คุณลักษณะที่ผู้มาใช้บริการให้ความสำคัญมากที่สุดคือ โปรแกรมออกกำลังกาย คิดเป็นร้อยละ 26.404  
รองลงมาคือ เวลา คู่มือออกกำลังกาย อาหารคลีน และราคาต่อโปรแกรม โดยคิดเป็นร้อยละ 21.139  
ร้อยละ 18.753 ร้อยละ 18.125 และสุดท้ายร้อยละ 15.578 ส่วนด้านผลการประมาณค่าระดับ  
อรรถประโยชน์รวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะโปรแกรมออกกำลังกายในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง  
400 คน โดยการแทนค่าความพึงพอใจที่มีต่อลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของแต่ละระดับ  
โดยใช้สมการถดถอยที่ได้จากแบบจำลอง มาใช้ในการประมาณค่าพบว่า ลำดับที่ 1 คือ  
ชุดคุณลักษณะที่ 10 พึงพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง ชุดอาหารคลีนแบบสำเร็จ  
ไม่มีคู่มือการออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 4,500 บาท ระดับอรรถประโยชน์รวมเท่ากับ 9.330

58602390 : Major (MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAM)

Keyword : WILLINGNESS TO PAY, FITNESS BUSINESS, CONJOINT ANALYSIS

MISS NUMFON YAMRUAMYAT : A STUDY WILLINGNESS TO PAY OF EXERCISE PROGRAM ON FITNESS BUSINESS IN NAKHONPATHOM CITY MUNICIPAL, NAKHONPATHOM THESIS ADVISOR : ASSISTANT PROFESSOR THIRAWAT CHANTUK, Ph.D.

This purpose of this research was to a study willingness to pay of exercise program on fitness business in Nakhonpathom city municipal, Nakhonpathom. Mixed research methodologies were applied, documentaly research was used for conjoint analysis.

The research found that the customer were satisfied with the time of 16.00-20.00 hrs, satisfaction clean food set. The customer does not need a manual exercise. Satisfaction training program and satisfaction 4,500 baht per program. In addition, the results of the important Level it was found that exercise program 26.404 percent, followed by time 21.139 percent, manual exercise 18.753 percent, clean food 18.125 percent and finally price per program 15.578 percent. The predicted Preference utility of the exercise program was 400 items, representing the satisfaction level. More on the fitness program of each level. Using the regression equation derived from the model, found that the first was a feature set of 10 attribute level satisfied from 16.00 to 20.00 pm., training program, clean food set, does not need a manual exercise, price per program 4,500 Baht Total attribute level is 9.330.

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม ฉบับนี้ได้สำเร็จลุล่วงไปด้วยความอนุเคราะห์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธีระวัฒน์ จันทิก ที่เสียสละเวลาให้คำปรึกษา แนะนำตลอดจนแนะนำแนวทางการแก้ไขปรับปรุงข้อบกพร่องดังกล่าวให้ถูกต้องจนสมบูรณ์ ขอกราบขอบพระคุณประธานกรรมการ รองศาสตราจารย์ ดร. ประสพชัย พสุนนท์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธีระ กุลสวัสดิ์ กรรมการ ที่กรุณาให้คำแนะนำอันเป็นประโยชน์ ชี้แนะข้อบกพร่อง ตลอดจนแนะนำแนวทางในการปรับปรุงวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ให้มีความสมบูรณ์ ผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ข้าพเจ้าขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรทุกท่าน ที่ได้สละเวลาประสาทวิชาความรู้ ตลอดจนถ่ายทอดประสบการณ์ที่ดีและมอบโอกาสทางการศึกษาและได้รับความรู้จากหนังสือ ตำรา และบทความของท่านซึ่งนำมาใช้ประโยชน์ต่อการวิจัย งานวิจัยครั้งนี้ ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากผู้ให้ข้อมูลที่สละเวลาเพื่อตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา และครอบครัว ที่สนับสนุนและส่งเสริมในทุกด้าน รวมถึงมอบคำแนะนำที่ดี ทำให้ผู้วิจัยสามารถสำเร็จการศึกษาระดับมหาบัณฑิต คุณประโยชน์ที่ได้รับจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอน้อมบูชาแด่พระคุณของ บิดา มารดา ครู อาจารย์ ที่ได้อบรมสั่งสอน ชี้แนะแนวทางที่ถูกต้องและมีคุณค่าตลอดมาจนสำเร็จการศึกษา

น้ำฝน แยมร่วมญาติ

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญภาพ.....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1. ความเป็นมาและความสำคัญ.....	1
2. วัตถุประสงค์ในการวิจัย.....	3
3. ขอบเขตของการวิจัย.....	3
4. กรอบแนวคิดในงานวิจัย.....	4
5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	6
6. นิยามศัพท์เฉพาะ.....	6
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	9
1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจฟิตเนส.....	9
2. แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมสุขภาพและความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสุขภาพ.....	15
3. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค.....	19
4. ความรู้ทั่วไปการเป็นผู้ประกอบการ.....	28
5. แนวคิดและทฤษฎีการบริการ.....	34
6. แนวคิดและทฤษฎี 4C's.....	35
7. แนวคิดพื้นฐานของการวิเคราะห์ Conjoint Analysis.....	38



8. โปรแกรมการออกกำลังกาย .....	41
9. อาหารคลีน.....	46
10. คู่มือออกกำลังกาย .....	47
11. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	53
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	65
1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	65
2. การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	66
3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	67
4. การสัมภาษณ์เชิงลึก .....	72
5. ขั้นตอนการวิจัยแบบ (Conjoint Analysis).....	72
6. สถิติที่ใช้ในการวิจัย .....	74
7. กระบวนการพัฒนาแนวทางต่อการประกอบการธุรกิจฟิตเนสเซนเตอร์.....	75
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....	76
ส่วนที่ 1 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research).....	76
ส่วนที่ 2 วิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research).....	85
ส่วนที่ 2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม .....	85
ส่วนที่ 2.2 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์.....	88
ส่วนที่ 2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์.....	95
ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายและระดับ อัตราประโยชน์ที่มีต่อโปรแกรมการออกกำลังกายโดยรวม จำนวน 400 ตัวอย่าง .....	95
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....	104
1. สรุปผลการวิจัย .....	104
ส่วนที่ 1 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research).....	105

ส่วนที่ 2 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) .....	105
2. อภิปรายผล.....	107
3. ข้อเสนอแนะ.....	110
4. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป .....	112
รายการอ้างอิง.....	113
ภาคผนวก .....	116
ภาคผนวก ก เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย.....	117
ภาคผนวก ข การหาค่าดัชนีความสอดคล้องของวัตถุประสงค์ (IOC) .....	126
ภาคผนวก ค ค่าดัชนีความสอดคล้อง(IOC) ของเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย .....	129
ภาคผนวก ง แนวคำถามการสัมภาษณ์เชิงลึก.....	132
ภาคผนวก จ รายชื่อผู้เชี่ยวชาญประเมินความสอดคล้องของเครื่องมือวิจัย.....	135
ภาคผนวก ฉ หนังสือขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ.....	137
ภาคผนวก ช หนังสือขอความอนุเคราะห์ผู้ประกอบการฟิตเนสเซนเตอร์ .....	141
ประวัติผู้เขียน .....	143



## สารบัญตาราง

## หน้า

ตารางที่ 1 ตารางการทำงานของอวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกาย.....	17
ตารางที่ 2 คำถาม 7 คำถาม (6Ws และ 1H) เพื่อหาคำตอบ 7 ประการเกี่ยวกับพฤติกรรม ผู้บริโภคร (7Os).....	21
ตารางที่ 3 แสดงลักษณะการตัดสินใจและขั้นตอนการเติบโต .....	32
ตารางที่ 4 สรุปแนวทางการศึกษาและประโยชน์จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	61
ตารางที่ 5 ชุดของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายที่ใช้ในการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง.....	68
ตารางที่ 6 ค่าสมการของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกาย.....	70
ตารางที่ 7 แสดงชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายที่ใช้ในการเก็บข้อมูลในการวิจัย .....	71
ตารางที่ 8 คุณลักษณะที่ส่งผลในการตัดสินใจใช้บริการ.....	77
ตารางที่ 9 ข้อมูลจากการถอดเทปจากการสัมภาษณ์เชิงลึก.....	84
ตารางที่ 10 จำนวนและร้อยละของใช้บริการ แบ่งข้อมูลตามปัจจัยประชากรศาสตร์.....	85
ตารางที่ 11 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์.....	88
ตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกาย และระดับบรรทัดประโยชน์ที่มีต่อโปรแกรมการออกกำลังกายโดยรวม จำนวน 400 ตัวอย่าง .....	97
ตารางที่ 13 ค่าสมการของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกาย.....	99
ตารางที่ 14 ผลการประมาณค่าระดับบรรทัดประโยชน์รวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะโปรแกรม ออกกำลังกายในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน .....	100

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 ภาพกรอบแนวคิดเชิงขั้นตอนของงานวิจัย.....	5
ภาพที่ 2 การแบ่งประเภทของสถานที่ออกกำลังกาย .....	10
ภาพที่ 3 อธิบายการใช้ลู่วิ่ง บันทึกภาพเมื่อ 10 กันยายน 2560 สถานที่ฟิตเนสสวนสัตว์.....	13
ภาพที่ 4 การออกกำลังกายโดยใช้เชือกและดัมเบล บันทึกภาพเมื่อ 10 กันยายน 2560 สถานที่ฟิตเนสสวนสัตว์.....	14
ภาพที่ 5 ภาพการออกกำลังกายโดยใช้บอลโยคะ บันทึกภาพเมื่อ 10 กันยายน 2560 สถานที่ฟิตเนสสวนสัตว์.....	15
ภาพที่ 6 ภาพแสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค 5 ขั้นตอน.....	25
ภาพที่ 7 ภาพการรับรู้ถึงความต้องการตามลักษณะที่เป็นตัวกระตุ้น .....	26
ภาพที่ 8 ภาพคุณลักษณะการบริการ .....	34
ภาพที่ 9 ภาพส่วนประสมทางการตลาด 4C's.....	36
ภาพที่ 10 ภาพตัวอย่างผู้ซื้อโปรแกรมลดน้ำหนัก.....	41
ภาพที่ 11 ภาพตัวอย่างการซื้อโปรแกรมเวทเทรนนิ่ง บันทึกเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2560.....	43
ภาพที่ 12 ภาพตัวอย่างการซื้อโปรแกรมชุมบ้า บันทึกเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2560 .....	44
ภาพที่ 13 ภาพตัวอย่างการซื้อโปรแกรมมวยไทย บันทึกเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2560 .....	45
ภาพที่ 14 แผนแสดงกระบวนการพัฒนาโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส .....	75
ภาพที่ 15 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Important Level) ของ ผู้ใช้บริการใช้เป็นเกณฑ์ ในการตัดสินใจเลือกซื้อโปรแกรมออกกำลังกายโดยรวม จำนวน 400 ตัวอย่าง.....	98

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1. ความเป็นมาและความสำคัญ

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาพบว่า ธุรกิจฟิตเนสมีมูลค่าทางการตลาดสูงขึ้นและเติบโตอย่างรวดเร็วจากผู้ประกอบการรายใหญ่จากต่างประเทศ มีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้นโดยผู้ประกอบการได้ยึดแบบแผนการจัดการธุรกิจจากประเทศสหรัฐอเมริกาและยุโรปเป็นหลัก ส่วนใหญ่ในปัจจุบันเห็นว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่หันมาดูแลเอาใจใส่สุขภาพเพิ่มมากขึ้น โดยนำค่านิยมมาจากต่างประเทศเข้ามาในการดูแลสุขภาพในด้านต่างๆ อย่างจริงจัง จึงทำให้เกิดธุรกิจในรูปแบบการดูแลสุขภาพโดยตรงมากขึ้น เช่น ธุรกิจฟิตเนส ธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ และธุรกิจอาหารเสริม เป็นต้น ท่ามกลางกระแสค่านิยมของผู้บริโภคที่ต้องการออกกำลังกายและรักสุขภาพมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจฟิตเนสเจริญเติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็ว (รุจิพจน์ อินทร์สุวรรณ, 2555) ประกอบกับผลจากการสำรวจประชากรไทยอายุตั้งแต่ 11 ปี พ.ศ. 2550 พบว่ามีผู้ออกกำลังกาย 16.3 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 29.6 ซึ่งในจำนวนนี้เป็นผู้ชายมากกว่าผู้หญิง (ร้อยละ 54 และ ร้อยละ 46) และเป็นผู้ที่อยู่นอกเขตเทศบาลมากกว่า ในเขตเทศบาลประมาณ 2 เท่า (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2550)

จากการสำรวจพบว่า การออกกำลังกายสามารถช่วยส่งเสริมป้องกันรักษาฟื้นฟูสุขภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยลดความเครียดได้และยังช่วยเผาผลาญสารเคมีในร่างกาย เป็นเหตุให้กระทรวงสาธารณสุขได้รณรงค์และส่งเสริมให้ประชาชนดูแลสุขภาพของตนเอง โดยแนะนำให้ออกกำลังกายอย่างน้อย อาทิตย์ละสามครั้ง วันละ 30 นาที เพื่อเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันในการป้องกันโรคภัย (ฉัตรชัย มะสุนสืบ, 2553) เมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของการออกกำลังกายส่วนใหญ่ พบว่าปัจจุบันผู้บริโภคเกิดค่านิยมในการออกกำลังกายเพื่อให้สุขภาพดีขึ้น ในปัจจุบันสถานที่ออกกำลังกายแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ สโมสร ศูนย์กีฬา ฟิตเนสเซ็นเตอร์ และศูนย์บริการเฉพาะ (จิราภา พึ่งบางกรวย, 2550)

การดำเนินชีวิตในปัจจุบันเริ่มต้นในแต่ละวันด้วยความเร่งรีบและเคร่งเครียด ใช้เวลาในแต่ละวันอยู่กับหน้าที่การงาน กิจวัตรประจำวันล้วนส่งผลกระทบต่อสุขภาพ ไม่ว่าจะเป็นการนั่งก้มหน้าทำงานเป็นระยะเวลานานๆ มองคอมพิวเตอร์เป็นเวลานาน นั่งเก้าอี้นานๆ ทุกส่วนของร่างกายถูกจำกัดให้อยู่ในกริยาบทที่ก่อให้เกิดผลเสียต่อสุขภาพ ซึ่งในยุคที่เปลี่ยนไป ผู้บริโภคจึงหาเวลาออกกำลังกายตามสถานที่ต่างๆ (ปัทตดา ภริตาธรรม, 2555) การออกกำลังกายนอกจากช่วยสร้างภูมิคุ้มกันโรคภัยต่างๆ ยังช่วยให้ระบบอวัยวะต่างๆ มีการเคลื่อนไหว กล้ามเนื้อส่วนต่างๆ แข็งแรง

ระบบไหลเวียนเลือด ปอด หัวใจทำงานดีขึ้น ป้องกันโรคหัวใจ โรคความดันโลหิตสูง การออกกำลังกายสามารถคลายเครียดไม่ซึมเศร้า วิตกกังวล สุขภาพจิตดีขึ้น นอนหลับสบายขึ้นอีกด้วย จึงทำให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่ที่ใส่ใจสุขภาพให้ความนิยมไปออกกำลังกายที่ฟิตเนสมากขึ้น (วรภพ ลีสมสุวรรณ, 2556) การออกกำลังกายจึงเป็นทางเลือกที่น่าสนใจในการรักษาสุขภาพ และเป็นอีกข้อเสนอที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสนใจ ท่ามกลางการแข่งขันและการใช้ชีวิตที่ใช้เวลาในการทำงานในแต่ละวัน หลากหลาย ชั่วโมงติดต่อกัน ส่งผลให้ร่างกายปวดเมื่อยและอ่อนล้าจากการทำงาน การเข้าฟิตเนสจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง เพื่อสร้างสมดุลให้กับชีวิตทั้งด้านสุขภาพกายและสุขภาพใจ จึงทำให้การออกกำลังกายที่ฟิตเนสเซ็นเตอร์ ถือเป็นโอกาสในการพบเจอสังคมที่กว้างมากขึ้น (อมรากลุ อินโชนนท์, 2551)

การออกกำลังกายถือเป็นเรื่องสำคัญเป็นปัจจัยหนึ่งในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ทั้งด้านร่างกายและจิตใจ การส่งเสริมการออกกำลังกายของภาครัฐบาลและเอกชน ทำให้เกิดกระแสความนิยมให้ความสำคัญต่อสุขภาพมากขึ้น โดยเฉพาะเรื่องการออกกำลังกายทำให้เกิดธุรกิจบริการด้านสถานที่ออกกำลังกาย หรือฟิตเนสเซ็นเตอร์เพิ่มมากขึ้น โดยมีผู้ประกอบการในธุรกิจประเภทนี้มีทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่ ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้ฟิตเนสเซ็นเตอร์เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกคนขึ้นมากขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดมากขึ้นดังนั้น ดังนั้นฟิตเนสเซ็นเตอร์แต่ละแห่งจึงต้องหากกลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการฟิตเนสเซ็นเตอร์ (จิราภรณ์ พึงบางกรวย, 2550)

จากกระแสความสนใจในการดูแลรักษาสุขภาพที่กล่าวมานั้น ทำให้ธุรกิจฟิตเนสได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ขยายตัวอย่างต่อเนื่องและทำให้มีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการปรับรูปแบบโปรแกรมการออกกำลังกายที่มุ่งเน้นเป้าหมาย โดยมีผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์คอยดูแลอย่างใกล้ชิดเป็นที่สนใจ ส่งผลให้ธุรกิจฟิตเนสต้องการบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ โดยมีใบรับรองจากสถาบันการศึกษาที่ได้รับมาตรฐานมาร่วมองค์กร เพื่อรองรับผู้บริโภคที่หันมาใช้บริการฟิตเนสเซ็นเตอร์ ซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคมีทัศนคติเกี่ยวกับการสร้างสุขภาพเพิ่มขึ้น ดังนั้นธุรกิจ ฟิตเนสจะต้องจัดทำโปรแกรมออกกำลังกายขึ้นมา เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้กับผู้ใช้บริการ โดยมีโปรแกรมการออกกำลังกายทั้งหมด 4 โปรแกรมคือ 1) โปรแกรมลดน้ำหนัก คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญดูแลอย่างใกล้ชิด โดยเน้นการลดน้ำหนักเป็นหลัก โดยควบคู่กับการทานอาหารถูกวิธี เพื่อการลดน้ำหนัก กระชับสัดส่วนเพื่อรูปร่างที่สมส่วน 2) โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญควบคุมและแนะนำการออกกำลังกายตลอดโปรแกรม เพื่อให้การออกกำลังกายมีประสิทธิภาพ โดยเน้นการสร้างกล้ามเนื้อเป็นหลัก 3) โปรแกรมเต้นซุมบ้า คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญ ออกแบบท่าเต้นแอโรบิก สไตร์ลละติน ผสมผสานท่าเต้นตามสไตร์ลละติน-อเมริกา ระบายเหงื่อ แอโรบิก และฮิปฮอป



เข้าด้วยกัน 4) โปรแกรมมวยไทย คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญด้านการต่อมมวย โดยเฉพาะ โดยเน้นศิลปะการป้องกันตัว สร้างความแข็งแรงให้กับร่างกายและการต่อสู้เพื่อป้องกันตัวเองเป็นหลัก ทั้งนี้ผู้ใช้บริการจะเห็นได้ว่าโปรแกรมดังกล่าว จะช่วยส่งเสริมการออกกำลังกายที่ถูกต้องและเหมาะสมกับช่วงวัยของแต่ละบุคคล โดยโปรแกรมการออกกำลังกายเป็นสิ่งสำคัญต่อธุรกิจฟิตเนสเป็นอย่างมาก

จากปรากฏการณ์ข้างต้นจึงทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายธุรกิจประเภทฟิตเนส เพื่อวิเคราะห์ระดับปัจจัยของรูปแบบความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการฟิตเนส เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจฟิตเนส โดยใช้การวิเคราะห์คุณลักษณะขององค์ประกอบร่วม ด้วยวิธี (Conjoint Analysis) เพื่อศึกษาคุณลักษณะความพึงพอใจของผู้ซื้อโปรแกรมการออกกำลังกายและผู้ใช้บริการฟิตเนส ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการได้นำแนวทางไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการดำเนินงานให้บริการเกี่ยวกับธุรกิจฟิตเนส

## 2. วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงความแนวโน้มและองค์ประกอบของคุณลักษณะที่ส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจใช้บริการฟิตเนส
2. เพื่อวิเคราะห์มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้ซื้อโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจ ประเภทฟิตเนส

## 3. ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจ ประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม ผู้วิจัยมีขอบเขตในการวิจัยดังต่อไปนี้

1. **ขอบเขตด้านเนื้อหา** ศึกษาถึงชุดคุณลักษณะที่เหมาะสมของผู้ใช้บริการฟิตเนส โดยภายในชุดคุณลักษณะนั้นประกอบไปด้วย ช่วงเวลา โปรแกรมการออกกำลังกาย ซึ่งประกอบด้วย โปรแกรมลดน้ำหนัก โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง โปรแกรมเดินซุ่มบ้า โปรแกรมมวยไทย อาหารคลีน คู่มือการออกกำลังกาย ด้านราคา ระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ

2. **ขอบเขตด้านประชากร** ประชากรที่ใช้ในการวิจัยนี้คือ ผู้ที่มีมาใช้บริการฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐมและประชากรผู้ที่มีความประสงค์ในการออกกำลังกาย

3. **ขอบเขตด้านพื้นที่** ผู้วิจัยได้กำหนดพื้นที่ที่จะทำการวิจัยคือ สถานบริการฟิตเนส ที่ตั้งอยู่ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

4. **ขอบเขตด้านวิธีการศึกษา** ผู้วิจัยได้เลือกใช้การศึกษาความเต็มใจจ่ายจากเทคนิคการ วิเคราะห์ห้วงค์ประกอบร่วม (Conjoint analysis) เพราะเนื่องจากเป็นวิธีการที่ได้รับความนิยม และ

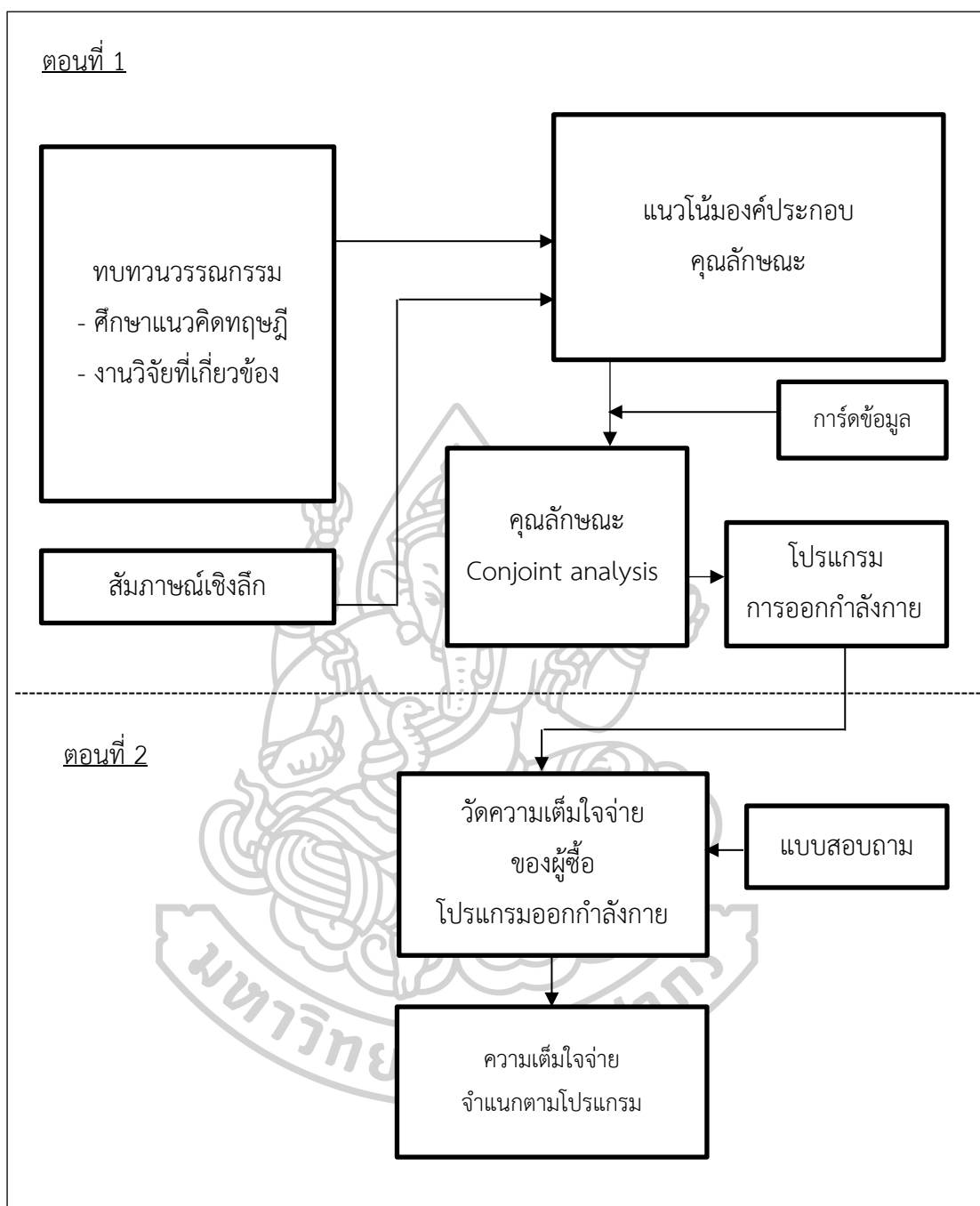
สามารถแยกหรือจำแนกองค์ประกอบคุณลักษณะของความตั้งใจง่าย ในการออก กำลังกาย  
ของผู้บริโภคฟิตเนสเซนเตอร์ได้ตรงตามวัตถุประสงค์การศึกษา และสามารถสะท้อนภาพที่แท้จริง  
ด้านความตั้งใจง่ายในธุรกิจนี้ได้

#### 4. กรอบแนวคิดในงานวิจัย

จากการศึกษาความตั้งใจง่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส  
พบว่า มีหลายปัจจัยที่ส่งผลต่อความคาดหวังและก่อให้เกิดความตั้งใจง่ายในการซื้อโปรแกรม  
การออกกำลังกาย ผู้วิจัยได้นำองค์ประกอบต่างๆ มาเป็นตัวแปรในการสร้างรูปแบบกรอบแนวคิด  
เชิงขั้นตอนในดังภาพที่ 1







ภาพที่ 1 ภาพกรอบแนวคิดเชิงขั้นตอนของงานวิจัย

จากภาพที่ 1 แสดงถึงกรอบแนวคิดจากการวิจัย ผู้วิจัยเริ่มจากการศึกษาแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง หลังจากนั้นได้นำข้อมูลที่ศึกษาได้ นำมาสังเคราะห์เพื่อให้ได้แนวโน้มองค์ประกอบร่วมคุณลักษณะ เพื่อเป็นแนวทางในการนำมาสร้างการวัดข้อมูล และสร้างชุดคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกาย ซึ่งชุดคุณลักษณะประกอบด้วยช่วงเวลา โปรแกรมการออกกำลังกาย

ซึ่งประกอบด้วย โปรแกรมลดน้ำหนัก โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง โปรแกรมเดินชूम้า โปรแกรมมวยไทย, อาหารคลีน คู่มือการออกกำลังกาย ด้านราคา ระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ หลังจากได้ชุดคุณลักษณะแล้ว นำมาวิเคราะห์ใช้โปรแกรมทางสถิติเพื่อทำแบบสอบถาม และนำผลที่ได้จากแบบสอบถามมาวิเคราะห์ผลในเชิงคุณลักษณะ ที่ส่งผลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้ซื้อโปรแกรมออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส

## 5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงแนวโน้มและคุณลักษณะที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการฟิตเนส เพื่อนำแนวโน้มและคุณลักษณะที่ได้จากการศึกษามาปรับใช้กับสถานประกอบการธุรกิจประเภทฟิตเนส โดยคำนึงถึงความต้องการผู้ให้บริการเป็นหลัก เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการ และยังทำให้ผู้มาใช้บริการพึงพอใจและกลับมาใช้บริการในอีกภายหลัง

2. เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดราคาของธุรกิจเพื่อสุขภาพของผู้ประกอบการธุรกิจฟิตเนส โดยตระหนักถึงความพึงพอใจของผู้ใช้บริการเป็นพื้นฐาน เพื่อรองรับการแข่งขันที่มีมากขึ้นในยุคปัจจุบัน โดยผู้ประกอบการสามารถนำผลการวิจัยในนี้ที่ได้นั้น เป็นส่วนหนึ่งในการประกอบการตัดสินใจในการกำหนดราคาต่อโปรแกรม นอกจากนี้ยังนำผลวิจัยที่ได้มาเป็นแนวทางในการพัฒนาโปรแกรมการออกกำลังกายให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น

3. เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจฟิตเนส ได้มีการตระหนักถึงการปรับใช้กลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้มาใช้บริการ เพื่อให้ผู้มาใช้บริการเกิดความพึงพอใจที่ตัดสินใจซื้อโปรแกรมการออกกำลังกายเพิ่มมากขึ้น เพราะราคาต่อโปรแกรมดังกล่าวเป็นที่พึงพอใจ

## 6. นิยามศัพท์เฉพาะ

1. **ฟิตเนส (Fitness)** หมายถึง สถานที่ออกกำลังกายในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม เป็นลักษณะธุรกิจฟิตเนส หรือ ฟิตเนสเซนเตอร์ ที่รวมการออกกำลังกายรูปแบบต่างๆ ให้เลือกมากมาย ไว้ในพื้นที่ที่จำกัด เช่น การวิ่งบนสายพานหรือลู่วิ่ง การออกกำลังกายโดยการใช้อุปกรณ์เพื่อช่วยเสริมสร้างกล้ามเนื้อ และขจัดไขมันส่วนเกิน ซึ่งปกติจะแบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่

**1.1 Cardiovascular Respiratory Exercise** คือ การออกกำลังกายที่เน้นพัฒนาระบบไหลเวียนโลหิต หัวใจ และปอดหรือที่เรียกกันสั้นๆ ว่า คาร์ดิโอ นั่นคือการออกกำลังกายโดยการวิ่งบนสายพานหรือลู่วิ่ง เป็นต้น

**1.2 Resistance Exercise** คือ การออกกำลังกายที่เน้นเสริมสร้างความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อ แล้วการออกกำลังกายแบบแรงต้านมีหลากหลายรูปแบบ โดยอาจจะใช้น้ำหนักตัวเป็นแรงต้าน เช่น การชิต้อพ การวิดพื้น เป็นต้น

**1.3 Flexibility Exercise** คือ การออกกำลังกายที่เน้นเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับกล้ามเนื้อส่วนต่างๆ หรือที่เรียกกันว่า การยืดเหยียด อ่อนตัว เช่น การเล่นโยคะ เป็นต้น

**1.4 ธุรกิจฟิตเนส** หมายถึง เป็นการประกอบธุรกิจประเภทหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพโดยตรง ด้านการออกกำลังกาย เน้นด้านการดูแลรักษา ฟันฟู สุขภาพให้แข็งแรงและเป็นที่ยอมรับในปัจจุบัน เนื่องจากประชากรส่วนใหญ่อ้วนมากใส่ใจดูแลสุขภาพมากขึ้น ในพื้นที่เขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

**1.5 ฟิตเนสเซนเตอร์** หมายถึง ศูนย์ออกกำลังกายในอาคารซึ่งรวมบริการต่างๆ ไว้ครบครัน เช่น เครื่องออกกำลังกายหลากหลายประเภท ห้องอบเซาน่า ห้องอาบน้ำ ห้องเต้นแอโรบิก ห้องเต้นซุมบ้า

**2. โปรแกรมลดน้ำหนัก (Diet Program)** คือ การออกกำลังกายมีผู้เชี่ยวชาญควบคุมและแนะนำการออกกำลังกายตลอดโปรแกรมมุ่งเน้นการลดน้ำหนัก ควบคู่กับการทานอาหารที่ถูกวิธีเพื่อการลดน้ำหนัก กระชับสัดส่วนเพื่อรูปร่างที่สมส่วน

**3. โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง (Weight Training Program)** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญควบคุมและแนะนำการออกกำลังกายตลอดโปรแกรม เพื่อให้การออกกำลังกายมีประสิทธิภาพ โดยเน้นการสร้างกล้ามเนื้อเป็นหลัก

**4. โปรแกรมเต้นซุมบ้า (Zumba Program)** คือ มีผู้เชี่ยวชาญด้านการเต้น สอนการออกกำลังกายตลอดโปรแกรม การออกกำลังกายแบบแอโรบิกสไตล์ละติน ผสมผสานท่าเต้นตามสไตล์ละติน-อเมริกา ระบายเหงื่อ แอโรบิก และฮิปฮอปเข้าด้วยกัน

**5. โปรแกรมมวยไทย (Muay Thai Program)** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญควบคุม แนะนำการออกกำลังกายตลอดโปรแกรม การต่อมวยจะสอนศิลปะการป้องกันตัว สร้างความแข็งแรงให้กับร่างกาย และการต่อสู้เพื่อป้องกันตัวเองเป็นหลัก

**6. ความเต็มใจจ่าย (Willingness to pay)** หมายถึง ความยินดีที่จะจ่ายค่าซื้อโปรแกรมออกกำลังกาย ด้วยมูลค่าเงินสูงสุด โดยที่ผู้ซื้อโปรแกรมแต่ละบุคคลเต็มใจจ่ายเพื่อแลกกับการได้รับบริการในการซื้อโปรแกรมออกกำลังกายจากการออกกำลังกายในฟิตเนสเซนเตอร์ เขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

**7. ผู้บริโภค (Consumer)** หมายถึง ผู้ที่มีความต้องการซื้อ มีอำนาจซื้อที่ทำให้เกิดพฤติกรรมการซื้อและพฤติกรรมการใช้บริการในที่นี้คือ การใช้บริการสถานที่ออกกำลังกายฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

**8. พฤติกรรมการออกกำลังกาย (Exercise behavior)** หมายถึง การเคลื่อนไหวของร่างกายที่นอกเหนือจากการทำงานตามวิถีชีวิตโดยมีการทำกิจกรรมที่เน้นสร้างความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ กานเพิ่มประสิทธิภาพหัวใจและการผ่อนคลายของกล้ามเนื้อ โดยใช้เวลาในการออกกำลังกายโดยประมาณ 20 ถึง 60 นาทีที่มีความถี่ในการออกกำลังกาย 3-5 ครั้งต่อสัปดาห์ต้องกระทำอย่างสม่ำเสมอและมีความหนักของการออกกำลังกายอยู่ในระดับที่เหมาะสม

**9. พฤติกรรมผู้บริโภค (Behavior)** หมายถึง การกระทำอันก่อให้เกิดบริโภคสินค้าและบริการของผู้บริโภคที่มีต่อการใช้บริการสถานบริการออกกำลังกาย เช่น เครื่องดื่ม นั่งเล่น การพักผ่อนหรือกิจกรรมต่างๆ ภายในสถานบริการออกกำลังกาย คือ ฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

**10. ความพึงพอใจ (Satisfaction)** หมายถึง ระดับความรู้สึกของผู้รับบริการ ซึ่งเป็นผลมาจากการเปรียบเทียบระหว่างการรับรู้ประสิทธิภาพของสินค้า และบริการกับความคาดหวังของผู้รับบริการ โดยถ้าผลที่ได้รับจากการบริการตรงกับที่คาดหวังของผู้รับบริการ จะทำให้เกิดความพึงพอใจของผู้ใช้บริการในฟิตเนสเซนเตอร์

**11. ระดับคุณลักษณะ (Attribute Level)** คือ การระบุค่าของคุณสมบัติหรือลักษณะออกเป็นระดับ ในงานวิจัยนี้คือระดับคุณลักษณะของโปรแกรมออกกำลังกายที่ผู้ใช้บริการในฟิตเนสเซนเตอร์ให้คะแนนความพึงพอใจ

**12. อรรถประโยชน์ (Utility)** หมายถึง ความพึงพอใจของผู้ซื้อโปรแกรมการออกกำลังกายและผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ที่ได้รับบริการในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของ ธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม โดยผู้วิจัยได้ศึกษาและนำแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมาเป็นแนวทางในการศึกษามีรายละเอียดดังนี้

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจฟิตเนส
2. แนวคิดเกี่ยวกับสุขภาพและการออกกำลังกาย
3. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค
4. ความรู้ทั่วไปการเป็นผู้ประกอบการ
5. แนวคิดและทฤษฎีการบริการ
6. แนวคิดและทฤษฎี 4C's
7. แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับการวิเคราะห์ Conjoint Analysis
8. โปรแกรมการออกกำลังกาย
9. อาหารคลีน
10. คู่มือออกกำลังกาย
11. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

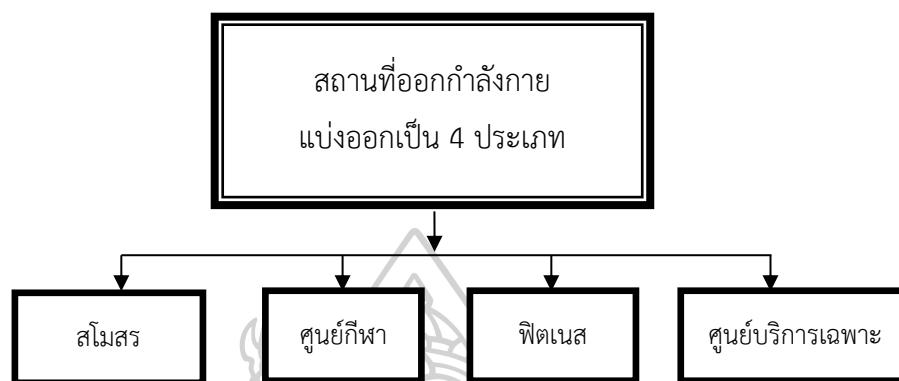
#### 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจฟิตเนส

ธุรกิจฟิตเนสได้ขยายตัวมากขึ้นจากประเทศสหรัฐอเมริกาและทวีปยุโรป และขยายตัว ไปยังทวีปต่างๆ รวมถึงเอเชียของเราด้วย ธุรกิจฟิตเนสได้เข้ามาในประเทศไทยโดยมีมูลค่าทาง การตลาดถึง 5,600 ล้านบาท และเติบโตอย่างต่อเนื่องจากผู้ประกอบการรายใหญ่จากต่างประเทศ นำเข้าเมื่อประมาณ 6 ปีที่ผ่านมา จึงทำให้ประชากรส่วนใหญ่จึงหันมาดูแลใส่ใจสุขภาพ โดยนำ คำนิยมมาจากต่างประเทศเข้ามาในการดูแลสุขภาพในด้านต่างๆ อย่างจริงจังมากขึ้น โดยความรู้ทั่วไป เกี่ยวกับฟิตเนสมี 3 ด้าน คือ

##### 1.1 สถานที่ออกกำลังกาย

การออกกำลังกายสม่ำเสมอจะช่วยให้สุขภาพร่างกายสมบูรณ์แข็งแรงและเป็นการ สร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกายอีกอย่างหนึ่ง ซึ่งในปัจจุบันสังคมได้เปลี่ยนไปจึงทำให้มีการแข่งขัน กันมากขึ้นจึงเกิดการละเลยการเอาใจใส่สุขภาพเนื่องจากไม่มีเวลา จึงทำให้คนกลุ่มนี้ต้องหันมา

ออกกำลังกายในที่ร่มหรือออกกำลังกายโดยเฉพาะ เนื่องจากสถานที่ดังกล่าวเป็นสถานที่ที่มีความพร้อมมีอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน สถานบริการออกกำลังกายปัจจุบันแบ่งออกเป็น 4 ประเภทดังภาพที่ 2 (ลลิลภรณ์ ปัทมติก, 2553)



ภาพที่ 2 การแบ่งประเภทของสถานที่ออกกำลังกาย

**1.1.1 สโมสรร (Mega Club)** คือศูนย์ออกกำลังกายที่มีขนาดใหญ่มีกีฬาเกือบทุกประเภทไม่ว่าจะเป็นกีฬากลางแจ้งหรือกีฬาในร่ม มีห้องอาหารและห้องเสริมสวยไว้บริการ ค่าธรรมเนียมแรกเข้าและค่าบริการรายเดือนสูง เช่น ราชนกรีฑา สपोर्टคลับ และสโมสรราชพฤกษ์

**1.1.2 ศูนย์กีฬา (Multi Sports Center)** คือศูนย์ออกกำลังกายขนาดกลาง โดยจะอยู่ในโรงแรมหรืออาคารสำนักงานขนาดใหญ่ มีกีฬากลางแจ้งและกีฬาบางประเภทไว้บริการ โดยมีค่าธรรมเนียมแรกเข้าและค่าธรรมเนียมรายเดือนค่อนข้างสูง เช่น สपोर्टซิตี

**1.1.3 ฟิตเนสเซ็นเตอร์ (Fitness Center)** คือศูนย์ออกกำลังกายที่มีขนาดเล็ก เน้นการออกกำลังกายเฉพาะและให้ความสำคัญกับความสะอาดสบายและค่าบริการเป็นหลัก มีที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนต่างๆ เช่น ฟิตเนสเฟิร์ส ทูฟิตเนส เป็นต้น

**1.1.4 ศูนย์บริการเฉพาะ (Niche Club)** คือศูนย์บริการที่รวมการออกกำลังกายเฉพาะและการควบคุมน้ำหนักซึ่งมีลูกค้าเฉพาะที่ชัดเจน อาทิ เช่น บอดีเชป, มารี แฟรนซ์ บอดีไลน์

## 1.2 ประเภทของการออกกำลังกายมี 5 ประเภท คือ

การออกกำลังกายทำให้ระบบต่างๆ ของร่างกายทำงานมากกว่าปกติ โดยเฉพาะระบบโครงสร้าง ระบบไหลเวียนเลือด ระบบหายใจและระบบประสาท ซึ่งจะต้องทำงานด้วยความสัมพันธ์กันอย่างเหมาะสม ดังนั้น การออกกำลังกายจึงแบ่งออกได้ 5 ประเภท (ลลิลภรณ์ ปัทมติก, 2553)



**1.2.1 การออกกำลังกายแบบเกร็งกล้ามเนื้ออยู่กับที่ไม่มีการเคลื่อนไหว** คือ ไม่มีการเคลื่อนไหวของส่วนร่างกายในการออกกำลังกายประเภทนี้เลย เป็นการออกกำลังกาย โดยวิธีการเกร็งกล้ามเนื้อ ไม่มีการเคลื่อนไหว อวัยวะหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า STATIC EXERCISE คือการออกกำลังกายอยู่กับที่ การทำงานของกล้ามเนื้อหดตัวแต่ไม่สั้นลง มีแรงดึงที่เอ็นหัวท้ายของ กล้ามเนื้อจริง แต่ไม่มีการเคลื่อนไหวของข้อต่อเลย

**1.2.2 การออกกำลังกายแบบมีการยืด-หดของกล้ามเนื้อ** คือ ส่วนของร่างกาย หรือกระดูกข้อต่อที่ถูกดึงนั้น มีการเคลื่อนที่ไปในทางใดทางหนึ่ง ซึ่งการออกกำลังกายแบบนี้ เรียกอีกอย่างว่า DYNAMIC EXERCISE เป็นการออกกำลังกายโดยการเกร็งกล้ามเนื้อพร้อมมีการ เคลื่อนไหวของข้อต่อ เช่น การดันพื้น การลุกนั่ง การยกน้ำหนัก เป็นต้น การออกกำลังกายประเภทนี้ เป็นการให้ประโยชน์กับกล้ามเนื้อ สามารถสร้างความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อมัดนั้นๆ โดยตรง

**1.2.3 การออกกำลังแบบทำให้กล้ามเนื้อเป็นไปอย่างสม่ำเสมอตลอดการเคลื่อนไหว** คือ การออกกำลังกายที่ต้องใช้อุปกรณ์เครื่องมือต่างๆ มาผสมกับการออกกำลังกาย โดยต้องมีการออกแรงต่ออุปกรณ์ที่ประตึชฐึขึ้นมา แรงแต่ละชนิดของอุปกรณ์ที่ถูกสร้างขึ้นมาคล้าย กับการยกน้ำหนัก อาจจะเป็นการยกขึ้นหรือยกลง หรือการออกแรงดึงเข้าหาตัวหรือดันออกจากตัว ซึ่งมีการออกแรงต่อแรงต้านเท่ากันและด้วยความเร็วคงที่เท่ากันตลอด

**1.2.4 การออกกำลังกายแบบไม่ต้องใช้ออกซิเจนในระหว่างที่มีการเคลื่อนไหว** คือ การออกกำลังกายแบบนี้ เป็นการออกกำลังกายที่ใช้ออกซิเจนน้อยไม่สม่ำเสมอ บางช่วงน้อย หรือ เป็นการออกกำลังกายที่ร่างกายแทบไม่ทันหายใจเอาออกซิเจนออกไปใช้เลย เช่น การวิ่งเร็วในระยะ สั้น หรือจังหวะของการเปลี่ยนอิริยาบถจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ซึ่งจะเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วเป็นระยะ ในการเล่นหรือการแข่งขัน

**1.2.5 การออกกำลังแบบใช้ออกซิเจน** หรือการออกกำลังกายแบบแอโรบิก คือ เป็นการออกกำลังกายที่ร่างกายต้องใช้ออกซิเจนจำนวนมาก และต้องทำติดต่อกันเป็นเวลาดค่อนข้าง นาน ซึ่งจะมีผลให้ระบบการทำงานของหัวใจ ปอด หลอดเลือด และการไหลเวียนเลือดทั่วร่างกาย แข็งแรงขึ้น และมีประสิทธิภาพในการทำงานดีกว่าเดิมอย่างชัดเจน หรือกล่าวอีกลักษณะได้ว่า การออกกำลังกายแบบแอโรบิกเป็นการออกกำลังกายที่ทำให้ร่างกายเพิ่มความสามารถสูงสุดในการ รับออกซิเจนซึ่งมีผลทำให้ปอดมีประสิทธิภาพหัวใจแข็งแรงและหลอดเลือดแข็งแรงผู้คิดค้นการ ออกกำลังกายประเภทนี้คือ นายแพทย์ เคเน็ท เอสคูเปอร์ ชาวอเมริกา

ซึ่งการออกกำลังกายแต่ละประเภทรู้น ส่งผลที่แตกต่างกันตามสัดส่วนของ การใช้พลังงาน หากเราต้องการออกกำลังกายให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุดเท่าที่จะทำได้นั้น เราควร ใส่ใจในรายละเอียดของท่ากายบริหารในการออกกำลังกาย เนื่องจากการออกกำลังกายนั้น ท่ากายบริหารมีส่วนสำคัญในการกระตุ้นกล้ามเนื้อ เร่งการเผาผลาญ กระจกซ์สัดส่วน รวมไปถึง

การสร้างกล้ามเนื้ออีกด้วย ดังนั้นการออกกำลังกายอย่างถูกต้องนั้น จะทำให้มีประสิทธิภาพตรงตามความคาดหวังของผู้ออกกำลังกาย

### 1.3 ลักษณะการแบ่งการออกกำลังกาย 3 แบบ

เราทุกคนล้วนทราบถึงประโยชน์ของการออกกำลังกาย ซึ่งการออกกำลังกายมีประโยชน์มากมายโดยการออกกำลังกายแต่ละส่วนก็จะส่งผลต่อร่างกายที่แตกต่างกันไป โดยการออกกำลังกายนั้นจะมีแบ่งลักษณะการออกกำลังกาย 3 แบบ เราจะเห็นได้ว่าการออกกำลังกายแบ่งออกแบบง่ายๆเป็น 3 ประเภท คือ การออกกำลังกายที่เน้นพัฒนาระบบไหลเวียนโลหิต หัวใจและปอด การออกกำลังกายที่เน้นเสริมสร้างความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อ และการออกกำลังกายที่เน้นเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับกล้ามเนื้อส่วนต่างๆ

**1.3.1 Cardiovascular Respiratory Exercise** คือ การออกกำลังกายที่เน้นพัฒนาระบบไหลเวียนโลหิต หัวใจและปอดหรือที่เรียกกันสั้นๆ ว่าคาร์ดิโอ หมายถึง การออกกำลังกายที่เน้นการกระตุ้นระบบไหลเวียนโลหิต ระบบเผาผลาญเพื่อเสริมสร้างกล้ามเนื้อหัวใจให้แข็งแรง โดยใช้เครื่องเล่นที่เป็นแมชชีน เช่นลู่วิ่ง จักรยานนั่งปั่น จักรยานเอนปั่น เป็นต้น เป็นการออกกำลังกายที่เหนื่อยอยู่กับที่ หรือยกตัวอย่างกิจกรรมง่ายๆ เช่น วิ่ง ว่ายน้ำ ปั่นจักรยาน เต้นแอโรบิค เป็นต้น ดังนั้นส่วนสำคัญคือจะช่วยพัฒนาระบบไหลเวียนโลหิต หัวใจ ปอด มีสมรรถภาพที่ดียิ่งขึ้น และยังเป็น การออกกำลังกายที่ทำให้ร่างกายเผาผลาญพลังงานได้เป็นอย่างดี ซึ่งเชื่อว่า หลายคนทำกิจกรรมแบบนี้กันเป็นประจำอยู่แล้ว โดยตามท้องค้การอนามัยโลกแนะนำคือให้ออกกำลังกายรูปแบบนี้ อย่างน้อย 150 นาทีต่อสัปดาห์ ดังภาพที่ 3





ภาพที่ 3 อธิบายการใช้ลู่วิ่ง บันทึกภาพเมื่อ 10 กันยายน 2560 สถานที่ฟิตเนสสวนสวรรค์

จากภาพที่ 3 จะเห็นได้ว่ามีผู้เชี่ยวชาญสาธิตการใช้เครื่องออกกำลังกายที่เรียกว่า ลู่วิ่ง ซึ่งเครื่องออกกำลังกายที่ติดนั้น จะมีหน้าจอดีผลกิจกรรมของเราในขณะที่ใช้ลู่วิ่ง เช่น สามารถวัดอัตราการเต้นของหัวใจได้ว่า อัตราการเต้นของหัวใจนั้นเต้นกี่ครั้งต่อนาที หรือมีระยะเวลาบอกว่าเราออกกำลังกายโดยใช้ลู่วิ่งกี่นาที นอกจากนั้นในขณะที่เราออกกำลังกายไปแล้วลู่วิ่งสามารถบอกถึงการเผาผลาญของจำนวนแคลลอรี่ได้อีกด้วย

**1.3.2 Resistance Exercise** คือ การออกกำลังกายที่เน้นเสริมสร้างความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อ หากกล่าวถึงการออกกำลังกายแบบนี้หลายคนอาจนึกถึง การยกน้ำหนักหรือเล่นเวท แต่จริงๆ แล้วการออกกำลังกายแบบแรงต้านมีหลากหลายรูปแบบ โดยอาจจะใช้น้ำหนักตัวเป็นแรงต้าน (วิดพื้น ซิตอัพ) ใช้แรงต้านจากยางยืด ใช้แรงต้านกับอุปกรณ์ต่างๆ (ดัมเบลล์, ลูกบอล, เชือก) ซึ่งแน่นอนว่าจะช่วยทำให้กล้ามเนื้อส่วนที่บริหารมีความแข็งแรงมากยิ่งขึ้น ช่วยให้สัดส่วนต่างๆ มีความกระชับมากยิ่งขึ้นและสำหรับคนที่ลดน้ำหนัก อาจจะมองว่าการออกกำลังกายแบบนี้ไม่จำเป็นมากนักแต่จริงๆ แล้วการออกกำลังกายแบบนี้มีส่วนสำคัญอย่างมากเลย เพราะจะช่วยรักษามวลกล้ามเนื้อ เพิ่มการเผาผลาญขั้นต่ำให้กับร่างกายได้เป็นอย่างดี โดยแนะนำบริหารกล้ามเนื้อแต่ละส่วนสัปดาห์ละหนึ่งครั้งเป็นอย่างน้อย และในส่วนสำหรับผู้หญิงที่ต้องการออกกำลังกายประเภทนี้นั้น ไม่ต้องกังวลว่ากล้ามเนื้อจะใหญ่ เพราะผู้หญิงมีฮอร์โมนในร่างกายที่แตกต่างกับผู้ชาย เพราะฉะนั้นกล้ามเนื้อไม่ใหญ่เหมือนผู้ชายแน่นอนดังภาพที่ 4



ภาพที่ 4 การออกกำลังกายโดยใช้เชือกและดัมเบล บันทึกภาพเมื่อ 10 กันยายน 2560 สถานที่  
ฟิตเนสเวเนตวัน

จากภาพที่ 4 เป็นการออกกำลังกายโดยใช้ดัมเบลสำหรับยกน้ำหนัก สามารถใช้กับการออกกำลังกายทั้งแบบเวทเทรนนิ่ง คือออกกำลังกายใช้น้ำหนักในการบริหารส่วนต่างๆ เพื่อเสริมสร้างกล้ามเนื้อหรือใช้เป็นส่วนประกอบการบริหารทุกส่วนของร่างกาย การออกกำลังกายโดยใช้ดัมเบลนั้นมีมากมายหลายวิธี และการเลือกน้ำหนักของดัมเบลให้เหมาะสมกับความต้องการในการออกกำลังกายนั้นก็ยังสามารถทำได้อีกด้วย การใช้ดัมเบลเป็นตัวช่วยในการออกกำลังกายนับว่าเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพอย่างยิ่ง เพราะนอกจากจะเป็นการบริหารกล้ามเนื้อหลักของร่างกายแล้วยังช่วยทำให้กล้ามเนื้ออีกหลายส่วนแข็งแรงขึ้นอีกด้วย

**1.3.3 Flexibility Exercise** คือ การออกกำลังกายที่เน้นเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับกล้ามเนื้อส่วนต่างๆ หรือที่เรียกกันว่า การยืดเหยียด อ่อนตัว ซึ่งรวมไปถึงกิจกรรม เช่น โยคะ ซึ่งจะช่วยให้กล้ามเนื้อมีความยืดหยุ่นมากยิ่งขึ้น หลายคนอาจไม่ทราบว่ากล้ามเนื้อมีความยืดหยุ่นมีประโยชน์อย่างไร แต่กล้ามเนื้อเราเหมือนหรือคล้ายหนังสติ๊ก เวลาหนังสติ๊กไม่ได้ไว้เป็นเวลานานๆ พอดึงก็อาจจะขาดแต่หากเราใช้งานอยู่เป็นประจำสม่ำเสมอก็จะยืดเวลาการขาดออกไป ดังนั้นก็เปรียบเหมือนกล้ามเนื้อเรา ถ้าไม่เคยยืดเหยียดเลยพอกัมไปยกของหนักๆ ก็จะปวดหลังทันที แต่ถ้ากล้ามเนื้อมีความยืดหยุ่นอยู่เป็นประจำสม่ำเสมอจะช่วยลดโอกาสบาดเจ็บที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยสามารถทำได้เป็นประจำอย่างน้อยทุกครั้งหลังออกกำลังกายดังภาพที่ 5



ภาพที่ 5 ภาพการออกกำลังกายโดยใช้บอลโยคะ บันทึกภาพเมื่อ 10 กันยายน 2560 สถานที่ฟิตเนส  
ทเวนตีวัน

ตั้งภาพที่ 5 การใช้บอลโยคะ (Yoga Ball) หรือ ฟิตบอล (Fit Ball) เป็นอุปกรณ์ชนิดหนึ่งที่นิยมใช้ ซึ่งเมื่อปี 1963 ในประเทศสวีตเซอร์แลนด์ได้นำมาใช้ออกกำลังกายในการทำกายภาพบำบัดให้แก่ผู้ป่วย เพื่อฟื้นฟูกล้ามเนื้อ และการออกกำลังกายประเภทนี้ช่วยให้ร่างกายสามารถยืดหยุ่นได้ดีอีกด้วย

จากที่กล่าวมานั้นการออกกำลังกายมีประโยชน์และเกิดผลดีต่อร่างกาย คือ ช่วยทำให้กล้ามเนื้อแข็งแรงขึ้น ระบบหัวใจและหลอดเลือดแข็งแรงและทำงานได้ดี ลดระดับไขมันชนิดไม่ดีเพิ่มระดับไขมันชนิดดี เพิ่มขนาดและความแข็งแรงของกระดูก ช่วยควบคุมระดับน้ำตาล และทำให้ร่างกายสามารถใช้ฮอร์โมนอินซูลินได้ดีขึ้น ส่งผลให้การควบคุมโรคเบาหวานได้ง่ายมากขึ้น นอกจากนี้การออกกำลังกายช่วยควบคุมอารมณ์และลดความเครียดได้ดีอีกด้วย ปัจจุบันการออกกำลังกายเป็นสิ่งสำคัญ และเป็นข้อแนะนำที่ทุกคนควรใส่ใจในเรื่องของสุขภาพและการทานอาหารที่มีประโยชน์ นอกจากนี้ควรออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอให้เป็น

## 2. แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมสุขภาพและความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสุขภาพ

พฤติกรรมสุขภาพ คือ การเปลี่ยนแปลงทางด้านที่เกี่ยวกับสุขภาพ พฤติกรรมสุขภาพจะรวมถึงการปฏิบัติที่สังเกตได้และการเปลี่ยนแปลงในสิ่งที่สังเกตไม่ได้แต่สามารถวัดได้ว่าเกิดขึ้น



เป็นการปฏิบัติหรือการแสดงออกของบุคคลในการกระทำ หรือดเว้นการกระทำในสิ่งที่มีผลต่อสุขภาพ โดยอาศัยความรู้ ความเข้าใจ และการปฏิบัติตนทางสุขภาพที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอย่างเหมาะสม เบญจมาศ กลิ่นบำรุง, (2544)

## 2.1 ความหมายของพฤติกรรมสุขภาพ

เบญจมาศ กลิ่นบำรุง (2544) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมสุขภาพ ว่าเป็นกิจกรรมที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งเชื่อว่ากระทำแล้วจะมีผลในทางส่งเสริมสุขภาพและป้องกันโรค โดยแบ่งพฤติกรรมสุขภาพออกเป็น 2 ประการ คือ 1) พฤติกรรมการส่งเสริมสุขภาพ ได้แก่ การออกกำลังกายสม่ำเสมอ การพักผ่อนนอนหลับอย่างพอเพียง (7-8 ชั่วโมงต่อวัน) การงดเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ การงดสูบบุหรี่และสารเสพติดให้โทษ การรับประทานอาหารที่ถูกสุขลักษณะ มีประโยชน์อย่างเพียงพอต่อความต้องการของร่างกาย 2) พฤติกรรมป้องกันโรค ได้แก่ การตรวจสุขภาพร่างกายเป็นประจำ การได้รับภูมิคุ้มกันโรค การใช้เข็มขัดนิรภัยหรือสวมหมวกนิรภัยขณะขับขี่ยานพาหนะ เพื่อการป้องกันอุบัติเหตุ เป็นต้น

เบญจมาศ เจริญสุข (2544) กล่าวถึงพฤติกรรมสุขภาพของบุคคล โดยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ 1) พฤติกรรมป้องกันโรคและส่งเสริมสุขภาพ หมายถึง การปฏิบัติกิจกรรมของผู้ที่เชื่อว่าตนเองมีสุขภาพดีไม่เคยเจ็บป่วยมาก่อน เพื่อดำรงไว้ซึ่งภาวะสุขภาพที่ดี โดยพฤติกรรมป้องกันโรคจะช่วยลดโอกาสการเกิดโรค ส่วนพฤติกรรมการส่งเสริมสุขภาพ จะช่วยยกระดับภาวะสุขภาพให้ดีขึ้น 2) พฤติกรรมเมื่อรู้สึกว่ามีสุขภาพไม่ดี หมายถึง การปฏิบัติกิจกรรมของผู้ที่เริ่มไม่แน่ใจในภาวะสุขภาพตนเอง คือ เริ่มมีอาการผิดปกติเกิดขึ้น โดยครอบคลุมตั้งแต่ปฏิกิริยาของบุคคลเมื่อเริ่มมีอาการเจ็บป่วย การแสวงหาความช่วยเหลือหรือการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้อื่น แมคคานิค วรารัตน์ รุ่งเรือง, (2548) กล่าวถึงพฤติกรรมนี้ในรูปของความช่วยเหลือ หรือการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้ที่ตนเองเชื่อว่า จะสามารถให้ความช่วยเหลือได้ซึ่งเป็นที่ทั้งสถานบริการสุขภาพของรัฐบาลและเอกชน บุคคลในครอบครัว ญาติ เพื่อนบ้าน รวมทั้งการไม่ทำอะไรเลย แต่จะคอยให้อาการผิดปกติต่างๆ นั้นหายไปตัวเอง 3) พฤติกรรมเมื่อเจ็บป่วย หมายถึง การปฏิบัติกิจกรรมของผู้ที่ทราบแล้วว่าตนเองเจ็บป่วย โดยอาจเป็นการทราบจากความคิดเห็นของตนเอง หรือจากความคิดเห็นของผู้อื่นก็ได้ เช่น พฤติกรรมเกี่ยวกับการใช้ยารักษาโรค การซื้อยามารับประทานเอง การใช้สมุนไพรรักษาอาการเจ็บป่วย การออกกำลังกายในผู้ป่วยโรคหัวใจ รวมไปถึง การปฏิบัติกิจกรรมต่างๆ เพื่อการฟื้นฟูสภาพร่างกาย

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าพฤติกรรมสุขภาพ หมายถึง การปฏิบัติหรือการแสดงออกของบุคคลในการกระทำสิ่งที่เกิดผลดีต่อสุขภาพ หรือละเว้นการกระทำในสิ่งที่มีผลเสียต่อสุขภาพ โดยอาศัยความรู้ ความเข้าใจ เจตคติ และการปฏิบัติตนทางสุขภาพ ที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอย่างเหมาะสมไม่ว่าจะอยู่ในภาวะปกติหรือเจ็บป่วย โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อ แก้ไข ปัญหาด้านสุขภาพ

หรือจะดูแลให้ร่างกายอยู่ในภาวะสุขภาพที่ดี และพฤติกรรมสามารถเปลี่ยนแปลงได้อย่างเหมาะสม ขึ้นอยู่กับบุคคลที่ได้รับอิทธิพลจาก สิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรมของสังคมนั้นๆ นอกจากนี้ยังจะเห็นได้ว่า พฤติกรรมการส่งเสริมสุขภาพ และการป้องกันโรค เป็นส่วนหนึ่งของพฤติกรรมดูแลสุขภาพ

## 2.2 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสุขภาพ

อวัยวะภายในร่างกายเกิดจากการรวมตัวของอะตอมที่จับคู่กันด้วยพันธะทางเคมี กลายเป็นโมเลกุล แต่ละโมเลกุลจะจัดเรียงตัวกันกลายเป็นเซลล์ และเซลล์หลายๆ เซลล์เกาะยึดรวมกันกลายเป็นเนื้อเยื่อที่เป็นอวัยวะต่างๆ เช่น หัวใจ ตับ ไต ปอด กระเพาะ ลำไส้ กล้ามเนื้อ เป็นต้น อวัยวะภายในร่างกายนั้นเปรียบได้เหมือนเครื่องจักรที่ทำงานตลอดเวลา และทำงานสัมพันธ์ร่วมกันอย่างเป็นระบบ ซึ่งส่งผลให้ร่างกายแข็งแรงกระปรี้กระเปร่า สามารถทำกิจกรรมต่างๆ ได้เป็นปกติ ระบบการทำงานของอวัยวะต่างๆ ตั้งแต่ศีรษะจนถึงปลายเท้า นั้น จะมีการสื่อสารข้อมูลถึงกันตลอดเวลา และจะแบ่งเวลาการทำงานของอวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกายอีกด้วยดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ตารางการทำงานของอวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกาย

เวลาการทำงาน ของอวัยวะ	การทำงานของอวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกาย
01.00 – 03.00 น.	<b>ตับ</b> จะเริ่มใช้พลังงานที่สะสมไว้ โดยที่ร่างกายจะการผลิตน้ำดีและส่งไปเก็บยังถุงน้ำดี หากในเวลานี้ไม่ได้พักผ่อน ร่างกายจะผลิตน้ำดีได้น้อยลงและเป็นสาเหตุให้ตับอ่อนเกิดภาวะอ่อนแอ ส่งผลให้การผลิตอินซูลินและความดันโลหิตมีปัญหา
03.00 – 07.00 น.	<b>ลำไส้</b> เป็นช่วงเวลาที่ร่างกายกำลังทำการขจัดของเสียออกไปจากร่างกายให้หมด ร่างกายจะดูดซึมเอาของเสียเข้าไปไหลเวียนในกระแสเลือด เป็นสาเหตุของการเกิดริ้วรอย และมีกรบกพร่องในระบบการย่อยอาหาร
07.00 – 09.00 น.	<b>กระเพาะอาหาร</b> และกระเพาะอาหารจะทำงานได้ดีที่สุดในช่วงเวลาเช้า ดังนั้นจำเป็นต้องรับประทานอาหารเช้าหากไม่ได้รับอาหารช่วงเวลานี้ จะทำให้ร่างกายไม่มีพลังงานไปรอเลี้ยงเป็นสาเหตุทำให้เกิดโรคเกี่ยวกับกระเพาะอาหารและระบบหัวใจ
09.00 – 11.00 น.	<b>ม้าม</b> มีหน้าที่ช่วยเก็บสารอาหารที่ได้รับมาจากการย่อยของกระเพาะ ดังนั้นหากไม่ได้รับประทานอาหารเช้า ร่างกายจึงต้องดึงเอาพลังงานสำรองออกมาใช้จะเป็นสาเหตุทำให้ร่างกายไม่มีแรง

ตารางที่ 1 ตารางการทำงานของอวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกาย (ต่อ)

เวลาการทำงาน ของอวัยวะ	การทำงานของอวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกาย
11.00 – 13.00 น.	<b>หัวใจ</b> เมื่อร่างกายได้รับสารอาหารไม่เพียงพอจะทำให้หัวใจทำงานอย่างไม่มีประสิทธิภาพ ในช่วงเวลานี้จึงเป็นเวลาที่ทำให้เกิดหัวใจวายได้ง่ายที่สุด
13.00 – 15.00 น.	<b>ลำไส้เล็ก</b> จะทำงานด้วยการเปลี่ยนรูปอาหารที่ได้มาจากตอนเช้าเป็นพลังงานทั้งหมด ดังนั้นหากไม่ได้รับประทานอาหารเช้า จะทำให้ลำไส้เล็กย่อยตัวของมันเอง แทนการย่อยอาหารจึงเป็นสาเหตุทำให้ลำไส้เล็กมีอาการอ่อนแอ
15.00 – 17.00 น.	<b>กระเพาะอาหาร</b> ช่วงนี้ร่างกายจะมีของเสียที่เกิดมาจากการแปรรูปของอาหารในลำไส้เล็ก จึงทำให้กระเพาะอาหารทำงานมากที่สุดในช่วงนี้
17.00 – 19.00 น.	<b>ไต</b> จะเป็นเวลาที่ไตทำงานหนักไม่เหมาะแก่การควรออกกำลังกาย เพราะจะเป็นสาเหตุทำให้ไตวาย ตาพร่า มิวเวียนศีรษะและอาจมีอาการปวดศีรษะจากไมเกรนขึ้นได้
19.00 – 21.00 น.	<b>กล้ามเนื้อหัวใจ</b> จะทำหน้าที่ให้ในการขจัดของเสียออกมาจากระบบของมันเอง ซึ่งเป็นเวลาที่เหมาะแก่การนอนหลับมากที่สุด หากทำงานหนักในช่วงนี้จะทำให้เลือดมีความเข้มข้นและยังอาจทำให้เกิดอาการโรคหัวใจโตขึ้นมาได้
21.00 – 23.00 น.	<b>สะสมพลังงาน</b> โดยร่างกายจะมีการสะสมพลังงานและมีการสร้างพลังงานโดยรวมเฉพาะ ฉะนั้นเวลา 21.00 น.จึงเป็นเวลาที่เหมาะสมแก่การเข้านอน เพื่อให้ร่างกายได้ฟื้นฟูอวัยวะส่วนต่างๆ ให้มีความแข็งแรง
23.00 – 00.00 น.	<b>สร้างกล้ามเนื้อขึ้น</b> โดยที่ร่างกายจะสร้างกล้ามเนื้อขึ้นมาและเคลื่อนตัวไปอย่างถูกน้ำดี ร่างกายก็จะสามารถใช้พลังงานในการล้างน้ำดีให้มีความแข็งแรงขึ้น รวมไปถึงการสร้างฮอร์โมนและการย่อยสลายไขมัน กระบวนการเหล่านี้จะเกิดขึ้นได้ในเวลานี้เท่านั้น ถ้าหากร่างกายไม่ได้รับการพักผ่อน ก็จะทำให้ไขมันตกตะกอนตามร่างกาย คือ หน้าท้อง ใต้ตา ทำให้ปวดท้องง่าย ระบบลำไส้มีปัญหาในการย่อยอาหาร

ที่มา: Biological Clock โรงพยาบาล LOMALINDA รัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา (2009)

การทำงานของร่างกายแต่ละช่วงเวลานั้น มีหน้าที่แตกต่างกันออกไป จึงทำให้ทุกช่วงเวลาในแต่ละวันนั้นมีความสำคัญต่อการเจริญเติบโตของร่างกาย ซึ่งหากเราละเลยหรือให้ความสำคัญกับช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งน้อยลง จะส่งผลให้ระบบร่างกายส่วนใดส่วนหนึ่งนั้นสูญเสีย

หรือส่งผลกระทบต่อร่างกาย ทำให้ร่างกายอ่อนแอและอาจเกิดโรคภัยไข้เจ็บได้ ดังนั้น เราควรทานอาหารให้ครบห้าหมู่ เพื่อส่งเสริมสุขภาพให้แข็งแรง ควรพักผ่อนให้เพียงพอเพื่อการเจริญเติบโตของร่างกายที่สมบูรณ์ และการออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอจะช่วยสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีอีกด้วย

### 3. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

กระบวนการของพฤติกรรมของคนจะมีลักษณะคล้ายกัน แต่รูปแบบของพฤติกรรมของคนที่แตกต่างกันมีลักษณะแตกต่างกัน เกิดจากสาเหตุหลายปัจจัยทั้งปัจจัยภายในที่เกิดจากตัวบุคคลเองในแง่ของจิตวิทยา และปัจจัยภายนอกซึ่งได้แก่ สิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องหรือผูกพันอยู่กับตัวเอง เช่น สังคมและวัฒนธรรม เป็นต้น ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้จะมีผลกระทบบต่อการตัดสินใจของบุคคล ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมาต่างๆ กัน (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2546)

#### 3.1 ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค

Schiffman and Kanuk (1994) ให้ความหมาย พฤติกรรมผู้บริโภค เป็นพฤติกรรมซึ่งผู้บริโภค ได้แสดงออกไม่ว่าจะเป็นการค้นหาการซื้อขาย การใช้บริการ หรือการบริโภคสินค้า บริการและแนวคิดต่างๆ ซึ่งผู้บริโภคคาดว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของตนได้ เป็นการศึกษาการตัดสินใจของผู้บริโภคในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ทั้งเงิน เวลาและกำลัง เพื่อการบริโภคสินค้าและบริการต่างๆ ประกอบด้วย (1) ซื้ออะไร (2) ทำไมจึงซื้อ (3) ซื้อเมื่อไร (4) ซื้ออย่างไร (5) ซื้อที่ไหน (6) ซื้อบ่อยแค่ไหน

Engel, Blackwell and Miniard (1990) ให้ความหมายของ พฤติกรรมบริโภค เป็นการกระทำต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหา และได้มาซึ่งการบริโภค และการใช้จ่ายใช้สอยซึ่งสินค้าและบริการ รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจที่เกิดขึ้น ทั้งก่อนและหลังการกระทำด้วย

มไหศวรรย์ มัทธนาภิวณิช (2554) ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค การบริโภค ในทางเศรษฐศาสตร์ หมายถึง การใช้ประโยชน์จากสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของมนุษย์รวมถึงการนำสินค้าและบริการมาใช้ประโยชน์เพื่อการผลิตเป็นสินค้าและบริการอื่นๆ การบริโภคไม่ได้หมายความถึง การรับประทานอาหารอย่างที่คนทั่วไปเข้าใจแต่เพียงอย่างเดียว การใช้สินค้าอื่นๆ และการใช้บริการอย่างใดอย่างหนึ่งก็คือการบริโภคด้วยเช่นกัน เช่น การไปพบแพทย์เมื่อยามเจ็บป่วยการพักโรงแรมการท่องเที่ยวการขนส่ง เป็นต้น จึงสรุปได้ว่าการกระทำทั้งหลายทำให้สินค้าหรือบริการอย่างใดอย่างหนึ่งสิ้นเปลืองไป เพื่อเป็นประโยชน์แก่มนุษย์ไม่ว่าจะเป็น โดยทางตรงทางอ้อมถือว่าการบริโภคทั้งสิ้น

ชาญชัย อาจินสมาจาร (2551) พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การศึกษาที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการทางจิตวิทยาซึ่งจะอยู่ภายใต้การตัดสินใจของผู้บริโภค โดยสามารถอธิบายถึงกฎเกณฑ์

ในการตัดสินใจเลือกทางเลือกต่างๆ ของผู้บริโภค และศึกษากระบวนการอีกทั้งสิ่งที่ส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจของผู้บริโภค

สรุปคือ การศึกษาที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ที่เกิดจากความรู้สึกนึกคิดหรือความต้องการหรือกิจกรรมต่างๆ ที่นำไปสู่การซื้อหรือไม่ซื้อก็ได้ กระบวนการของแต่ละบุคคล ที่เกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อการเลือกสินค้าหรือบริการต่างๆ ในที่นี้ เพื่อตอบสนองความต้องการของ ส่วนบุคคลหรืออาจมีบุคคลอื่นร่วมด้วยในการตัดสินใจ ในที่นี้นำมาประมวลวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมของ ผู้บริโภค ทำให้ทราบถึงความต้องการในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ส่งผลให้การตัดสินใจซื้อ หรือไม่ซื้อนั้นมีผลมาจากกระบวนการคิดและตัดสินใจของแต่ละบุคคล หากพึงพอใจในสินค้าหรือ บริการก็สามารถตัดสินใจซื้อได้ทันที ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าผู้ใช้บริการนั้นได้รับข้อมูลของสินค้าและได้รับ การต้อนรับเป็นที่พึงพอใจ

### 3.2 แนวคิดและพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมของผู้บริโภคถูกกำหนดด้วยลักษณะทางกายภาพ และลักษณะทาง กายภาพถูกกำหนดด้วยสภาพจิตวิทยาโดยสภาพจิตวิทยา ถูกกำหนดด้วยครอบครัว และครอบครัว ถูกกำหนดด้วยสังคม (วรภพ ลิ้มสุวรรณ, 2556) ปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภคมี 5 ประการดังนี้

**3.2.1 ลักษณะทางสรีระ (Physiological condition)** สรีระเป็นปัจจัยเบื้องต้น ในการกำหนดพฤติกรรมการซื้อและพฤติกรรมการใช้ของผู้บริโภค สิ่งแรกที่ต้องวิเคราะห์พฤติกรรม ผู้บริโภค คือ การวิเคราะห์ความเปลี่ยนแปลงทางด้านสรีระเป็นสิ่งแรก เนื่องจากมีบทบาทมากที่สุด ในการตัดสินใจของมนุษย์ เพราะสิ่งเหล่านี้เป็นความต้องการของร่างกายส่วนใหญ่เป็นปัจจัยสี่ ซึ่งประกอบไปด้วย อาหารเครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย ยารักษาโรค ที่บังคับให้เราต้องปฏิบัติ

**3.2.2 สภาพจิตวิทยา (Psychological condition)** เป็นลักษณะของความ ต้องการที่เกิดจากสภาพจิตใจซึ่งเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของมนุษย์ ซึ่งสภาพทางจิตวิทยาเป็นสิ่งที่ มีบทบาทสำคัญกว่าสรีระเพราะสรีระเป็นพื้นฐาน

**3.2.3 ครอบครัว (Family)** เป็นกลุ่มของสังคมเบื้องต้นที่มีบุคคลเป็นสมาชิกอยู่ใน ครอบครัวเป็นแหล่งอบรมและสร้างประสบการณ์ของบุคคลถ่ายทอดนิสัย และค่านิยมลักษณะของ ครอบครัวจึงมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภค

**3.2.4 สังคม (Social group)** เป็นสิ่งที่อยู่รอบตัวเราซึ่งจะมีผลที่เราจะต้องทำตัว ให้สอดคล้องกับบรรทัดฐานของสังคม การที่ผู้บริโภคเป็นคนชั้นสูง ชั้นกลาง และชนชั้นต่ำ ซึ่งแต่ละ ชนชั้นก็จะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไป

**3.2.5 วัฒนธรรม (Culture)** คือวิถีชีวิตที่คนในสังคมยอมรับและพฤติกรรมปฏิบัติ ตามกันเพื่อความงามของสังคม



ดังนั้นพฤติกรรมผู้บริโภคจึงเปรียบเสมือน การกระทำของผู้บริโภคที่เกี่ยวข้อง โดยตรงกับการเลือกสรรหรือการซื้อ การใช้สินค้าและบริการ รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจ ซึ่งเป็นตัวกำหนดดังกล่าว เพื่อตอบสนองตามความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพึงพอใจมากที่สุด

### 3.3 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546) ให้ความหมายว่า การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Analyzing consumer behavior) เป็นการค้นหาหรือวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมซื้อและการใช้ของผู้บริโภค ทั้งที่เป็นบุคคล กลุ่ม หรือองค์กร เพื่อให้ทราบถึงลักษณะความต้องการและพฤติกรรมการซื้อ การใช้ การเลือกบริการ แนวคิด หรือประสบการณ์ที่จะทำให้ผู้บริโภคพึงพอใจ คำตอบที่ได้จะช่วยให้การการตลาดสามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาด (Marketing strategies) ที่สามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม

#### 3.3.1 คำถามที่ใช้เพื่อค้นหาลักษณะพฤติกรรมผู้บริโภค

การศึกษาถึงลักษณะพฤติกรรมผู้บริโภคต้องมีการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภคเพื่อทราบถึงลักษณะความต้องการของผู้บริโภค รวมไปถึงทราบพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภคอีกด้วย โดยคำถามที่ใช้เพื่อค้นหาลักษณะพฤติกรรมผู้บริโภคจะปรากฏในตารางที่ 2 คำถาม 7 คำถาม (6Ws และ 1H) เพื่อหาคำตอบ 7 ประการเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (7Os)

ตารางที่ 2 คำถาม 7 คำถาม (6Ws และ 1H) เพื่อหาคำตอบ 7 ประการเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (7Os)

คำถาม (6Ws และ 1H)	คำถามที่ต้องการทราบ (7Os)	กลยุทธ์การตลาดที่เกี่ยวข้อง
1. ใครคือกลุ่มเป้าหมาย (Who is the target audience?)	ลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย (Occupants) ทางด้าน 1. ประชากรศาสตร์ 2. ภูมิศาสตร์ 3. จิตวิทยา 4. พฤติกรรม	กลยุทธ์การตลาด (4Ps) ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดที่เหมาะสม และสามารถสนองความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายได้

ตารางที่ 2 คำถาม 7 คำถาม (6Ws และ 1H) เพื่อหาคำตอบ 7 ประการเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (7Os) (ต่อ)

คำถาม (6Ws และ 1H)	คำถามที่ต้องการทราบ (7Os)	กลยุทธ์การตลาดที่เกี่ยวข้อง
2. ผู้บริโภค ซื้ออะไร (What the consumer buy?)	สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ (Objects) เช่น องค์กรประกอบ ผลิตภัณฑ์ที่หือห่อ คุณสมบัติตัวสินค้า ที่ตรงตามความต้องการ ราคาสินค้าต้องตรงกับเท่านี้	กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategies) ประกอบด้วย 1). ผลิตภัณฑ์หลัก 2). รูปลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การบรรจุภัณฑ์ ราคาสินค้า รูปแบบ บริการ คุณภาพ เพื่อสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งรวมถึงสร้างความแตกต่างจากแบรนด์อื่นๆ
3. ทำไมผู้บริโภคต้องการซื้อ (Why Consumers Want to Buy?)	วัตถุประสงค์ในการซื้อ (Objectives) ผู้บริโภคซื้อเพื่อตอบสนองตามความต้องการ ซื้อเพื่อตอบสนองตามปัจจัยพื้นฐาน หรือ การซื้อกระเป๋าสตางค์แบรนด์เนม เพื่อเข้าสังคม และ การซื้อถุงมือ เพราะอยู่ในช่วงหน้าหนาว คุณต้องตอบคำถามกับตัวเองให้ได้ก่อนว่า เราจะซื้อของเราเพื่ออะไร	กลยุทธ์ที่ใช้มากคือ 1). กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategies) 2). กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategies) ประกอบด้วยกลยุทธ์การโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขาย การให้ข่าวสาร ประชาสัมพันธ์ 3). กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategies)
4. ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจของลูกค้าต่อการซื้อสินค้า (Who participated in the decision of customers to purchase?)	บทบาทของกลุ่มต่างๆ (Organizations) มีอิทธิพลในการตัดสินใจซึ่งประกอบด้วย 1. ผู้ริเริ่ม 2. ผู้ที่แนะนำ 3. ผู้ตัดสินใจ 4. ผู้ซื้อ	กลยุทธ์ที่ใช้มากคือ การโฆษณา และ กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Advertising and Promotion Strategies) โดยใช้กลุ่มอิทธิพลเป็นหลัก

ตารางที่ 2 คำถาม 7 คำถาม (6Ws และ 1H) เพื่อหาคำตอบ 7 ประการเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (7Os) (ต่อ)

คำถาม (6Ws และ 1H)	คำถามที่ต้องการทราบ (7Os)	กลยุทธ์การตลาดที่เกี่ยวข้อง
5. โอกาสในการซื้อหรือจะซื้อเมื่อไหร่ (When opportunity to buy?)	โอกาสในการซื้อ (Occasions) เช่น ช่วงเดือนใดของปี หรือ ช่วงฤดูใดของปี ช่วงวันใดของเดือน ช่วงเวลาใดของโอกาสพิเศษ หรือ เทศกาลวันสำคัญต่างๆ	กลยุทธ์ที่ใช้มากคือกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategies) เช่น ทำการส่งเสริมการตลาดเมื่อใดจึงจะสอดคล้องกับโอกาสในการซื้อ
6. ช่องทางในการซื้อ (Where the Channel buy?)	ช่องทางหรือแหล่ง (Outlets) ที่ผู้บริโภคไปทำการซื้อ เช่น ซื้อผ่านเว็บไซต์ ซื้อที่ตลาดขายสินค้าเฉพาะ หรือ ห้างสรรพสินค้า หรือพุดงต่างๆ ก็คือการสถานที่ ที่กลุ่มเป้าหมายมักชอบไปซื้อสินค้า	กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel Strategies) บริษัทนำผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมายโดยพิจารณาว่าจะผ่านคนกลางอย่างไรเพื่อที่จะได้นำผลิตภัณฑ์สู่แหล่งตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
7. ตัดสินใจซื้ออย่างไร (How Purchase decision?)	ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ (Operations) ประกอบด้วย 1. การรับรู้ปัญหา 2. การหาข้อมูล 3. การประเมินผลทางการเลือก 4. การตัดสินใจซื้อความรู้สึกหลังการซื้อ	กลยุทธ์ที่ใช้กันมากคือ กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategies) ประกอบด้วยการโฆษณาการขายโดยใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขาย เป็นต้น

ที่มา: ฉลองศรี พิมพ์สงพงศ์, การวางแผนและการพัฒนาตลาดการท่องเที่ยว (กรุงเทพฯ: ม.ป.ท., 2554).

จากตารางที่ 3 จะเห็นได้ว่าลักษณะคำถามข้างต้นจะสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อทราบถึงปัจจัยและองค์ประกอบส่วนต่างๆ ที่ผู้บริโภคต้องการเพื่อแนวทางในการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามตลาดเป้าหมายอีกด้วย

### 3.3.2 ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคประกอบด้วยหลัก 6 ประการดังต่อไปนี้ (วรภพ ลิ้มสุวรรณ, 2556)

**3.3.2.1 ความจำเป็น (Need) ความต้องการ (Wants) ความปรารถนา (Desire)** ของมนุษย์ทั้ง 3 ประการนี้สามารถใช้แทนกันได้ ความจำเป็น (Need) ใช้สำหรับสินค้าที่จำเป็นต่อการครองชีพ ความต้องการ (Wants) ใช้สำหรับความต้องการทางด้านจิตวิทยาที่สูงขึ้นกว่าความจำเป็น ส่วนความปรารถนา (Desire) ถือว่าเป็นความต้องการทางด้านจิตวิทยาที่สูงที่สุดเป็นความปรารถนาอันสูงสุดของมนุษย์ ดังนั้นความจำเป็นและความต้องการทำให้นักการตลาดสามารถขายสินค้าได้โดยที่สินค้าและบริการเป็นสิ่งที่สามารถแก้ปัญหาได้เพราะความจำเป็นและความต้องการคือปัญหา

**3.3.2.2 แรงจูงใจ (Motive)** หมายถึง ปัญหาที่ถึงจุดวิกฤตที่ทำให้ผู้บริโภคเกิดความไม่สบายใจแรงจูงใจจึงเป็นความต้องการที่เกิดขึ้นรุนแรงเพื่อบังคับให้บุคคลค้นหาวิธีมาตอบสนองความพึงพอใจอาจจะเป็นความไม่สบายใจทางร่างกายหรือจิตใจก็ได้ จนก่อให้เกิดความพยายามในการจะแก้ไขปัญหา ดังกล่าวนั้น โดยแรงจูงใจนั้นมีพื้นฐานมาจากความจำเป็น กล่าวคือถ้าไม่มีความจำเป็นก็จะไม่เกิดแรงจูงใจ และความจำเป็นเมื่อเกิดเป็นความรุนแรงขึ้นในใจก็กลายเป็นปัญหาแห่งความต้องการ แต่ถ้าความต้องการนั้นไม่รุนแรงพอก็จะไม่เกิดแรงจูงใจ ดังนั้นนักการตลาดมีหน้าที่กระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการซื้อจนกระทั่งผู้บริโภคเกิดความต้องการเข้าสู่จุดวิกฤตที่ทำให้ผู้บริโภคเกิดความไม่สบายใจอย่างรุนแรง (Tension) ทำให้ผู้บริโภคค้นหาวิธีมาตอบสนองความต้องการนั้น

**3.3.2.3 บุคลิกภาพ (Personality)** คือ ลักษณะนิสัยของบุคคลที่พัฒนาขึ้นมาในระยะยาวซึ่งมีผลกระทบต่อข้อกำหนดรูปแบบในการโต้ตอบหรือตอบสนอง (Response) ที่ไม่เหมือนกัน

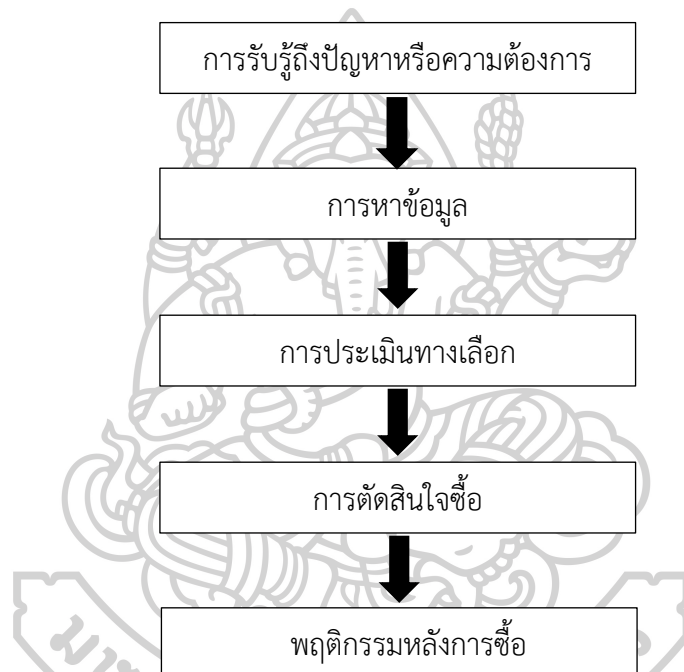
**3.3.2.4 ทศนคติ (Attitude)** คือการประเมินความพอใจหรือไม่พอใจ ความรู้สึกและท่าทีความรู้สึกที่คนเรามีต่อความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ทศนคติเป็นสิ่งที่จะนำมาซึ่งการปฏิบัติของผู้บริโภค สิ่งที่เข้ามากำหนดทศนคติมี 3 ประการคือ 1. ความรู้ 2. ความรู้สึก 3. แนวโน้มนิสัยหรือความพร้อมที่จะกระทำโดยทั้งสามประการนี้เป็นสิ่งที่นักการตลาดพยายามจะเปลี่ยนแปลง โดยผู้บริโภคคนใดที่มีทศนคติที่ดีต่อสินค้าเราก็พยายามรักษาเอาไว้ แต่ถ้าคนใดที่มีทศนคติที่ไม่ดีเราก็พยายามที่จะเปลี่ยนทศนคติของเขาให้ชอบสินค้าของเราในที่สุด

**3.3.2.5 การรับรู้ (Perception)** เป็นกระบวนการซึ่งบุคคลเลือกที่จัดองค์กร และตีความข้อมูล เพื่อกำหนดภาพที่มีความหมาย การรับรู้เป็นสิ่งที่สำคัญมากในแง่การตลาด จนมีคำกล่าวว่า "สงครามการตลาดความจริงไม่ใช่สงครามสินค้าแต่เป็นสงครามการสร้างการรับรู้"

(A marketing war is not a battle of product but a battle of perception) ซึ่งหมายถึง การแข่งขันทางด้านการตลาดไม่ได้แข่งขันกันเพียงทำให้สินค้าดีเท่านั้น แต่จะแข่งขันกันในด้าน สร้างภาพพจน์ให้ดีกว่าในสินค้านั้น

**3.3.2.6 การเรียนรู้ (Learning)** เป็นการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมในการ เรียนรู้ของบุคคลซึ่งเกิดจากประสบการณ์ ดังนั้นการเรียนรู้จึงเป็นประสบการณ์ที่บุคคลสะสมเอาไว้ นักการตลาดจึงมีหน้าที่ใส่ประสบการณ์การเรียนรู้เกี่ยวกับตราสินค้าที่ถูกต้องให้กับผู้บริโภค

### 3.3.3 กระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค 5 ขั้นตอน



ภาพที่ 6 ภาพแสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค 5 ขั้นตอน

ที่มา: Philip Kotler, **Marketing Management** (New Jersey: Pearson Education, 2009).

จากภาพที่ 6 จะแสดงถึงกระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค 5 ขั้นตอน โดยอธิบายได้ดังนี้ (นรฤกฤต วันตะเมธ, 2555) มีดังนี้

**ขั้นตอนที่ 1 การรับรู้ถึงปัญหาหรือความต้องการ (Problem Recognition)** คือการที่ผู้บริโภครับรู้ความต้องการของตนเอง เนื่องจากเกิดความไม่สมดุลกันระหว่างสภาวะที่เผชิญอยู่จริง (Actual State) กับสภาวะที่พึงปรารถนา (Desired State) หากเกิดความแตกต่างระหว่าง 2 สถานะมากเท่าใดผู้บริโภคจะรับรู้ถึงความต้องการมากขึ้นเช่นกัน การรับรู้ความต้องการ

ได้มากเพียงใดขึ้นอยู่กับความสามารถในการรับรู้เฉพาะแต่ละบุคคล (Perception) การรับรู้ถึงความต้องการแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มตามลักษณะที่เป็นตัวกระตุ้นดังภาพที่ 7 (นรฤต วันดีเมธ, 2555)

สถานะที่เผชิญอยู่จริง	สถานะที่พึงปรารถนาที่กระตุ้นให้เกิดการรับรู้ถึงความต้องการ
-ผลิตภัณฑ์เดิมชำรุดหรือใช้หมดไปจึงทำให้เกิดความต้องการซื้อขึ้น	-วัฒนธรรมและระดับชั้นของสังคม
-ผลิตภัณฑ์เดิมชำรุดหรือใช้หมดไปจึงทำให้เกิดความต้องการซื้อขึ้น	-กลุ่มอ้างอิงหรือการเปลี่ยนแปลงไปสู่การเป็นสมาชิกกลุ่มทางสังคมกลุ่มใหม่
-หากผลิตภัณฑ์บางชนิดไม่มีในตลาดอาจทำให้ผู้บริโภครู้สึกถึงสถานะที่เผชิญอยู่จริง	-การเปลี่ยนแปลงของลักษณะครอบครัว และฐานะทางการเงินที่เปลี่ยนไป
-สถานการณ์ที่เกิดในปัจจุบันส่งผลให้เกิดการตัดสินใจซื้อ	-พัฒนาการของบุคคลโดยมีแรงจูงใจ เช่น ต้องการความยอมรับนับถือ เป็นต้น -แรงกระตุ้นจากการตลาดในการโฆษณา

ภาพที่ 7 ภาพการรับรู้ถึงความต้องการตามลักษณะที่เป็นตัวกระตุ้น

**ขั้นตอนที่ 2** การหาข้อมูล (Information Search) เมื่อผู้บริโภครับรู้ถึงปัญหาหรือความต้องการ แล้วจะเกิดการค้นหาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่สนใจเพื่อประเมินและตัดสินใจเลือกซื้อในลำดับถัดไป โดยความถี่ในการหาข้อมูลจะเพิ่มขึ้นเมื่อการซื้อนั้นมีความสำคัญ ผู้บริโภคมีความสนใจในข้อมูลผลิตภัณฑ์และการเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย (ซูชัย สมितिไกร, 2554)

การหาข้อมูลสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท (ซูชัย สมितिไกร, 2554)

1. การหาข้อมูลของผลิตภัณฑ์จากภายในได้แก่การหาข้อมูลสินค้าและบริการจากประสบการณ์เดิมของผู้บริโภค 2. การหาข้อมูลของผลิตภัณฑ์จากภายนอกสามารถแบ่งเป็น 2 แบบคือ 2.1 การหาข้อมูลจากตลาด เช่นข้อมูลจากผู้ผลิต การโฆษณาประชาสัมพันธ์หรือในสื่อออนไลน์ 2.2 การหาข้อมูลจากกลุ่มสังคมของผู้บริโภคเช่นการแลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าและบริการในครอบครัวระหว่างกลุ่มเพื่อนเพื่อนร่วมงานหรือการแลกเปลี่ยนข้อมูลผ่านสื่อออนไลน์ สำหรับความถี่ในการหาข้อมูลจะสัมพันธ์กับความยากง่ายในการตัดสินใจซื้อดังนี้ 1) ผู้บริโภคจะมีความถี่ในการหาข้อมูลสินค้าและบริการน้อยหากเป็นการตัดสินใจซื้อด้วยความเคยชินเช่นสินค้านี้ราคาถูกหรือเป็นสินค้าที่ซื้อเป็นประจำ 2) ผู้บริโภคจะมีความถี่ในการหาข้อมูลสินค้าและบริการเพิ่มเมื่อเป็นการตัดสินใจซื้อที่ตัดสินใจได้ง่ายเช่นการตัดสินใจซื้อเมื่อเปรียบเทียบราคาหรือประเทศที่ผลิต



3) ผู้บริโภคจะมีความถี่ในการหาข้อมูลสินค้าและบริการอย่างมาก เมื่อเป็นการตัดสินใจซื้อที่ซับซ้อน จึงต้องตัดสินใจด้วยความระมัดระวังและศึกษาข้อมูลสินค้าและบริการอย่างรอบคอบก่อนการซื้อ เช่น การซื้อสินค้าราคาแพง สินค้าที่มีอายุใช้งานยืนยาว หรือเป็นสินค้าที่ไม่คุ้นเคย

**ขั้นตอนที่ 3** การประเมินทางเลือก (Evaluation of Alternatives) หลังจากได้ข้อมูลของผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคจะประเมินทางเลือกหรือจำนวนของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อต่อไป การประเมินทางเลือกปกติจะไม่พิจารณาทุกทางเลือกที่มีทั้งหมด แต่จะเลือกเฉพาะทางเรื่องที่สนใจเพียงหนึ่งกลุ่ม หากผู้บริโภคไม่เคยมีประสบการณ์ซื้อผลิตภัณฑ์อาจอาศัยข้อมูลจากแหล่งอื่น ดังนั้นจึงจำเป็นต้องสร้างการจดจำตราสินค้าแก่ผู้บริโภค การประเมินทางเลือกมีวิธีการประเมิน เช่น การประเมินประสบการณ์ของผู้บริโภคโดยตรงหรือการบอกเล่า การประเมินจากจุดเด่น จุดด้อยของผลิตภัณฑ์ การประเมินจากชื่อเสียงของผู้ผลิต สถานที่ผลิต ราคา ระยะเวลารับประกัน บรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า เป็นต้น โดยการประเมินจะมีอิทธิพลจากตัวผู้บริโภค อิทธิพลจากกลุ่มอ้างอิง และอิทธิพลจากการสื่อสารของผู้ผลิตเข้ามาเกี่ยวข้อง

**ขั้นตอนที่ 4** การตัดสินใจซื้อ (Purchase Decision) ประกอบด้วย 1. การเลือกแหล่งที่จะซื้อโดยพิจารณาจาก ประเภทของร้านค้า ทำเลที่ตั้งและขนาดร้าน ภาพลักษณ์ของร้าน การโฆษณา การบริการและพนักงานขาย 2. วิธีการจ่ายเงิน เช่นการจ่ายเป็นเงินสด จ่ายเช็คจ่ายผ่านบัตรเครดิต ทั้งนี้การตัดสินใจซื้ออาจมาจากความตั้งใจหรือเป็นการซื้อที่ไม่ได้วางแผนล่วงหน้าก็ได้

**ขั้นตอนที่ 5** พฤติกรรมหลังการซื้อ (Postpurchase Behavior) เมื่อสิ้นสุดกระบวนการ บริโภคสินค้าและบริการลง ผู้บริโภคจะประเมินความพึงพอใจที่ได้รับจากการบริโภคนั้น ความพึงพอใจที่เกิดขึ้นจากการเปรียบเทียบระหว่างความคาดหวังของผู้บริโภคกับผลที่เกิดขึ้นจริง ดังนั้นพฤติกรรมหลังซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคจึง มี 3 รูปแบบคือความผิดหวัง เป็นไปตามคาดหวัง และเกินความคาดหวัง โดยพฤติกรรมสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่ม (วิเชียร วิทยุตม, 2555) ดังนี้ 1.) กรณีที่ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจจะแสดงออกโดยการซื้อซ้ำหรือเกิดความภักดีต่อตราสินค้า 2.) กรณีที่ผู้บริโภคไม่พึงพอใจจะแสดงออก 4 รูปแบบได้แก่วิธีการนิ่งเฉย ร้องเรียน โกรธ และการออกมาเคลื่อนไหว

จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมกับผู้บริโภค ทำให้ผู้วิจัยได้ทราบถึงความหมายของคำว่า “พฤติกรรม” และ “พฤติกรรมผู้บริโภค” และยังทราบถึงกระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค ส่งผลทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค ผู้วิจัยจึงได้ทราบถึงแนวคิดทฤษฎีต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษา ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

#### 4. ความรู้ทั่วไปการเป็นผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง คำว่าผู้ประกอบการตามพจนานุกรม หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงเพื่อหวังผลกำไร (Wester's New World Dictionary of American Language, 2014)

##### 4.1 ผู้ประกอบการ หรือ เจ้าแก

ผู้ประกอบการ หรือ เจ้าแก ภาษาอังกฤษ คือ (Entrepreneur) ความหมายในพจนานุกรมภาษาอังกฤษ หมายถึง บุคคลที่ยอมรับความเสี่ยงที่ก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาเพื่อหวังผลกำไร นอกจากนี้ก็มีนักเศรษฐศาสตร์ที่มีชื่อเสียงหลายคน ได้ให้คำนิยามไว้มากมายและแตกต่างกันออกไป ดังต่อไปนี้ คือ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมคือผู้ที่เป็นเจ้าของได้ โดยเห็นโอกาสที่จะทำกำไรจากการผลิตสินค้าขึ้นใหม่เพื่อขายในท้องตลาด ด้วยการนำขบวนการผลิตใหม่ที่มีประสิทธิภาพดีกว่าเดิมมาใช้ หรือปรับปรุงองค์ประกอบการต่างๆ ให้ดีกว่าเดิม ผู้ประกอบการเป็นผู้แสวงหาเงินลงทุนรวบรวมปัจจัยในการผลิตและการบริหารจัดการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ จากที่กล่าวมาข้างต้นนั้น คำจำกัดความดังกล่าวทำให้เห็นว่าบุคคลที่จะเป็นผู้ประกอบการนั้น จะต้องเป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้น ขวนขวายที่จะเอาปัจจัยการผลิตต่างๆ มาผสมผสานด้วยหลักการจัดการ ทำให้เกิดเป็นสินค้าแปลกใหม่เกิดผู้บริโภคใหม่ๆ มีการแสวงหาตลาดหรือช่องทางที่ทำให้เกิดกำไร เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อยู่ตลอดเวลาหรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเดิมให้ดีขึ้น เพื่อการปรับใช้ในการผลิตให้ดีขึ้น (ชุตินา โอบาसानนท์, 2543)

ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจเพื่อหาผลกำไร และการเติบโตจากโอกาสในการประกอบการและรวบรวมทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการลงทุนในกิจการ หรือกล่าวอีกอย่างหนึ่ง คือ ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่ค้นหาความต้องการของตลาดและเปิดกิจการใหม่ เพื่อจะตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าว โดยยอมรับความเสี่ยงจากการดำเนินกิจการเพื่อหวังผลกำไร ดังนั้นผู้ประกอบการจึงแตกต่างจากบุคคลที่ได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของค่าจ้าง (อำนาจ วีระวนิช, 2549)

ดังนั้นผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ต้องทำหน้าที่เป็นผู้นำคอบวางแผน จัดการองค์กร และคอยควบคุม ซึ่งการทำหน้าที่นี้มีเป็นความจำเป็นมากยิ่งขึ้นและเพื่อการเติบโตก้าวหน้าของกิจการ การประกอบการเน้นไปในทางการเติบโตขององค์กร ดังนั้นการดำเนินงานจึงจะต้องเกี่ยวข้องกับการสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจและการดำเนินการให้ได้ประโยชน์สูงสุดจากโอกาสใหม่ๆ

##### 4.2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

การที่ผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบโดยตรงต่อความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ ตลอดจนต้องนำพากิจการให้บรรลุหมายในด้านกำไรและการเติบโต โดยแสวงหาโอกาสหรือช่องทางธุรกิจจากสภาพแวดล้อมที่กำลังเผชิญอยู่ภายใต้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด ดังนั้น



การเป็นผู้ประกอบการที่ดียังจะต้องมีลักษณะเฉพาะที่เหมาะสม ซึ่งจากการทบทวนผลจากการวิจัยต่างๆ ชี้ให้เห็นถึงลักษณะของผู้ประกอบการ 11 ประการคือ จอห์น เอ ออร์นาเดย์ (John A. Hornaday, 1982)

**4.2.1 ความกระตือรือร้นในระดับสูง** ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้นในตัวเองสูงกว่าคนทั่วไปซึ่งความกระตือรือร้นนี้มักจะพบอยู่เสมอโดยเฉพาะในช่วงเริ่มเปิดกิจการ กล่าวคือผู้ประกอบการจะใช้เวลาพยายามทั้งหมดที่ตนมีอยู่ทุ่มเทให้กับกิจการอย่างแทบไม่น่าเชื่อ ทั้งความคิดและการทำงานทั้งหนักหน่วงแบบหามรุ่งหามค่ำจนยากจะพบเห็นในบุคคลทั่วไป

**4.2.2 คุณธรรมและความน่าเชื่อถือ** เป็นสิ่งที่เชื่อมกันจนก่อให้เกิดความสัมพันธ์ส่วนบุคคลและธุรกิจที่ประสบความสำเร็จซึ่งนักลงทุนหุ้นส่วนลูกค้าและเจ้าหนี้ต่างต้องการคบกับบุคคลที่มีลักษณะแบบนี้เหมือนเหมือนกันคือคุณธรรมและความน่าเชื่อถือช่วยสร้างและรักษาความไว้วางใจและความเชื่อมั่นโดยเฉพาะอย่างยิ่งพบว่าลักษณะทั้งสองอย่างนี้เป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากต่อความสำเร็จสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดย่อม

**4.2.3 ความเชื่อมั่นตนเองและการมองโลกในแง่ดี** บุคคลที่มีความเชื่อมั่นตนเองเมื่อเผชิญกับปัญหาแล้ว จะมีความมั่นใจว่าตนเองจะสามารถแก้ปัญหาได้ นอกจากนั้นบุคคลที่มีความมั่นใจในตนเองมาเป็นคนที่มองโลกในแง่ดีดังนั้นก็คิดเสมอว่าช่องทางทางธุรกิจที่ตนเองเห็นนั้นจะพบกับความสำเร็จซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของสหพันธ์ธุรกิจอิสระแห่งชาติ (National Federation of independent Business :NFIB) ในสหรัฐอเมริกาที่พบว่าผู้ประกอบการถึงหนึ่งในสามนั้นเป็นผู้ที่มองโลกในแง่ดีโอกาสความสำเร็จถึง 100% และการมองโลกในแง่ดีนั้นทำให้สามารถอธิบายได้ว่าเหตุผลใดผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงบางรายถึงเคยล้มเหลวทางธุรกิจมาก่อน

**4.2.4 สร้างสรรค์และนวัตกรรม** ความคิดสร้างสรรค์ถือเป็นลักษณะที่ถ่ายทอดทางพันธุกรรมเพียงอย่างเดียว แต่ในปัจจุบันเชื่อว่าความคิดสร้างสรรค์สามารถเรียนรู้ได้ซึ่งในกิจการที่ตั้งขึ้นใหม่มักปรากฏให้เห็นเสมอว่ามีความคิดสร้างสรรค์เกิดขึ้นอันเกิดจากความพยายามร่วมกันของผู้ก่อตั้งและบุคลากรในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นเอกลักษณ์โดยผลจากการวิจัยจำนวนมากยืนยันว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเป็นบุคคลที่มีความคิดสร้างสรรค์

**4.2.5 พันธะความมุ่งมั่นและความพยายาม** สิ่งที่มีคุณค่าเหนือลักษณะอื่นๆ คือ การอุทิศตนต่อความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งทำให้สามารถเอาชนะอุปสรรคและความพยายามพ่ายแพ้ทั้งปวง คุณลักษณะด้านความมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ และการไม่โอนอ่อนต่อพันธะที่มีต่อความสำเร็จทำให้ผู้ประกอบการฝ่าฟันอุปสรรคที่ยากต่อการที่จะเอาชนะได้

**4.2.6 ความต้องการความสำเร็จและการเติบโต** คนจำนวนมากคิดว่าเงิน คือ ปัจจัยผลักดันในการเข้ามาประกอบการ แต่ความจริงแล้วความต้องการความสำเร็จถือเป็นแรงผลักดัน

พื้นฐานที่มีผลต่อแรงจูงใจของผู้ประกอบการ ซึ่งเมื่อพิจารณาในประเด็นนี้เงินจึงเป็นเพียงองค์ประกอบส่วนหนึ่งที่เป็นสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จเท่านั้น

**4.2.7 เน้นที่โอกาสและเป้าหมาย** ความสำเร็จในการประกอบการได้แก่ การเน้นที่โอกาสมากกว่าทรัพยากรโครงสร้างและกลยุทธ์ คือ ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่เริ่มธุรกิจจากโอกาส แนะนำความเข้าใจเกี่ยวกับโอกาสเป็นแนวทางในการดำเนินงานในกิจกรรมที่สำคัญๆตามมา ดังนั้นผู้ประกอบการจึงเป็นที่เน้นเป้าหมายเพื่อให้ได้รับประโยชน์จากโอกาสอย่างเต็มที่ ซึ่งการกำหนดเป้าหมายอย่างท้าทายโดยจะทำให้เกิดความกระตือรือร้น และช่วยในการจัดลำดับความสำคัญก่อนหลังในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ

**4.2.8 ความคิดริเริ่มและความรับผิดชอบ** ผู้ประกอบการคือผู้ที่มีความคิดเห็นอย่างอิสระและมีความเป็นนักนวัตกรรมในตัวเองสูง นักวิจัยส่วนใหญ่ยอมรับว่าผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพจะทำการค้นหาและริเริ่มสิ่งต่างๆ อย่างแข่งขัน นอกจากนั้นในการประกอบการให้ประสบความสำเร็จนั้น บุคคลที่เป็นผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรับผิดชอบต่อส่วนบุคคลสูงต่อผลลัพธ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น ซึ่งในความรับผิดชอบดังกล่าวรวมถึงเงินทุนของตัวเองและผู้อื่น บุคลากร ลูกค้า ผู้จัดการ และกลุ่มผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียต่างๆ ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการไม่มีความต้องการที่จะรับผิดชอบแล้วผู้ประกอบการก็คงขาดแรงกระตุ้นในการดำเนินธุรกิจอย่างเต็มที่ และในที่สุดกิจการจะไม่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

**4.2.9 การแก้ไขปัญหาอย่างไม่ย่อท้อ** ผู้ประกอบการเป็นผู้ยอมจำนนต่อสถานการณ์ที่ยากลำบากในความเป็นจริง ความเชื่อมั่นตนเองและมองโลกในแง่ดีจะทำให้เกิดทัศนคติที่ว่า “เป็นไปได้ที่จะทำอะไรไม่สำเร็จ” ผู้ประกอบการไม่ใช่ผู้ที่ทำอะไรอย่างไร้จุดหมายและขาดเหตุผล แต่หากไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ ผู้ประกอบการมักจะหยุดทำเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่นๆ กล่าวคือปัญหาที่ง่ายเป็นสิ่งที่น่าเบื่อหน่ายและสำหรับปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขได้ก็ไม่มีเหตุผลอันควรที่จะต้องสูญเสียเวลาไป แม้ว่าผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่แก้ไขปัญหาอย่างไม่ย่อท้อก็ตาม แต่ก็เป็นผู้ที่มีเหตุผลในการแยกว่าสิ่งใดทำไม่ได้และคำนึงถึงสิ่งที่ตนสามารถแก้ไขปัญหาที่ยุงยากได้แต่ไม่ใช่เป็นผู้เลื่องงาน

**4.2.10 อดทนต่อความล้มเหลว** ผู้ประกอบการใช้ประสบการณ์จากความล้มเหลวเป็นแหล่งเรียนรู้ซึ่งกระบวนการเรียนรู้จากความล้มเหลวอันเกิดจากการลองผิดลองถูกนั้นมาก่อให้เกิดความสำเร็จในเวลาต่อมานอกจากนั้นการเรียนรู้ยังทำให้ผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพมีความสมเหตุสมผลพอที่จะคาดการณ์ความยุ่งยากต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นตลอดจนยังมองหาโอกาสจากช่วงเวลาที่ยุงยากนี้ได้ นักวิจัยเชื่อว่าผู้ประกอบการได้เรียนรู้จากความล้มเหลวเป็นอย่างมากโดยเฉพาะในช่วงแรกของการเริ่มกิจการ

**4.2.11 พิจารณาเกี่ยวกับความเสี่ยงในการตัดสินใจ** เปิดกิจการใหม่ผู้ประกอบการต้องคิดพิจารณาเกี่ยวกับความเสี่ยงเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการมักคำนึงถึงโอกาสที่จะเป็นไปได้

และพยายามหลีกเลี่ยงความเสี่ยงที่ไม่จำเป็น ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการได้รับจากการประกอบการอาจแบ่งออกได้หลายประการด้วยกัน ถ้าผู้ประกอบการลงทุนด้วยเงินทุนของตนเองผู้ประกอบการจะมีความเสี่ยงทางการเงิน แต่ถ้าผู้ประกอบการลาออกจากงานเดิมที่ทำอยู่ผู้ประกอบการจะมีความเสี่ยงทางด้านอาชีพ นอกจากนั้นความเครียดและเวลาที่ผู้ประกอบการทุ่มเทไปในการเริ่มและดำเนินธุรกิจอาจสร้างปัญหาให้กับครอบครัวได้

จากข้อมูลข้างต้นที่ได้กล่าวมานั้นจะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบสูงมากเพื่อนำพาองค์กรไปให้ถึงเป้าหมาย การที่ผู้ประกอบการคิดจะทำสิ่งอื่นใดก็ตามจะต้องคำนึงถึงสิ่งที่จะตามมาด้วยเช่นกัน จะต้องพร้อมและยอมรับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นภายในภาคหน้า ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้ที่เสียสละทุกอย่างเพื่อนำพาองค์กรไปสู่เป้าหมาย โดยนำผลที่ได้จากการวิจัยนั้นนำมาแนวทางเพื่อพัฒนาธุรกิจพิเศษ และสามารถนำผลที่ได้จากการวิจัยมาปรับใช้พัฒนาการบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บริการ

#### 4.3 การเติบโตและการตัดสินใจผู้ประกอบการ

ในขั้นตอนการเติบโตนี้กระบวนการตัดสินใจเป็นประเด็นที่วิกฤตเช่นกัน ซึ่งเน้นและสไตล์การตัดสินใจจะมีความแตกต่างกันในขั้นตอนการเติบโต อธิบายเบื้องต้นและลักษณะการตัดสินใจเพื่อการเติบโต โดยเปรียบเทียบในช่วงเริ่มต้นและช่วงหลังการเติบโตกล่าวคือในขั้นตอนแรกปกติกิจการจะไม่กำหนดภาระงาน เนื่องจากยังคงมีความไม่แน่นอนสูงดังนั้นกิจการมักจะจัดโครงสร้างโดยคำนึงถึงความชำนาญเฉพาะทางเพียงเล็กน้อย การจัดการมักเป็นแบบไม่เป็นทางการผู้ประกอบการจะรวมศูนย์การตัดสินใจไว้ที่ตน การติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ประกอบการและบุคคลติดต่อกันทางตรง เหตุนี้ผู้ประกอบการจึงเป็นผู้ที่ทำงานและบุคลากรให้ผลงานเข้าด้วยตนเอง

ในทางตรงกันข้ามเมื่อกิจการเติบโตเต็มที่จนอาจมีบุคลากรหลายพันคน กิจการจะไม่สามารถดำเนินงานในลักษณะที่กล่าวข้างต้นได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจัดองค์ประกอบต่างๆ ใหม่ทั้งโครงสร้างการจัดงานโดยยึดหลักความชำนาญเฉพาะ การมอบหมายงานและการควบคุมในลักษณะแบบที่เป็นทางการเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างไม่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ซึ่งการเปลี่ยนแปลงกระบวนการตัดสินใจระหว่าง 2 ขั้นตอนนี้ ต่างมีส่วนเกี่ยวข้องกับขั้นตอนการเติบโตทั้งสิ้น เหตุนี้เงื่อนไขของเวลาจึงเป็นจุดวิกฤตว่าเมื่อใดกิจการจะนำวิธีการแบบที่เป็นทางการมาใช้ตลอดที่กิจการจะก้าวสู่ขั้นตอนการเติบโตเต็มที่ เนื่องจากยังมีการนำระบบการจัดการแบบเป็นทางการมาใช้มากเท่าใด จะยังมีผลกระทบต่อความสร้างสรรค์และบรรยากาศแบบการประกอบการมากขึ้นเท่านั้น แต่ถ้าขาดลักษณะแบบเป็นทางการ กิจการอาจสูญเสียภาวะการณ์ควบคุมกิจการได้เมื่อขนาดกิจการใหญ่ขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องเข้าใจถึงความสำคัญของการตัดสินใจ ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อได้เรียนรู้ถึงอำนาจหน้าที่ที่อื่นที่จำเป็นต่อการตัดสินใจ เมื่อต้อง

เผชิญกับความท้าทายจากการเติบโต ซึ่งกลยุทธ์สำคัญส่วนหนึ่งได้แก่ความสามารถในการมอบหมายงาน (อำนาจ ธีระวนิช, 2549) ดังตารางที่ 3 แสดงลักษณะการตัดสินใจและขั้นตอนการเติบโต

ตารางที่ 3 แสดงลักษณะการตัดสินใจและขั้นตอนการเติบโต

รายการ	ช่วงเริ่มแรก	ช่วงเติบโต	ช่วงเติบโตเต็มที่
จุดเน้นหลัก	-ธุรกิจ / ผลิตภัณฑ์ -นิยามธุรกิจ -การจัดหาทรัพยากร -การพัฒนาตำแหน่งตลาด	-ปริมาณการผลิต -ส่วนแบ่งตลาด -ความสามารถในการเติบโตได้	-การควบคุมต้นทุน -ศักยภาพการทำกำไร -โอกาสการเติบโตในอนาคต
ลักษณะการตัดสินใจ	-ไม่เป็นทางการ -รวมศูนย์ -ไม่ชำนาญเฉพาะทาง -เน้นระยะสั้น	-ระยะหัวเลี้ยวหัวต่อ	-ความเป็นทางการ -กระจายอำนาจ -ชำนาญเฉพาะทาง -เน้นระยะยาวและระยะสั้น

ที่มา: Thomas N. Gilmore and Robert K. Kazanjian, “Clarifying Decision Making in High Growth Ventures : The Use of Responsibility Charting” **Journal of Business Venturing** (January 1989).

ดังตารางที่ 3 ได้กล่าวถึงลักษณะการตัดสินใจและขั้นตอนการเติบโตโดยแบ่งออกเป็น 3 ช่วง คือ ช่วงเริ่มแรกของธุรกิจ ช่วงเติบโต และช่วงเติบโตเต็มที่ ดังนั้นธุรกิจแต่ละประเภทจะมีแต่ละช่วงที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับความรู้ความสามารถของผู้ประกอบแต่ละธุรกิจ และในช่วงการเติบโตผู้ประกอบการจะต้องการมอบหมายงานที่มีประสิทธิผล จึงจะทำให้การนำพากิจการไปสู่ความสำเร็จได้ ซึ่งกระบวนการนี้ประกอบด้วย การกำหนดภาระหน้าที่ที่ชัดเจน การใช้ให้อำนาจแก่บุคลากรในการปฏิบัติภาระหน้าที่เรานั้น และการสร้างพันธะรับผิดชอบต่อการปฏิบัติ

#### 4.4 การรักษากิจการแบบการประกอบการ

การรักษากิจการแบบการประกอบการ ในการพิจารณาถึงความสำเร็จทางการจัดการของธุรกิจขนาดย่อม จากช่วงเริ่มต้นกิจการที่มีขนาดเล็กไปสู่กิจการที่เติบโตใหญ่นั้น อาจนำรูปแบบการเติบโตของกิจการมาอธิบายถึงความสำเร็จนี้ได้ กล่าวคือในช่วงเริ่มต้นของกิจการจำนวนมากจะเริ่มจากบุคคลเพียงคนเดียวคือตัวผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นผู้ที่ทำงานในทุกหน้าที่ทางธุรกิจ

ทั้งการผลิต การตลาด การเงิน การจัดซื้อและอื่นๆ ถ้ายอดขายและปริมาณงานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องจ้างบุคคลอื่นเข้ามาช่วยงาน ในการเติบโตในช่วงแรกจากกิจการที่มีผู้ประกอบการเพียงคนเดียว เป็นธุรกิจขนาดย่อย ที่มีบุคลากรไม่กี่คนนั้นโครงสร้างองค์การจะเป็นแบบเรียบง่าย โดยจัดงานให้บุคลากรแต่ละคนช่วยกันทำงานในหน้าที่ต่างๆ หลายหน้าที่และสามารถทำงานแทนกันได้ ส่วนการกำกับดูแลและติดตามการดำเนินงานนั้นผู้ประกอบการกับบุคลากรจะมีปฏิสัมพันธ์กันโดยตรง การปฏิบัติงานปกติประจำวันจะใช้รูปแบบที่ไม่เป็นทางการ สำหรับการตัดสินใจจะเป็นไปอย่างทันทีทันใดและขึ้นอยู่กับบุคคลเพียงคนเดียวคือผู้ประกอบการ

ถ้ากิจการยังคงเติบโตและมีจำนวนบุคลากรเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ สิ่งที่เกิดขึ้นควบคู่กันคือความยุ่งยากซับซ้อนในด้านการจัดการ ซึ่งทำให้กิจการมีความจำเป็นต้องระดมสรรพกำลังเข้าไปจัดการทั้งในด้านการวางแผน การออกแบบโครงสร้างองค์การ การจัดงานโดยใช้หลักการแบ่งงานกันทำการติดต่อสื่อสาร การนำและการควบคุมในแบบที่เป็นทางการมากขึ้น เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ เหตุนี้ทักษะการจัดการจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า ในกิจการที่มีขนาดเล็กมากความสำเร็จทางการจัดการจะมีไม่มากนัก เทียบกับเมื่อกิจการมีขนาดใหญ่ขึ้น เมื่อกิจการเติบโต การจัดการที่ดีเป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากที่สุดต่อความสำเร็จของธุรกิจในอนาคต ดังนั้นหลังจากที่ผู้ประกอบการเริ่มต้นกิจการแล้ว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำความเข้าใจกับการเปลี่ยนแปลงทางการจัดการ เนื่องจากสิ่งที่ท้าทายสำหรับผู้ประกอบการคือศิลปะในการสร้างความสมดุลให้เกิดขึ้นระหว่างความเป็นผู้ประกอบการและนักจัดการที่ดี ทั้งนี้เพื่อให้กิจการสามารถแก้ไขปัญหาทางการจัดการต่างๆ ได้ขณะเดียวกันก็ยังคงรักษากิจการแบบการประกอบการไว้ได้เช่นกัน เหตุนี้ความอยู่รอดและการเติบโตของกิจการจึงขึ้นอยู่กับกลยุทธ์และความสามารถของผู้ประกอบการในการนำพากิจการให้เติบโตไปข้างหน้าและพร้อมที่จะเผชิญกับปัญหาใหม่ๆ ทางการจัดการที่เกิดขึ้น (อานาจ ธีระวนิช, 2549)

ดังนั้นจากการวิจัยครั้งนี้สามารถสรุปได้ว่าการรักษากิจการแบบการประกอบการจำเป็นต้องเป็นนักจัดการและวางแผนที่ดี ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นเพื่อให้ได้แนวทางใหม่ๆ มาปรับใช้เกี่ยวกับการกำหนดราคาโปรแกรมการออกกำลังกาย และยังเป็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเด็ดเดี่ยว กล้าคิด กล้าตัดสินใจ แสดงให้เห็นถึงแนวทางที่จะพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโตไปข้างหน้า นั้น นอกจากผู้ประกอบการจะต้องแข่งกับคู่แข่งแล้ว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีทักษะการบริหารจัดการที่ดี เพื่อให้คนในองค์กรยึดมั่นและร่วมทำงานด้วยกันอย่างราบรื่น



## 5. แนวคิดและทฤษฎีการบริการ

การบริการ เป็นหัวใจหลักขององค์กรที่มีผลต่อการตอบสนองของผู้ใช้บริการให้เกิดความพึงพอใจ เพื่อให้ในสิ่งที่ต้องการไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชนที่ต้องการให้บริการประชาชนให้เกิดความพึงพอใจในการบริการ ความพึงพอใจในการบริการนำสู่ผลประกอบการที่ดี และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กร

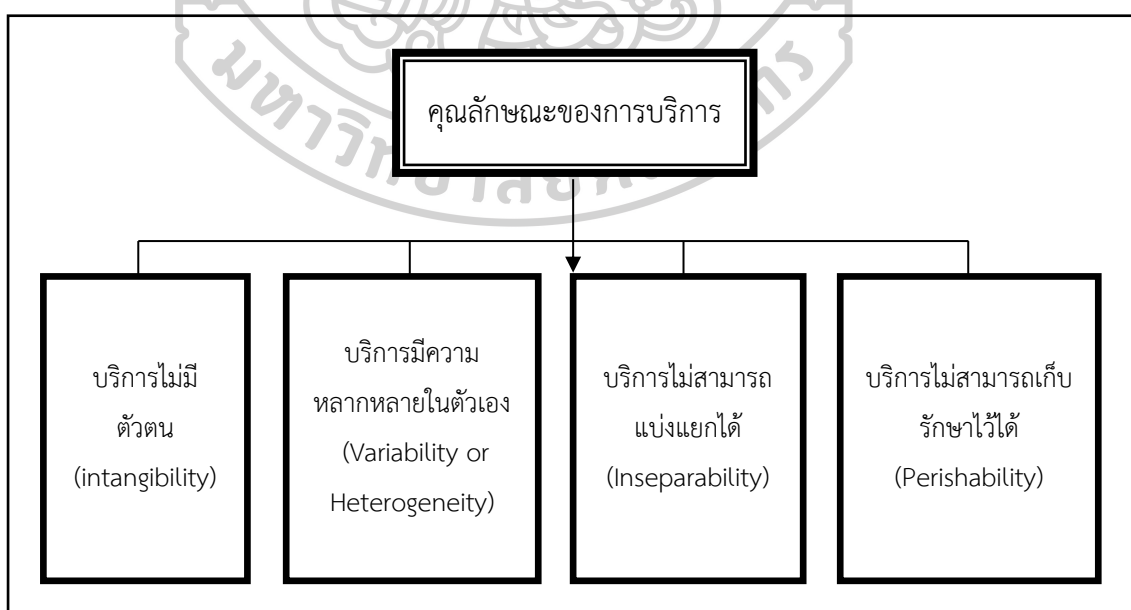
### 5.1 ความหมายของการบริการ

Kotler (2003) ได้ให้คำนิยามของการบริการไว้ว่า เป็นการกระทำ (Acts) หรือการแสดงออก (Performances) ซึ่งองค์กรเสนอให้กับบุคคลโดยสิ่งที่เสนอนั้นมีลักษณะที่สำคัญที่สุดคือไม่สามารถจับต้องได้ (Intangible) และไม่สามารถที่จะเป็นเจ้าของ (Ownership) ในสิ่งนั้นได้ ซึ่งสิ่งที่เสนอนั้นอาจมีความเกี่ยวข้องกับสินค้าที่จับต้องได้หรือไม่เกี่ยวข้องก็ได้ อีกทั้งยังเป็นการให้ประสบการณ์ (Experiences) แก่ลูกค้าอีกด้วย

สมาคมการตลาดอเมริกัน ( The American Marketing Association : AMA) ได้ให้ความหมายของบริการว่า เป็นกิจกรรม (Activities) ประโยชน์ (Benefits) หรือความพึงพอใจ (Satisfaction) ซึ่งผู้ให้บริการเสนอให้ผู้รับบริการ หรือเสนอให้เพื่อเชื่อมโยงกับการขายสินค้า

### 5.2 คุณลักษณะของการบริการ

Kotler (2003) ได้กล่าวไว้ว่า การบริการมีคุณลักษณะที่แตกต่างจากสินค้าหรือผลิตภัณฑ์โดยทั่วไป ดังภาพที่ 8 นี้



ภาพที่ 8 ภาพคุณลักษณะการบริการ



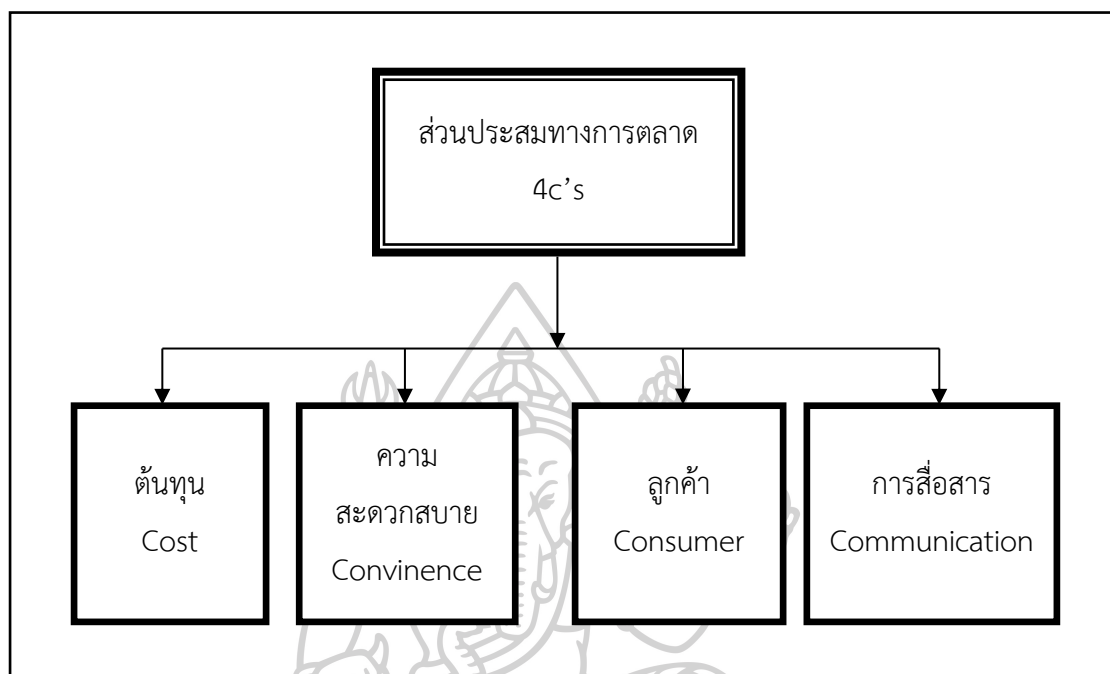
จากภาพที่ 8 จะเห็นได้ว่า คุณลักษณะของการบริการประกอบไปด้วยองค์ประกอบ 4 ประการซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้คือ บริการไม่มีตัวตน (Intangibility) คือ การบริการที่ไม่มีตัวตนไม่สามารถจับต้องได้และผลของการบริการจะออกมาในรูปแบบของผลงานไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้บริการมีความหลากหลายในตัวเอง (Variability or Heterogeneity) คุณภาพของการบริการอาจเปลี่ยนไปได้เมื่อมีการเปลี่ยนของ ผู้ผลิต ผู้ให้บริการ ผู้รับบริการหรือแม้แต่เปลี่ยนเวลา สถานที่ สิ่งแวดล้อม ทำให้เกิดความสม่ำเสมอ (Consistency) เกิดขึ้นได้ยากสิ่งที่ผู้ให้บริการต้องการให้อาจจะไม่ตรงกับสิ่งที่ผู้รับบริการได้รับเนื่องจากการรับรู้ (Perception) หรือความเข้าใจไม่ตรงกัน และการบริการไม่สามารถแบ่งแยกได้ (Inseparability) การผลิตการส่งมอบและการบริโภค บริการจะเกิดขึ้นพร้อมกัน ผู้รับบริการจะมีส่วนร่วมอย่างมากในกระบวนการผลิตบริการจึงมีบทบาทอย่างสำคัญในการผลิตหรือการที่มีคุณภาพและมักเข้าไปเกี่ยวข้องกับบุคลากรของหน่วยงานที่ให้บริการจำนวนมาก สุดท้ายนี้การบริการไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้ (Perishability) เมื่อการการผลิตส่งและการมอบบริการเกิดขึ้นพร้อมกันจึงไม่สามารถผลิตได้ล่วงหน้า แล้วเก็บรักษาไว้เพื่อส่งมอบจำหน่ายเหมือนสินค้าทั่วไป ดังนั้นเมื่อมีการจัดสรรทรัพยากรและต้องเตรียมความสามารถในการผลิตบริการไว้เช่นการจ้างบุคลากร จัดซื้ออุปกรณ์หรือการเตรียมสถานที่ไว้ แต่เมื่อถึงเวลาไม่มีผู้มารับบริการหรือมาน้อย ทรัพยากรที่เตรียมไว้นั้นจะสูญเปล่าหรือใช้ไม่ได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ

โดยสรุปแล้วคุณลักษณะของการบริการนั้น หมายถึง การบริการที่ไม่มีตัวตนไม่สามารถจับต้องได้แต่รู้สึกได้ การบริการจะมีความยืดหยุ่นสูง สามารถปรับรูปแบบได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือสิ่งแวดล้อมได้ และไม่สามารถกักเก็บการบริการได้ จากการศึกษาในแนวความคิดทางการตลาด และแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการบริการ ผู้วิจัยจึงทำการสรุปขยายออกไปนำมากำหนดตัวแปรอิสระ คือ การตลาดมุ่งเน้นลูกค้า และทำการศึกษานโยบายและทฤษฎีทางการตลาดทางการตลาดที่เกี่ยวข้อง โดยกำหนด การตลาดมุ่งเน้นลูกค้า หมายถึง เป็นกระบวนการทางการตลาดชนิดหนึ่งที่จะทำให้ธุรกิจให้บรรลุ ในเป้าหมาย โดยการยอมรับว่าลูกค้าจะเป็นศูนย์กลางของธุรกิจด้วยการจัดกิจกรรมทางการตลาดและให้บริการให้สอดคล้องและตอบสนองต่อความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

## 6. แนวคิดและทฤษฎี 4C's

Borden (1964) ได้ให้ความหมายของ ส่วนประสมทางการตลาด 4C's Marketing ดังนี้ ความต้องการของผู้บริโภค (Consumer Wants and Needs) แทนที่จะผลิตอะไรก็ได้ที่ขายได้ แต่ต้องผลิตอะไรที่ผู้บริโภคต้องการมากกว่า เพราะปลาที่เคย์คิดว่าหย่อนเหยื่ออะไรไปก็จะสูญเสียมด จึงเรียนรู้แล้วว่าพวกเขาควรจะสุขอะไรและแบบไหน สินค้าที่ผลิตออกมานั้นควรจะเป็น

สินค้าที่ผู้บริโภคจะซื้อใช้เพื่อแก้ปัญหาการอยู่รอดของพวกเขา (Consumer Solution) แทนที่จะเป็นเพื่อการอยู่รอดของผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายภาพที่ 9



ภาพที่ 9 ภาพส่วนประสมทางการตลาด 4C's

1. **ต้นทุนของลูกค้า (Cost)** นักการตลาดควรเข้าใจว่าแม้ผู้บริโภคจะได้รับสินค้าที่ตรงกับความต้องการแล้ว แต่ยังไม่ใช้จ่ายเพียงพอที่จะเกิดความพึงพอใจ ทั้งนี้เพราะผู้บริโภคต้องการซื้อสินค้าในระดับราคาที่เหมาะสม ผู้บริโภคจะยอมจ่ายในราคาที่สูงหากสินค้านั้นๆ ลักษณะพิเศษหรือมีเอกลักษณ์เฉพาะ แนวความคิดเดิมๆ เกี่ยวกับผู้บริโภคที่เชื่อว่า "สินค้าที่มีคุณภาพสูง ราคามักจะแพง" นั้น กำลังจะเปลี่ยนในปัจจุบันนี้ด้วยกระบวนการที่ศรัทธาใหม่ในการบริหาร คือ "ยกระดับคุณภาพ ขนาดเดียวกับราคาที่ถูกลง" ซึ่งให้องค์กรธุรกิจต้องมีการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต เพื่อให้ต้นทุนต่ำลง อีกทั้งยังต้องเปลี่ยนยุทธวิธีการตั้งราคาใหม่จากเดิม ที่ผลิตสินค้าเสร็จแล้วจึงค่อยมาตั้งราคา แต่กลับต้องพิจารณาว่าผู้บริโภคยอมรับสินค้านั้นๆ ด้วยราคา ณ ระดับใด สามารถลดต้นทุนได้หรือไม่ จึงค่อยมากำหนดราคา ณ ระดับที่ผู้บริโภคเต็มใจที่จ่าย

2. **ความสะดวก (Convenience)** ผู้ผลิตต้องพยายามส่งมอบสินค้าหรือนำเสนอการบริการ ณ สถานที่และเวลาที่เหมาะสม ในปัจจุบันธุรกิจมีการดำเนินการโดยเชื่อมต่อด้วยระบบคอมพิวเตอร์ระหว่างสมาชิก เพื่อประโยชน์ในการติดต่อและการสั่งซื้อ ซึ่งสามารถตรวจสอบระดับและการไหลเวียนของวัตถุดิบและสินค้าคงคลังได้ในทุกขั้นตอน ในส่วนร้านค้าปลีกเองก็สามารถสั่งซื้อ

สินค้าได้ในทันทีที่ อีกทั้งเติมเต็มสินค้าบนห้างได้ตลอดเวลาไม่เกิดการขาดช่วงและไม่ต้องมีการสต็อกสินค้าไว้มากเกินความจำเป็น ทั้งนี้เนื่องจากการจัดการระบบการสั่งซื้อและการจัดส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและส่งผลต่อการลดต้นทุนทั้งระบบนั่นเอง อันจะเกิดผลดีคืนกลับให้ผู้บริโภค ขณะเดียวกันการกระจายสินค้าควรคำนึงถึงข้อเท็จจริงว่าผู้บริโภคในปัจจุบันต้องการการซื้อหาสินค้าด้วยความง่ายและสะดวกสบายไม่ยุ่งยาก ณ เวลาใดก็ได้ที่ต้องการ จึงเกิดธุรกิจประเภทร้านสะดวกซื้อที่เปิดตลอด 24 ชั่วโมง ในปัจจุบันยังมีการใช้เทคโนโลยีเพื่อเสริมสร้างคุณค่าในจุดนี้

**3. การแก้ปัญหาให้ลูกค้า (Customer)** ผู้ผลิตสินค้าต้องเรียนรู้ถึงความต้องการของผู้บริโภคโดยการพัฒนาสินค้าเพื่อให้สินค้านั้นๆ สามารถเอื้อประโยชน์หรือแก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า และที่สำคัญยิ่งคือการนำเสนอคุณภาพที่ดีแก่ลูกค้า โดยอาจเสนอสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพตรงหรือสูงกว่าความคาดหวังของหลายๆ องค์กรอาจมุ่งการตอบสนองสินค้าหรือบริการให้ตรงจุดและชัดเจนยิ่งขึ้นโดยกลยุทธ์ที่ว่า Mass Customization โดยเสนอสินค้ารายการเพื่อลูกค้าเฉพาะราย ในราคาที่เหมาะสม พร้อมการบริการพิเศษที่ใส่ใจของลูกค้าแต่ละบุคคล ขณะเดียวกันก็สามารถตอบสนองลูกค้าในวงกว้าง เพื่อสนองความพึงพอใจได้อย่างทั่วถึง ดังนั้นกลยุทธ์นี้จึงจำเป็นต่อการใช้จัดการระบบฐานข้อมูลที่ดีพร้อมกับเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อสนับสนุนการออกแบบผลิตภัณฑ์ และการตอบสนองลูกค้าอย่างรวดเร็ว

**4. การติดต่อสื่อสาร (Communication)** การมีกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการตลาดอันได้แก่ การใช้พนักงานขาย การบริการสนับสนุน การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ ล้วนแต่เป็นการเพิ่มการรับรู้แก่ผู้บริโภคเกี่ยวกับคุณประโยชน์ของสินค้าและข้อมูลอื่นๆ ที่องค์กรต้องการ สื่อสารด้วยข้อเท็จจริงที่ถูกต้อง องค์กรถึงต้องระมัดระวังการให้สัญญาแก่ผู้บริโภคที่เกินจริงอันจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดหรือเกิดความคาดหวังที่สูงและองค์กรต้องหลีกเลี่ยงการสร้างแรงกดดันกับลูกค้า เช่น กรณีการใช้พนักงานขาย ซึ่งพยายามขายสินค้าในลักษณะเชิงรุกอย่างมากต่อลูกค้าตรงกันข้ามองค์กรควรแปลเป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อเสริมสร้างคุณค่าและให้เกิดความมั่นใจแก่ลูกค้า เช่น การเสนอคุณประโยชน์หรือการขายในลักษณะเชิงเป็นการปรึกษาแก่ลูกค้า ตลอดจนการบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง หรือจัดตั้งฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์เพื่อแก้ไขปัญหาของลูกค้าอย่างทันทั่วที่เป็นต้น นอกเหนือจากเครื่องมือสื่อสารและการส่งเสริมการตลาดแบบเดิมๆ แล้ว องค์กรยังสามารถสร้างคุณค่าด้วยเครื่องมือการสื่อสารยุคใหม่อันได้แก่ การใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรงในวงกว้างและเป็นช่องทางที่ลูกค้าป้อนข้อมูลทั้งเชิงบวกและเชิงลบกับสู้องค์กรได้อย่างรวดเร็ว

สรุปโดยรวม ส่วนประสมทางการตลาดเป็นตัวแปรที่สำคัญในการกำหนดพฤติกรรม การซื้อของผู้บริโภค กล่าวคือ ถ้าสามารถควบคุมส่วนประสมทางการตลาดให้สามารถตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการได้ก็จะสร้างความได้เปรียบต่อคู่แข่งได้ ดังนั้นผู้วิจัย

สนใจที่จะศึกษากลยุทธ์เพื่อที่สกัดเป็นตัวแปรสำคัญ ในการกำหนดพฤติกรรมกรรมการเข้าโปรแกรม การออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส และนำผลการวิจัยไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนิน นโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มศักยภาพเพิ่มในการขยายตลาดให้ครอบคลุม กับกลุ่มเป้าหมายทุกเพศทุกวัย

## 7. แนวคิดพื้นฐานของการวิเคราะห์ Conjoint Analysis

จากทฤษฎีอุปสงค์ที่ว่า อรรถประโยชน์จากการบริโภคสินค้าของผู้บริโภคไม่ได้มาจาก ตัวสินค้าโดยตรง แต่มาจากความพึงพอใจในคุณลักษณะต่างๆ ของตัวสินค้า ทฤษฎีดังกล่าวสมมติว่า ผลิตภณหนึ่งประกอบด้วยคุณลักษณะที่หลากหลายและพฤติกรรมทางเลือกของผู้บริโภคจะมีความ พึงพอใจและสนองตอบกับผลิตภณนั้นในลักษณะโดยรวมของผลิตภณ ทฤษฎีอรรถประโยชน์ พื้นฐานกล่าวว่า สินค้าหรือกลุ่มสินค้าและบริการจะถูกประเมินตามอรรถประโยชน์ทางอ้อม โดยคุณค่าที่ได้จะกำหนดจากคุณลักษณะสินค้าและบริการที่ผู้บริโภคได้รับรู้ (Lancaster, 1971)

ทั้งนี้กระบวนการตัดสินใจซื้อ ซึ่งเป็นประเด็นหลักในการศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภค วิธีการวิเคราะห์ความพึงพอใจผู้บริโภคและพฤติกรรมทางเลือกที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อสินค้า และบริการที่ประกอบไปด้วยคุณลักษณะที่หลากหลายตามแนวคิดทางทฤษฎีของ Lancaster นั้น Green and Srinivasan (1978) ได้เสนอ 2วิธีหลักในการวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมกรรมการบริโภคของ บุคคล คือ แบบจำลอง แบบทดแทน (Compensatory Model) และแบบจำลองแบบไม่ทดแทน (Non-Compensatory Model)

การวิเคราะห์ Conjoint สามารถอธิบายถึงคุณลักษณะของสินค้าและบริการที่ผู้บริโภค ต้องการ (Hauser and Rao, 2002) ทำให้ทราบถึงความพึงพอใจในคุณลักษณะต่างๆ ที่มีความ หลากหลายในสินค้า และสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงสินค้าและบริการให้ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภค ทั้งนี้พบว่ามีการศึกษาในสินค้าเช่น อาหาร รถยนต์ คอมพิวเตอร์ สบู่ ยาสีฟัน เครดิตการ์ด ระบบดูแลสุขภาพ และการท่องเที่ยว เป็นต้น (Gabrielle et al. 2003) ในการศึกษา ครั้งนี้จะใช้แบบจำลองแบบทดแทนโดยคุณลักษณะอื่นๆ ที่มีคุณค่าสูงกว่า และทางเลือกหรือสินค้า และบริการที่สร้างขึ้นให้ผู้บริโภคพิจารณาสามารถเปรียบเทียบในรูปจำนวนอรรถประโยชน์เชิงเดี่ยวได้ (Single Utility)

### 7.1 แบบจำลองอรรถประโยชน์โดยรวม (Additive Utility Model)

การวิเคราะห์แบบ Conjoint สมมติว่า ความพึงพอใจหรืออรรถประโยชน์ (Utility) ของทางเลือกต่างๆ มีความสัมพันธ์แบบเส้นตรง โดยผลรวมอรรถประโยชน์ทั้งหมด (Total Utility) ของสินค้าชนิดหนึ่งสามารถแสดงได้ดังนี้ (Bajaj, 2003)

$$Y = \beta_0 + (\beta_1 x_1) + (\beta_2 x_2) + (\beta_3 x_3) + (\beta_4 x_4) + \dots + (\beta_{i+x_j})$$

โดยที่ Y คือ ผลรวมของอรรถประโยชน์ทั้งหมด ในการวิจัยนี้ผู้วิจัยประยุกต์ มาใช้เป็นการตั้งราคาของธุรกิจเพื่อสุขภาพต่อแนวทางการ ประกอบการธุรกิจฟิตเนส

$\beta_i$  คือ สัมประสิทธิ์อรรถประโยชน์ของคุณลักษณะที่ i

$x_j$  คือ คุณลักษณะที่ j ซึ่งในการวิจัยนี้ประกอบไปด้วย เวลาโปรแกรมการ ออกกำลังกาย อาหารคลีน คู่มือการออกกำลังกาย ด้านราคา

## 7.2 การวิเคราะห์แบบ Conjoint

การวิเคราะห์แบบ Conjoint มีหลายขั้นตอน โดยผู้วิจัยแต่ละคนเป็นผู้กำหนด รายละเอียดในการศึกษาแต่ละขั้นตอนตามที่เสนอโดย Bajaj (2003) เป็นวิธีที่ชัดเจนที่จะนำมา ประยุกต์ในการศึกษานี้ประกอบด้วย 6 ขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การเลือกคุณลักษณะและระดับคุณลักษณะที่จะใช้ในการศึกษา ทั้งนี้จะต้องทำอย่างระมัดระวังและเหมาะสม

ขั้นตอนที่ 2 การสร้างชุดคุณลักษณะที่เป็นไปได้ (Stimulus Set Construction) โดยจำนวนชุดคุณลักษณะทั้งหมดที่จะใช้ในการศึกษา ได้จากการนำระดับคุณลักษณะที่ใช้ ในการศึกษาคูณกันจากนั้นลดจำนวนชุดคุณลักษณะที่เป็นไปได้โดยอาศัยวิธีการ Full Fractional Factorial Design เพื่อให้ได้จำนวนชุดของคุณลักษณะเหมาะสมกับการศึกษา โดยเป็นไป ได้ที่ผู้บริโภคจะตอบคำถาม

ขั้นตอนที่ 3 การออกแบบการเก็บรวบรวมข้อมูล ประกอบด้วย การเลือกวิธี นำเสนอ ชุดคุณลักษณะ และการเลือกวิธีการแสดงชุด คุณลักษณะแก่ผู้ตอบแบบสอบถาม การแสดง ชุดคุณลักษณะสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การใช้คำพูดอธิบายลักษณะผลิตภัณฑ์ (Verbal Description) การแสดงการ์ดโดยใช้ข้อความบรรยายคุณลักษณะ (Paragraph Description) การแสดงการ์ดที่มีรูปภาพ (Pictorial Repre) โดยใช้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์จริง (Actual product)

ขั้นตอนที่ 4 การเลือกใช้วิธีการวัดความพึงพอใจต่อชุดคุณลักษณะที่นำเสนอ (Measurement Scale of the Dependent Variable) มีวิธีการในการวัดความพึงพอใจ 2 แบบ คือ การเรียงลำดับความสำคัญ (Ranking) และการให้คะแนนความพึงพอใจ (Rating)



ขั้นตอนที่ 5 การเลือกแบบจำลองความพึงพอใจ (specification of Model of preference) ที่เหมาะสมกับการศึกษา แบบจำลองแต่ละแบบจะแสดงความสัมพันธ์ของการให้ความสำคัญกับคุณลักษณะ ที่นิยมใช้กันมี 3 แบบจำลอง ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{Vector Model} & : S_i = \sum_{p=1}^P W_p X_{jp} \\ \text{Ideal-Point Model} & : d_j^2 = \sum_{p=1}^P W_p (x_{ip} - y_p)^2 \\ \text{Part-Worth Model} & : S_j = \sum_{p=1}^P f_p Y_{jp} \end{aligned}$$

โดยที่	$s_j$	คือ	ความพึงพอใจรวมในชุดคุณลักษณะ (Stimulus) ที่ $j$
	$D_j$	คือ	weighted Square Distance และมีความสัมพันธ์ตรงข้ามกับ $S_j$
	$F$	คือ	ฟังก์ชันของผลลัพธ์ของผลประโยชน์เฉพาะส่วน (Part Worth) สำหรับแต่ละระดับ การเปลี่ยนแปลงของชุดคุณลักษณะ $j$
	$X$	คือ	ระดับคุณลักษณะที่ $p$ th สำหรับลักษณะที่ $j$
	$W$	คือ	ค่าถ่วงน้ำหนักความสำคัญของผู้ตอบในแต่ละคุณลักษณะที่ $p$
	$Y$	คือ	ในอุดมคติ (Ideal Point) แต่ละคนที่ให้กับคุณลักษณะ $P$

ขั้นตอนที่ 6 การเลือกใช้วิธีประมาณค่าความพึงพอใจของระดับคุณลักษณะ ซึ่งขึ้นอยู่กับชนิดของข้อมูลที่ผู้ศึกษาเลือกใช้ในการประมาณค่าอรรถประโยชน์ให้กับ คุณลักษณะ โดยชนิดของข้อมูลที่น่ามาใช้ประมาณค่าจะมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ ชนิดของข้อมูลแบบการให้คะแนนความพึงพอใจ และ แบบการเรียงลำดับความสำคัญ

จากที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาการพัฒนาตัวบ่งชี้สมรรถนะหลักด้วยองค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะแรงงาน ในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ นอกจากนี้ การศึกษาความเต็มใจจ่ายของนิสิตหรือนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในธุรกิจหอพักเขตเทศบาลเมือง นครปฐม ด้วยการวิเคราะห์คุณลักษณะองค์ประกอบร่วมของผลิตภัณฑ์ และได้ศึกษาการตั้งราคาของธุรกิจขนาดย่อยต่อแนวทางการประกอบการธุรกิจร้านกาแฟสด จึงทำให้ผู้วิจัยได้แนวคิดและทฤษฎีนำมาประยุกต์ใช้กับงานวิจัยในครั้งนี้



## 8. โปรแกรมการออกกำลังกาย

โปรแกรมการออกกำลังกายนี้ จะแบ่งออกเป็น 4 โปรแกรม ซึ่งประกอบด้วย โปรแกรมการลดน้ำหนัก คือ การออกกำลังกายที่เน้นการลดน้ำหนักเป็นหลัก โดยควบคู่กับการทานอาหารที่ถูกวิธี เพื่อการลดน้ำหนัก กระชับสัดส่วนเพื่อรูปร่างที่สมส่วน โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญควบคุมและแนะนำการออกกำลังกายตลอดโปรแกรม เพื่อให้การออกกำลังกายมีประสิทธิภาพ โดยเน้นการสร้างกล้ามเนื้อเป็นหลัก โปรแกรมเดินซุ่มบ้า คือ การออกกำลังกายแบบแอโรบิกสไตล์ละติน ผสมผสานท่าเต้นตามสไตล์ละติน-อเมริกา ระบายเหงื่อ แอโรบิก และฮิปฮอปเข้าด้วยกัน โปรแกรมมวยไทย คือ การออกกำลังกายโดยการต่อยมวยเพื่อสร้างกล้ามเนื้อ สร้างความแข็งแรงให้กับร่างกาย โดยเน้นศิลปะการป้องกันตัว และการต่อสู้เพื่อป้องกันตัวเอง

**3.1 โปรแกรมการลดน้ำหนัก (Diet Program)** คือ การออกกำลังกายโดยมุ่งเน้นการลดน้ำหนักและการควบคุมการทานอาหารเป็นหลัก โปรแกรมนี้มีกลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่มีน้ำหนักไม่สมส่วนกับร่างกาย หรือคนอ้วนนั่นเอง หากสามารถทำสองอย่างนี้ควบคู่กันได้ก็จะทำให้น้ำหนักลดลงพร้อมกับมีรูปร่างและสุขภาพที่ดีอีกด้วยดังภาพที่ 10



ภาพที่ 10 ภาพตัวอย่างผู้ซื้อโปรแกรมลดน้ำหนัก

(วีระยุทธ กลิ่นอุบล, ผู้ซื้อโปรแกรม) อนุญาตให้บันทึกภาพเพื่อประโยชน์ในการวิจัยเท่านั้น

จากภาพที่ 10 จะเห็นได้ว่าผู้ซื้อโปรแกรมลดน้ำหนัก มีพัฒนาการการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้นเรื่อยๆ เริ่มแรกเรียงจากซ้ายไปขวาจากก่อนลงโปรแกรม ตัวอย่างผู้ซื้อโปรแกรมก่อนใช้บริการเริ่มแรกน้ำหนัก 120 กิโลกรัม สุขภาพร่างกายไม่ค่อยแข็งแรง เหนื่อยง่าย มีน้ำตาลในเลือดสูง เนื่องจากมีโรคประจำตัวคือ โรคเบาหวาน ลักษณะการทานอาหารจะทานบ่อย ทานอาหารตามที่ตนเองชอบ ไม่ออกกำลังกาย (วีระยุทธ กลิ่นอุบล, ผู้ซื้อโปรแกรม) หลังจากซื้อโปรแกรมลดน้ำหนักผ่านไป 30 วัน เริ่มมีพัฒนาการเปลี่ยนแปลงขึ้นน้ำหนักลดลงจาก 120 กิโลกรัมผ่านไป 90 วัน ลดลงเหลือ 98 กิโลกรัม โดยการซื้อโปรแกรมลดน้ำหนักนั้นจะประกอบไปด้วย การวางแผนการจัดการตารางการออกกำลังกายโดยผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความสามารถในเรื่องของการออกกำลังกายโดยผู้เชี่ยวชาญแนะนำให้ออกกำลังกาย 5 ครั้งต่อสัปดาห์ เพื่อกระตุ้นระบบการทำงานของร่างกาย โดยแบ่งกายออกกำลังกายเป็น 3 ส่วนคือ ส่วนที่หนึ่ง Cardio โดยการวิ่งบนลู่วิ่ง 30 นาที หรือปั่นจักรยานนั่งปั่นและเอนปั่น 30 นาที เพื่อพัฒนาระบบการไหลเวียนของเลือดให้เลือดสูบฉีดได้ดี และสร้างระบบการหายใจให้กับร่างกายในขณะออกกำลังกาย ส่วนที่สองคือ Resistance การสร้างความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อโดยการวิดพื้นหรือซิทอัพด้วยการใช้น้ำหนักตัวเป็นแรงต้าน หรือใช้อุปกรณ์ต่างๆ เช่น ดัมเบล เชือก เป็นต้น ส่วนที่สาม คือ เป็นการออกกำลังกายโดยเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับกล้ามเนื้อในส่วนต่างๆ นอกจากนี้แล้วการทานอาหารจะมีผลต่อการออกกำลังกายด้วยเช่นกัน เพื่อสร้างระบบการทำงานของอวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกาย โดยการรับประทานอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง แต่ให้พลังงานต่ำและแบ่งการทานอาหารเป็น 5 มื้อย่อยๆ เพื่อให้ร่างกายเผาผลาญพลังงาน ผู้ลงโปรแกรมจะได้ไม่หิวมากเกินไป ซึ่งถ้าผู้ลงโปรแกรมมีความหิวนั้นจะทำให้การทานอาหารในมื้อถัดไปมากขึ้น ดังนั้นจะต้องควบคุมการทานอาหารเนื่องจากจะต้องควบคุมน้ำหนักตลอดเวลา เพื่อให้การลงโปรแกรมนั้นเห็นผลตามที่วางแผนไว้ และในเดือน ก็จะมีการออกกำลังกายตามลำดับ เพื่อสร้างทักษะและพัฒนาตัวผู้ซื้อโปรแกรม

**3.2 โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง (Weight Training Program)** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญส่วนตัว ที่มีความรู้ ความสามารถทางด้านการออกกำลังกายคอยให้คำแนะนำ และคอยสอนตลอดการออกกำลังกาย จึงทำให้เราออกกำลังกายได้อย่างถูกวิธี การมีเทรนเนอร์จะช่วยให้การออกกำลังกายนั้นมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการใช้อุปกรณ์แต่ละชนิดนั้นก็จะมีประโยชน์ที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งหากเรามีเทรนเนอร์คอยดูแลตลอดการออกกำลังกายนั้นก็จะเป็นการช่วยให้การออกกำลังกายเห็นผลมากยิ่งขึ้น หลายคนอาจจะคิดว่าออกกำลังกายมานานแล้วแต่ไม่เห็นผล สาเหตุสำคัญคือ ออกกำลังกายที่ผิดวิธีและซึ่งการมีเทรนเนอร์ส่วนตัวคอยให้คำแนะนำและบอกเทคนิคที่ถูกต้อง จะช่วยให้กล้ามเนื้อแข็งแรงมากขึ้นและได้สัดส่วนตามที่ต้องการดังภาพที่ 11



ภาพที่ 11 ภาพตัวอย่างการซื้อโปรแกรมเวทเทรนนิ่ง บันทึกเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2560  
สถานที่ฟิตเนสสวนสวรรค์ เขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

จากภาพที่ 11 จะเห็นได้ว่ามีผู้เชี่ยวชาญหรือที่เรียกทั่วไปว่า เทรนเนอร์ ที่มีความรู้ความสามารถคอยช่วยสอนท่าออกกำลังกาย คอยช่วยเหลือป้องกันการบาดเจ็บจากการใช้อุปกรณ์ต่างๆ และยังช่วยป้องกันการเกิดการบาดเจ็บจากการออกกำลังกายอีกด้วย การมีเทรนเนอร์ช่วยนั้นเป็นผลดีต่อผู้ซื้อโปรแกรม เพราะทำให้ผู้ซื้อโปรแกรมออกกำลังกายได้อย่างถูกวิธี ตรงกับความต้องการยกตัวอย่างเช่น ต้องการมีกล้ามเนื้อหน้าท้อง เทรนเนอร์ก็จะจัดการวางแผนการออกกำลังกายที่เน้นและส่งเสริมให้ผู้ลงโปรแกรมเล่นท่ากายบริหารที่กระตุ้นการสร้างกล้ามเนื้อหน้าท้อง เพื่อให้ได้ตามเป้าหมายที่ผู้ลงโปรแกรมคาดหวังไว้ หากไม่มีเทรนเนอร์คอยแนะนำหรือควบคุมก็อาจจะทำให้การออกกำลังกายไม่ประสบความสำเร็จ

**3.3 โปรแกรมการเต้นซุมบ้า (Zumba Program)** คือ เป็นการออกกำลังกายด้วยการเต้นแบบแอโรบิกสไตล์ละติน โดยการผสมผสานท่าเต้นตามสไตล์ละติน-อเมริกา ระบุว่าหน้าท้องแอโรบิก และฮิปฮอปเข้าด้วยกัน โดยปรับให้ทันสมัย มีความสนุกสนาน โดยการเต้นซุมบ่านั้นมีจุดเด่นที่ความสนุกสนานในการออกกำลังกาย และเสียงเพลงในจังหวะที่สนุกสนาน และทำให้ออกกำลังกายได้นานขึ้นโดยไม่รู้สึกรีบร้อน การเต้นซุมบ้ายังช่วยเบิร์นไขมันได้ดีอีกด้วยดังภาพที่ 12





ภาพที่ 12 ภาพตัวอย่างการซื้อโปรแกรมซุมบ้า บันทึกเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2560  
สถานที่ฟิตเนสเวเนตวัน เขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

จากภาพที่ 12 การเต้นซุมบ่านั้นช่วยเบิร์นไขมันได้ดีโยดาร์สำหรับการเต้นซุมบ้าในเวลา 1 ชั่วโมงต่อเนื่อง จะช่วยช่วยเบิร์นแคลอรีได้ประมาณ 300-1,000 กิโลแคลอรี ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับความเข้มข้นของการเต้น ความต่อเนื่องของท่าเต้น และดัชนีมวลกายของแต่ละบุคคล นอกจากนี้การเต้นจะสร้างความสนุกสนานการเต้นซุมบ้ายังช่วยให้เราได้โยกย้ายร่างกายไปหมดทุกสัดส่วนต่างจากการเล่นท่าสควอช หรือทำออกกำลังกายชนิดอื่นที่เจาะจงกระชับเฉพาะส่วนในร่างกาย ช่วยความเครียดที่มีอยู่จะถูกสะบัดออกไปด้วยการเต้นไม่เพียงแค่เสียงเพลงสนุกสนานเท่านั้น ที่จะกระตุ้นความบันเทิงให้เรา แต่การได้โยกย้ายสายสะโพกให้เข้ากับจังหวะเพลงจะกระตุ้นการหลั่งเอ็นดอร์ฟินในร่างกาย และช่วยดึงความสนใจของคุณให้โฟกัสไปที่จังหวะเพลงและการเต้นเท่านั้น นอกจากนี้ยังช่วยกระตุ้นระบบประสาทสัมผัสให้ดีขึ้น การเต้นซุมบ้าจะช่วยกระตุ้นทั้งกล้ามเนื้อและระบบเผาผลาญของเราให้ทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพมากขึ้น สำหรับคนตั้งเป้าหมายไว้ว่าอยากลดน้ำหนักให้สำเร็จ การเต้นซุมบ้าจึงเป็นทางเลือกอีกหนึ่งโปรแกรมการออกกำลังกาย

**3.4 โปรแกรมมวยไทย** คือ การออกกำลังกายประเภทหนึ่งโดยเป็นการออกกำลังกายที่เน้นศิลปะการต่อสู้และการป้องกันตัวเข้าร่วมด้วย ก่อให้เกิดการพัฒนาทางด้านร่างกาย จิตใจ

สร้างความมีระเบียบวินัย นอกจากนี้การต่อมวยยังช่วยให้ร่างกายเร่งการเผาผลาญไขมันในร่างกาย  
 ได้ดีอีกด้วยดังภาพที่ 13



ภาพที่ 13 ภาพตัวอย่างการชกโปรแกรมมวยไทย บันทึกเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2560  
 สถานที่ฟิตเนสเวเนตวัน เขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

การต่อมวยไทยเป็นการออกกำลังกายโดยรวมกันของศิลปะการต่อสู้กับการออกกำลังกายฟิตเนส โดยจะเน้นหลักคาร์ดิโอและการเตะต่อย และการต่อสู้ปานกลาง มวยไทยถือว่าเป็นโปรแกรมการออกกำลังกายที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากทั้งชายและหญิง และต้องมันฝึกฝน เพราะจะต้องใช้ความแม่นยำในชกต่อย และเตะไปตามจุดสำคัญที่ทางผู้ฝึกสอนส่วนตัวจะเป็นคนคอยควบคุม ด้วยความเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่องและสมาธิกับจดจ่อที่เป้าหมาย พร้อมควบคุมเป้าหมายให้ตรงตามที่ต้องการ การออกกำลังกายนี้จะช่วยให้เพิ่มร่างกายเคลื่อนไหว ความคล่องตัวให้เร็วขึ้นและร่างกายจะแข็งแรงขึ้น เนื่องจากร่างกายต้องคอยเคลื่อนไหวตลอดและต่อเนื่อง พร้อมการออกกำลังกายของกล้ามเนื้อแขนและขาอย่างรวดเร็ว ทำให้ร่างกายสามารถสูญเสียแคลลอรี่ได้ถึง 900 แคลลอรี่ภายใน 1 ชั่วโมง เพื่อผลลัพธ์ในการลดน้ำหนักหรือเพิ่มกล้ามเนื้อ ผู้ชกโปรแกรมจำเป็นต้องออกแรงค่อนข้างเยอะ โดยส่วนใหญ่จะเริ่มจากขั้นพื้นฐานก่อน แล้วค่อยปรับระดับขั้น

ตามความแข็งแรงของกล้ามเนื้อและร่างกาย ผู้ฝึกสอนส่วนตัวจะเป็นคนช่วยสร้างตารางในการเทรนนิ่งและคอยปรับระดับให้ผู้ลงโปรแกรมได้สูงขึ้นต่อไปในการฝึกเทรนนิ่ง อุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ในโปรแกรมนี้คือนวมต๋อยมวย หรือสายพันข้อมือ ซึ่งจะใช้เป็นตัวช่วยในการต่อยกับกระสอบทราย แนะนำให้สอบถามผู้ฝึกสอนก่อนที่จะลงเทรนนิ่งเพื่อที่จะได้ออกแบบโปรแกรมที่เหมาะสม

ดังนั้นโปรแกรมดังกล่าวสามารถสรุปได้ คือ โปรแกรมลดน้ำหนัก คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญดูแลอย่างใกล้ชิด โดยเน้นการลดน้ำหนักเป็นหลัก โดยควบคู่กับการทานอาหารถูกวิธี เพื่อการลดน้ำหนัก กระจกซ์สัดส่วนเพื่อรูปร่างที่สมส่วน โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญควบคุมและแนะนำการออกกำลังกายตลอดโปรแกรม เพื่อให้การออกกำลังกายมีประสิทธิภาพ โดยเน้นการสร้างกล้ามเนื้อเป็นหลัก โปรแกรมเต้นซุมบ้า คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญ ออกแบบท่าเต้นแอโรบิกสไตล์ละติน ผสมผสานท่าเต้นตามสไตล์ละติน-อเมริกา ระบายน้ำหนัก แอโรบิก และฮิปปอปเข้าด้วยกัน และโปรแกรมมวยไทย คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญด้านการต่อยมวยโดยเฉพาะ โดยเน้นศิลปะการป้องกันตัว สร้างความแข็งแรงให้กับร่างกายและการต่อสู้เพื่อป้องกันตัวเองเป็นหลัก

## 9. อาหารคลีน

ปัจจุบันการมีสุขภาพที่สมบูรณ์และแข็งแรงยังคงเป็นที่ต้องการของคนทั่วโลก ไม่ว่าจะเป็นการออกกำลังกายหรือการบริโภคอาหาร รายงานสุขภาพคนไทย ปี 2557 (ขึ้นฤทัย กาญจนจิตรา, 2557) ระบุว่า โรคอ้วนทำให้เป็นสาเหตุเจ็บป่วยได้ง่ายทำให้โรคร้ายต่างๆ ตามมา ความอ้วนสามารถทำให้เกิดโรคไม่ติดต่อเรื้อรังเข้ามาได้หลายโรคพร้อมกัน ได้แก่ ไขมันภายในเลือดมีปริมาณมาก โรคความดัน โลหิตสูง เบาหวาน อัมพาตอัมพฤกษ์ โรคหัวใจ และยังเป็นต้นเหตุของโรคมะเร็ง โดยกองทุนวิจัย มะเร็งโลกโดยคนอ้วนมีโอกาสเป็นโรคเหล่านี้มากกว่าปกติ 2-3 เท่า สาเหตุของโรคมะเร็ง ร้อยละ 24 เกิดมาจากความอ้วน นอกจากนี้ ความอ้วนยังส่งผลกระทบยาวต่อข้อเข่า ทำให้ข้อเข่าเสื่อมเร็ว สมรรถนะร่างกายจะไม่แตกต่างจากผู้สูงอายุ และจะเป็นผู้สูงอายุที่ขาโก่งเมื่ออายุมากขึ้น เข่ารับน้ำหนักตัวไม่ไหว เกิดอุบัติเหตุได้ง่าย

โดยองค์การอนามัยโลก (WHO) คาดการณ์ว่า ในปี 2558 ทั่วโลก จะมีคนที่มีน้ำหนักเกินมาตรฐานถึง 2,300 ล้านคน ก่อให้เกิดการเสียชีวิตจากโรคเรื้อรังต่างๆ กว่า 2.8 ล้านคนประเทศไทย ในยุคปัจจุบันภาวะน้ำหนักเกินและโรคอ้วนเกิดขึ้นมากโดยเฉพาะการไม่ออกกำลังกายเป็นประจำ และการรับประทานอาหารที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพ เช่น เหล้า เบียร์ อาหารที่ไม่มีประโยชน์ เช่น น้ำอัดลม และอาหารที่ขาดโภชนาการ นอกจากนี้การใช้ชีวิตประจำวันนั้นยังส่งผลให้การเคลื่อนไหวลดลงเช่นนั่งอยู่กับโต๊ะ ทำงานเป็นส่วนมากทำให้มีสุขภาพที่ไม่แข็งแรงสมบูรณ์เพราะพฤติกรรมการบริโภคนั้นเป็นส่วนสำคัญอย่างมาก ดังนั้นการดูแลร่างกายให้แข็งแรงไม่มีโรคร้ายไข้เจ็บเป็นสิ่งสำคัญ



มากและผู้บริโภคเริ่มให้ ตระหนักถึงความสำคัญเพิ่มขึ้นในการดูแลตนเองให้ร่างกายแข็งแรงอยู่เสมอ (สำนักงานกองทุน สนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ สสส, 2557)

เนื่องจากการรับประทานอาหารของคนไทยนั้นยังคง เน้นเรื่องรสชาติมากกว่าเป็นหลัก จึงอยากให้ทราบประโยชน์หรือคุณค่าทางสารอาหารคลีนว่ามีประโยชน์อย่างไร อาหารที่ให้ประโยชน์ต่อร่างกายไม่ทำให้ร่างกายเจ็บป่วยและช่วยลดอัตราการเป็นโรคต่างๆเป็นประโยชน์ ก่อให้เกิดรูปแบบการทานอาหารเพื่อรักษาสุขภาพขึ้น คือ การทานอาหารคลีน การรับประทานอาหารคลีนเป็นวิธีรับประทานอย่างหนึ่งซึ่งยึดหลักให้คล้ายคลึงกับธรรมชาติ ซึ่งเป็นวิถีที่มาจากฝั่งตะวันตก อาหารคลีนคือ วิธีการบริโภคอาหารที่เน้นความสดใหม่อยู่เสมอ โดยที่ไม่ผ่านการแปรรูปหรือปรุงแต่ง ใส่น้ำตาล ไขมันมากเกินไป การกินแบบอาหารคลีนจะเน้นการต้มให้น้อยที่สุด เช่น รับประทานผักสด ผลไม้สด เป็นต้น จำพวกเนื้อสัตว์จะเน้นแบบไม่ผ่านความร้อนสูง นิยมการนำอาหารมาต้ม ย่าง หรือการนำวัตถุดิบเหล่านั้นมาผัด แต่ไม่นิยมการนำอาหารมาทอด ปรุงสุกใหม่เน้นหลักการโภชนาการเป็นส่วนใหญ่ (ณัฐภัทร วัฒนถาวร ,2558)

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าอาหารคลีน คือ อาหารที่ไม่ผ่านการปรุงแต่งด้วยสารเคมีต่างๆ หรือผ่านการแปรรูปน้อยที่สุดนั่นเอง อาหารเหล่านี้จะเป็นอาหารที่สะอาดไม่ผ่านกระบวนการหมักดองหรือปรุงรสใดๆ มากจนเกินไป เช่น เค็มจัดหรือหวานจัด เป็นต้น การปรุงอาหารแบบคลีนไม่ใช่การเน้นทานผักเยอะๆ แต่เป็นการทานอาหารทุกหมู่อย่างในสัดส่วนที่เหมาะสม คือต้องมีทั้งคาร์โบไฮเดรตและโปรตีนในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการของร่างกาย เนื้อสัตว์ที่ใช้ควรเลือกแบบที่ไม่ใช่สำเร็จรูปหรือผ่านการปรุงรสมาแล้ว จะเห็นได้ว่าอาหารคลีนเป็นอาหารที่ผ่านขั้นตอนการปรุงแต่งมาน้อย หรือไม่ผ่านการปรุงแต่งเลย เน้นธรรมชาติของอาหารนั้นเป็นหลัก และอาหารคลีนยังมีสรรพคุณที่ดีสำหรับคนที่อ้วน คนที่มีน้ำหนักและไขมันมาก เพราะอาหารคลีนส่วนใหญ่จะผลิตมาจากธรรมชาติ ไม่ผ่านการปรุงแต่งสังเคราะห์ หรือหากจะมีการปรุงแต่งก็มีการปรุงแต่งที่น้อยถึงน้อยที่สุด ซึ่งจะมีผลดีต่อคนที่ต้องการลดน้ำหนัก ลดความอ้วน ลดไขมัน และคนที่ใส่ใจกับสุขภาพ

## 10. คู่มือออกกำลังกาย

คู่มือออกกำลังกายให้ความสำคัญกับการออกกำลังกายอย่างถูกต้อง นำไปสู่การมีสุขภาพที่แข็งแรงการออกกำลังกายและทานอาหารที่ถูกต้อง สามารถปฏิบัติได้ง่ายเหมาะกับ ทุกเพศ ทุกวัย และให้ผลดีเมื่อปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ คู่มือการออกกำลังกายจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง เพื่อให้ผู้ที่สนใจในการออกกำลังกาย ได้ศึกษาการออกกำลังกายอย่างถูกวิธีและได้ผล การออกกำลังกายสำหรับผู้ที่มีปัญหาสุขภาพ ซึ่งจะมีข้อจำกัดและข้อควรระวังเป็นพิเศษ ตลอดไปจนถึงหลักการทานอาหารเพื่อสุขภาพที่ถูกต้อง (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

## 10.1 ข้อเสนอแนะในการออกกำลังกาย

การออกกำลังกายตามวัยแต่ละวัยควรทำอย่างเหมาะสมทั้งวัยเด็ก และวัยสูงอายุ เพื่อชะลอการเสื่อมของร่างกายและส่งเสริมให้ระบบต่างๆ ของร่างกาย วัยเด็กเป็นวัยที่อยู่ในช่วงของการพัฒนาทางด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคม และสติปัญญา การออกกำลังกายจะช่วยส่งเสริมให้ระบบต่างๆ ของร่างกาย เช่น ระบบกระดูก ระบบกล้ามเนื้อ ระบบข้อต่อต่างๆ รวมทั้งส่งเสริมสุขภาพจิตของเด็กได้อีกด้วย (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

10.1.1 ควรออกกำลังกายเมื่อมีสภาวะร่างกายปกติ หากเป็นหวัด มีไข้ ให้หายก่อนอย่างน้อย 2-3 วัน

10.1.2 ไม่ออกกำลังกายทันทีหลังจากรับประทานอาหารใหม่ๆ ควรรอน้อย 2 ชั่วโมง เพราะอาจปวดท้อง คลื่นไส้ เป็นลมหมดสติได้

10.1.3 ดื่มน้ำเปล่าที่สะอาดให้พอเพียง

10.1.4 หากเดินหรือวิ่งออกกำลังกายบนทางชัน ควรลดความเร็วลง เพื่อไม่ให้ร่างกายออกแรงหนักจนเกินไป

10.1.5 การออกกำลังกายต้องได้รับคำแนะนำ ข้อบ่งชี้จากผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับการออกกำลังกายอย่างถูกต้อง เพื่อลดอาการบาดเจ็บจากการออกกำลังกายที่ผิดประเภทได้

10.1.6 หากสภาวะร่างกายผิดปกติควรหยุดออกกำลังกายทันที เช่น ชีพจรเต้นเร็วหรือใจสั่นมาก เจ็บแน่นหน้าอก หายใจลำบาก หน้าซีด ตัวเย็น เป็นต้น

**10.2 การออกกำลังกายมากเกินไป** การออกกำลังกายโดยทั่วไปเป็นสิ่งที่ทุกคนพึงปฏิบัติ แต่ถ้าหากออกกำลังกายมากเกินไปนั้นอาจส่งผลเสียต่อร่างกายได้ ดังนั้นเราจึงต้องออกกำลังกายเพียง 3-5 วันต่อสัปดาห์ ไม่มากเกินไปและไม่น้อยเกินไป ถ้าหากออกกำลังกายมากเกินไปอาจส่งผลเสียต่อร่างกายได้ดังนี้ (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

10.2.1 ปกติหลังออกกำลังกายไม่เกิน 50 นาที ความเหนื่อยควรลดลงจนเกือบปกติ ถ้าหลังออกกำลังกายแล้วรู้สึกเหนื่อยหรือเพลียทั้งวัน ควรลดปริมาณของการออกกำลังกาย

10.2.2 หากคลื่นไส้ อาเจียนหรือเป็นลม หลังจากออกกำลังกาย ควรลดปริมาณการออกกำลังกายและพักผ่อนให้เพียงพอ

10.2.3 การออกกำลังกายมากเกินไปส่งผลให้นอนไม่หลับ แม้จะเหนื่อยหลังจากการออกกำลังกาย เนื่องจากร่างกายเกิดการตื่นตัวตลอดเวลา

## 10.3 การออกกำลังกายสำหรับเด็ก

ธรรมชาติของวัยเด็ก เป็นวัยที่ไม่ชอบอยู่นิ่ง มีความอยากรู้อยากเห็นเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ในสิ่งต่างๆ ปัจจุบันเทคโนโลยีล้วนแต่ส่งผลให้เด็กมีพฤติกรรมสุขภาพที่ไม่ถูกต้อง คือ

สนใจแต่คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์ เกม พร้อมทั้งมีพฤติกรรม การบริโภคอาหารที่ไม่ถูกสุขลักษณะ คือ ชอบรับประทานขนมขบเคี้ยว ไม่ค่อยเคลื่อนไหวร่างกายและขาดการออกกำลังกายที่เหมาะสม ทำให้ การเจริญเติบโตของเด็กไม่สมส่วน ส่งผลให้เด็กมีสุขภาพทางด้านร่างกายและจิตใจ ไม่สมบูรณ์แข็งแรง หลักการง่ายๆ ในการส่งเสริมการออกกำลังกายสำหรับเด็กมีดังนี้ (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ กรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

10.3.1 ควรให้เด็กกลดหรือหลีกเลี่ยงการนั่ง การนอน เช่น นั่งหรือนอนดูโทรทัศน์ นั่งเล่นเกมคอมพิวเตอร์ เป็นต้น

10.3.2 ส่งเสริมและสนับสนุนให้เด็กได้ทำกิจกรรมนันทนาการ เช่น กิจกรรม เข้าจังหวะ เล่นดนตรี ร้องเพลง เดินร่าอย่างน้อยสัปดาห์ละ 2-3 วัน พร้อมทั้งส่งเสริมให้ได้มีการฝึก ความแข็งแรง และยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อด้วย เช่น นอนยกตัว กายบริหาร โหนบาร์ เป็นต้น

10.3.3 ส่งเสริมให้เด็กได้ทำกิจกรรมทางกายทุกวัน เช่น ช่วยพ่อแม่ทำงานบ้าน หรือปั่นจักรยานเพื่อออกกำลังกาย เป็นต้น

10.3.4 ควรให้เด็กออกกำลังกายหรือทำกิจกรรมทางกาย ในระดับปานกลางขึ้นไป คือ หายใจเร็วขึ้น เหงื่อออกมาขึ้น ควรออกกำลังกายให้ได้รวมกันแล้วอย่างน้อยวันละ 1 ชั่วโมง เพื่อ เป็นการฝึกการหายใจในขณะที่ออกกำลังกาย และจะช่วยให้ระบบหัวใจและหลอดเลือดแข็งแรงขึ้น

10.3.5 เด็กต้องออกกำลังกายด้วยความระมัดระวัง ปลอดภัยและควรดื่มน้ำ ให้เพียงพอต่อการออกกำลังกาย

10.3.6 หากเด็กออกกำลังกายเป็นประจำสม่ำเสมอ ช่วยควบคุมน้ำหนักตัว ปัจจุบัน เด็กไทยมักมี ปัญหาน้ำหนักตัวเกิน จากการบริโภคอาหารที่มีแป้งและไขมันมาก ร่วมกับการใช้เวลา อยู่กับเทคโนโลยี

#### 10.4 ข้อควรระวังในการออกกำลังกายสำหรับเด็ก

การออกกำลังกายในเด็กจะไม่ได้เป็นในลักษณะเดียวกันกับผู้ใหญ่ การออกกำลังกายในเด็กจะหมายถึง การละเล่น การเล่นเกมกลางแจ้ง รวมไปถึงกิจกรรมและต่างๆ และการเล่นกีฬาในแต่ละชนิดที่เหมาะสมตามวัย เช่น การว่ายน้ำ ขี่จักรยาน หรือเทนนิส เป็นต้น แต่ที่สำคัญสำหรับเด็กๆ ที่ต้องการจากการมีกิจกรรมเหล่านี้ คือความสนุกสนาน และความชอบ ในการร่วมกิจกรรม เพราะสาเหตุส่วนใหญ่ที่เด็กไม่ยอมออกกำลังกายหรือเข้าไปมีส่วนร่วม ในกิจกรรมต่างๆ ก็เพราะไม่มีความชอบและไม่รู้สึกสนุกกับการออกกำลังกาย (กองออกกำลังกาย เพื่อสุขภาพกรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

10.4.1 ในแต่ละวันเด็ก ควรเริ่มกิจกรรมออกกำลังกายเบาๆ ก่อน แล้วค่อยเพิ่มความหนักขึ้นจนถึงระดับปานกลาง

10.4.2 หากมีอาการตัวร้อน เป็นไข้ ห้ามออกกำลังกาย

10.4.3 เด็กที่อาการถ่ายเหลว อาเจียนมากๆ หรืออ่อนเพลีย ควรดื่อกิจกรรมการเล่น และไม่ให้ออกกำลังกายหนักเกินไป

10.4.4 ควรให้คำแนะนำและดูแลเด็กอย่างใกล้ชิด เพื่อไม่ให้เกิดการบาดเจ็บจากการออกกำลังกาย

10.4.5 ควรออกกำลังกายสภาวะอากาศเหมาะสม หลีกเลี่ยงอากาศร้อนจัด แสงแดดมากๆ หรือถ้าหากมีการออกกำลังกาย ก็ควรมีน้ำดื่มให้เพียงพอต่อความต้องการของเด็ก (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

### 10.5 การออกกำลังกายสำหรับวัยทำงาน

ผู้ที่ทำงานอยู่บนโต๊ะหรือใช้ในการสมองมาขาดการเคลื่อนไหวหรือขาดการออกกำลังกาย ทำให้เกิดสภาวะการเจ็บป่วยเนื่องจากขาดการเคลื่อนไหวได้แก่ โรคหัวใจ โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง เป็นต้น มีการศึกษาวิจัยพบว่า การขึ้นไหวร่างกายสม่ำเสมอจะช่วยลดการเกิดโรคต่างๆ ได้ในวัยทำงาน ดังนั้นควรเคลื่อนไหวออกแรงระดับปานกลางที่ทำให้หายใจแรงขึ้น ควรออกกำลังกายสัปดาห์ละห้าวันวันละ 30 นาที เป็นต้น (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557) American College of Sports Medicine แนะนำการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพที่ดีไว้ดังนี้

1. **ระยะอบอุ่นร่างกาย** ควรอบอุ่นร่างกาย ประมาณ 5-10 นาที เพื่อให้ร่างกายปรับตัว เพื่อเตรียมความพร้อมของกล้ามเนื้อ ปอด หัวใจ และ ป้องกันการบาดเจ็บอาจจะเกิดกับกระดูกและอวัยวะต่างๆ

2. **ระยะออกกำลังกาย** ควรเลือกประเภทการออกกำลังกายให้เหมาะสมกับสุขภาพ สอดคล้องชีวิตประจำวัน โดยออกกำลังกายอย่างน้อย 3-5 วัน วันละ 30 นาที ในกรณีที่ไม่สามารถออกกำลังกายได้ในสถานที่ออกกำลังกาย อาจเลือกการออกกำลังกายแบบบริหารร่างกาย เช่น ยืดกล้ามเนื้อ ด้วยท่าแบบอบอุ่นร่างกายและคลายอ ประมาณ 15 นาที ต่อครั้ง อย่างน้อยวันละ 3 ครั้ง

3. **ระยะคลายอุ่น** เพื่อปรับลดอัตราการเต้นของหัวใจและปอดผ่อนคลายกล้ามเนื้อ เพื่อให้ร่างกายปรับตัวระบายความร้อนและให้อวัยวะต่างๆ ปรับตัวสู่สภาวะปกติควรทำการบริหารแบบเดียวกับอบอุ่นร่างกายนาน 5 ถึง 10 นาที

#### ชนิดของการออกกำลังกาย

1. การออกกำลังกายแบบแอโรบิก ได้แก่การออกกำลังกายที่มีการขึ้นใหม่ของกรรมเนื้อมัดใหญ่ต่อเนื่องช่วงระยะเวลาหนึ่งเช่นเดินวิ่งถีจักรยานว่ายน้ำโดยหลักที่ควรคำนึงถึงเรียกสั้นสั้นว่า FITT ได้แก่ F = Frequency ความถี่ควรออกกำลังกายอย่างน้อยห้าวันต่อสัปดาห์ถ้าเป็นการออกกำลังกายที่มีแรงกระแทกหนัก เช่น การวิ่งความถี่ของการออกกำลังกายอาจลดลงได้

$I = \text{Intensity}$  ความหนักเบา ควรเริ่มการออกกำลังกายระดับปานกลาง แล้วค่อยค่อยปรับระดับตามความเหมาะสม การออกกำลังกายระดับปานกลางอาจประมาณได้เท่ากับความเร็วขนาดเดินเร็ว หรือยังสามารถพูดคุยกับผู้อื่นได้ขณะที่ออกกำลังกายจน  $T = \text{Time}$  เวลาควรเพิ่มระยะเวลาการออกกำลังกายจนได้ถึง 20 นาทีต่อเนื่องการปรับเพิ่มเป็น 40 นาทีถึง 60 นาทีแต่อาจแบ่งเวลาเป็นช่วงช่วงละ 10 นาทีได้โดยสะสมให้ได้ตลอดทั้งหมด 30 ถึง 60 นาทีต่อวัน  $T = \text{Type}$  ประเภทของการออกกำลังกาย

2. การออกกำลังกายเพื่อความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อ เพื่อป้องกันและลดการปวดกล้ามเนื้อ เนื่องจากขาดการเคลื่อนไหว โดยควรมีการยืดกล้ามเนื้อทั้งคอ หลังส่วนบน แขน หลังส่วนล่าง และขา รวมทั้งออกกำลังกายอย่างน้อย 2 ถึง 3 วันต่อสัปดาห์ โดยจะยืดกล้ามเนื้อจนถึงจุดที่เริ่มตึงในเวลา 10 ถึง 30 วินาทีแล้วทำซ้ำกัน 3 ถึง 4 ครั้งต่อท่า

3. การออกกำลังกายเพื่อความแข็งแรงของกล้ามเนื้อโดยใช้อุปกรณ์ประเภทดัมเบล เป็นต้น โดยใช้การเกร็งของกล้ามเนื้อหรือน้ำหนักตัว เพิ่มแรงต้านทาน ในการออกกำลังกาย พบว่าการออกกำลังกายแบบนี้มีผลช่วยควบคุมระดับน้ำตาลและเพื่อเพิ่มการตอบสนองของอินซูลิน ทั้งในคนปกติแล้วก็ผู้ป่วยเบาหวานด้วย โดยการออกกำลังกาย 2 ถึง 3 วันต่อสัปดาห์ และมีวันพักผ่อนด้วย ไม่ออกกำลังกายติดกันทุกวัน (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

## 10.6 การออกกำลังกายสำหรับผู้สูงวัย

การออกกำลังกายมีความสำคัญต่อผู้สูงวัย เพราะจะช่วยฟื้นฟูกล้ามเนื้อให้แข็งแรง ช่วยให้เลือดไหลเวียนได้ดีทำให้สดชื่นแจ่มใส ทั้งนี้ผู้สูงวัยควรเคลื่อนไหวออกแรงออกกำลังกายระดับปานกลาง ที่ทำให้หายใจแรงขึ้นแต่ไม่ถึงขั้นหอบ ทำอย่างน้อยวันละ 30 นาทีอาทิตย์ละ 5 วัน หรืออาจออกกำลังกายต่อเนื่อง 30 นาทีหรือแบ่งเป็นช่วงละ 10 ถึง 15 นาทีก็ได้ แต่ถ้าออกกำลังกายเบาๆ เช่น เดินเล่น ควรทำอย่างน้อยวันละ 45 ถึง 60 นาที และหากร่างกายแข็งแรงพอควรเสริมสร้างให้ออกกำลังกายแบบแอโรบิก ระดับปานกลางถึงหนัก อย่างน้อยวันละ 20 นาทีสัปดาห์ละ 3 ครั้ง (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

**10.6.1 ควรออกกำลังกายอย่างไร มีรายละเอียด 3 ขั้นตอนดังนี้ (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)**

**1. การเคลื่อนไหวออกแรง** ออกกำลังกายทุกอย่างมีประโยชน์ต่อสุขภาพ เมื่อท่านเริ่มต้นได้แล้วให้พยายามทำตลอดไป เพราะถ้าท่านหยุดออกกำลังกาย ไม่นานประโยชน์ที่ได้รับก็จะสูญไป แต่ก่อนที่ท่านจะออกกำลังกายอย่างเป็นทางการหรือออกกำลังกายประเภทที่ไม่เคยทำมาก่อน ควรปรึกษาแพทย์ประจำตัวโดยเฉพาะท่านที่มีปัญหาสุขภาพ เริ่มแรกให้ออกแรงออกกำลังกาย ตั้งที่ความสามารถของท่านในระยะเวลาสั้นๆ ก่อน อย่าพยายามทำมากเกินไป หลังจากนั้น



จึงค่อยค่อยเพิ่มระยะเวลาขึ้นเรื่อยๆ ทั้งนี้เพื่อให้ร่างกายได้ปรับตัวแล้วจึงค่อยๆ เพิ่มความแรงหรือความเร็วของการออกกำลังกายต่อไป

ทางเลือกที่ดีทางหนึ่ง คือ ในชีวิตประจำวันไม่เคลื่อนไหวออกแรง ออกกำลังกายสม่ำเสมอด้วยกิจกรรมที่ช่วยให้หัวใจแรงขึ้นอย่างน้อยวันละ 30 นาที โดยท่องเที่ยวเดี่ยวหรือแบ่งเป็นช่วงๆ ก็ได้ เช่น เดินเล่นถีบจักรยานกวาดบ้านทำสวนและจะเป็นประโยชน์มากขึ้น ถ้าท่านได้จัดโปรแกรมออกกำลังกายยืดเหยียดกล้ามเนื้อฝึกความแข็งแรงและออกกำลังกายแบบแอโรบิก หรือฝึกความทรหดผู้สูงอายุท่านใดที่ค่อนข้างอ่อนแอหรือเสี่ยงต่อการล้ม ควรเริ่มต้นอย่างช้าๆ โดยเริ่มจากการยืดเหยียดกล้ามเนื้อและฝึกความแข็งแรงก่อน แล้วค่อยออกกำลังกายแบบแอโรบิก ภายหลัง เพราะถ้าท่านมีกล้ามเนื้อแข็งแรงและส่งตัวได้ดีแล้ว ท่านจะออกกำลังกายแบบแอโรบิกได้ง่ายและปลอดภัย

**2. การยืดเหยียดกล้ามเนื้อ** จะช่วยเสริมสร้างความยืดหยุ่นเคลื่อนไหวได้ง่ายลดการปวดเมื่อยหรือเจ็บปวดของกล้ามเนื้อ เพิ่มการไหลเวียนของเลือดและเป็นการเตรียมพร้อมก่อนออกกำลังกาย ความสามารถยืดเหยียดกล้ามเนื้อ อย่างช้าๆ ประมาณ 5-10 นาที ในช่วงอบอุ่นร่างกาย และการผ่อนคลายก่อนและหลังการออกกำลังกายแบบแอโรบิกหรือฝึกความแข็งแรง ถ้าเป็นไปได้ควรออกกำลังกายยืดเหยียดกล้ามเนื้อทุกวันหรืออย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 วัน

**3. การฝึกความแข็งแรง** จะช่วยสร้างเสริมกล้ามเนื้อและกระดูกซึ่งเสื่อมลงตามอายุ ท่านสามารถฝึกโดยการบริหารร่างกายในท่ายืนได้หากต้องการฝึกโดยใช้ตุ้มน้ำหนักหรือเครื่องยกน้ำหนัก ควรฝึกกับผู้เชี่ยวชาญ มิฉะนั้นอาจเจ็บกล้ามเนื้อได้

การออกกำลังกายแบบแอโรบิกจะทำให้หัวใจมีความแข็งแรง และสร้างสมรรถภาพร่างกายการว่ายน้ำการเดินเร็วการถีบจักรยาน และการเต้นรำเป็นการออกกำลังกายแบบแอโรบิกที่ดี เพราะมีแรงกระแทกต่อกระดูกและข้อต่อต่ำ การออกกำลังกายแบบแอโรบิกท่านควรออกกำลังกายในระดับปานกลางถึงหนัก สังเกตได้ขณะออกกำลังกาย หากยังสามารถพูดคุยได้อยู่จนจบประโยคโดยไม่ต้องหยุดหรือใจก่อน แสดงว่าอยู่ในระดับปานกลางหากไม่สามารถพูดคุยได้เลยแสดงว่าหนักเกินไปหากจับชีพจรเป็น ให้จับชีพจรที่ข้อมือทันทีหลังเริ่มผ่อนออกกำลังกายโดยนับชีพจร 10 วินาที แล้วคูณด้วยหกเจ็ดเดือนจำนวนชีพจร 10 วินาที แล้วคูณ 6 จะเป็นจำนวนชีพจรต่อ 1 นาที ผู้สูงอายุวัย 60-64 ปี ตายคนมีชีพจรระหว่าง 80-120 ครั้งต่อนาที วัย 65-69 ปี ชีพจรควรอยู่ที่ 83-123 ครั้งต่อนาที ส่วนผู้ที่อายุ 70 ปีขึ้นไปควรมีชีพจรระหว่าง 75-113 ครั้งต่อนาที ทั้งนี้ท่านควรรักษาจับชีพจรให้อยู่ในช่วงดังกล่าว หรือรักษาความเหนื่อยระดับปานกลางถึงหนักอย่างน้อยวันละ 20 นาที แต่ไม่ควรเกิน 40 นาทีและอย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 วัน ทั้งนี้เมื่อเริ่มต้นการออกกำลังกายในช่วงแรก ควรออกกำลังกายเบาๆ หรือให้ชีพจรอยู่ในช่วงต่ำก่อน เมื่อรู้สึกแข็งแรงขึ้นจึงค่อยๆ เพิ่มความแรงหรือความเร็วต่อไป แต่อย่าให้เหนื่อยมากเกินไปชีพจรสูงเกินอัตราที่กำหนด และก่อนเริ่มต้น



ออกกำลังกายควรปรึกษาแพทย์และตรวจร่างกายก่อน (กองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุขและคณะ, 2557)

การออกกำลังกายจัดเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งที่มีผลกระทบต่ออาการเจริญเติบโต ร่างกายจะผลิตฮอร์โมนที่เกี่ยวกับการเจริญเติบโตอย่างถูกส่วน จึงกระตุ้นให้อวัยวะต่างๆ เจริญขึ้นพร้อมกันไปทั้งขนาด รูปร่าง และหน้าที่การทำงาน และเมื่อประกอบกับผลของการออกกำลังกายที่ทำให้เจริญอาหาร การย่อยอาหารและการขับถ่ายดี ความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ ความอ่อนตัว ความอดทนของกล้ามเนื้อ ความอดทนของระบบไหลเวียนเลือด ความคล่องตัว การออกกำลังกายอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอจึงมีการเจริญเติบโตดีกว่าคนที่ไม่ค่อยได้ออกกำลังกาย

## 11. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### วิจัยในประเทศ

พงศธร ลิมนเวทย์สกุล (2559: บทคัดย่อ) การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาคุณลักษณะแรงงานในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการจัด งานแสดงสินค้าและนิทรรศการ 2) วิเคราะห์องค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะแรงงานในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ 3) พัฒนาตัวบ่งชี้สมรรถนะหลักด้วยองค์ประกอบ ร่วมของคุณลักษณะแรงงานในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ โดยใช้ ระเบียบวิจัยแบบวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ใช้วิธีวิทยาแบบผสมผสานระหว่างวิจัยเชิงปริมาณและวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีวิจัยเอกสาร การสัมภาษณ์เชิงลึก จากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 23 คน การวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint analysis) เก็บข้อมูลจาก ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ 438 คน เลือกตัวอย่างแบบเจาะจง ใช้เทคนิควิจัยอนาคต (EDFR) โดยผู้เชี่ยวชาญ 17 คน และประยุกต์เทคนิคเชิงปริมาณเพื่อประเมิน ตัวบ่งชี้สมรรถนะหลักด้วย Cohen's Kappa ในขั้นตอนสุดท้าย ผลการวิจัยพบว่า 1) คุณลักษณะแรงงานในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการจัดงานแสดงสินค้า และนิทรรศการที่สำคัญ ได้แก่ ความรู้เรื่องการจัดงานแสดงสินค้า ทักษะการสื่อสาร และความรับผิดชอบ 2) องค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะแรงงานในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ ประกอบไปด้วยองค์ประกอบหลัก 3 ด้าน คือ ด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านคุณสมบัติ ในด้านความรู้ประกอบด้วย ความรู้เรื่องการจัดงานแสดงสินค้า ความเข้าใจบทบาทขององค์กร ความรู้ด้านการจัดการความเสี่ยง ความรู้ความเข้าใจงานที่ทำความเข้าใจลูกค้า และข้อมูลข่าวสาร ของอุตสาหกรรม ในด้านทักษะประกอบด้วย การคิดวิเคราะห์ การสื่อสาร การทำงานเป็นทีม การประสานงาน ภาษาต่างประเทศ การใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีความคิดสร้างสรรค์การบริการ และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ในด้านคุณสมบัติประกอบด้วย ความอดทนในการทำงาน ความซื่อสัตย์ ความรับผิดชอบ ความเสียสละ เป้าหมายในการทำงาน ความยืดหยุ่นในการทำงาน สุขภาพ

แข็งแรง และความมั่นใจในตัวเอง 3) ตัวบ่งชี้สมรรถนะหลักของแรงงานในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจ การจัดแสดง สินค้าและนิทรรศการประกอบด้วย 69 ตัวบ่งชี้

ธัญยาพร ศิริหล่อ (2558: บทคัดย่อ) การวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายและความคาดหวังของลูกค้าในธุรกิจขายสินค้าแผนกเด็กก่อนบนเว็บไซต์ออนไลน์ โดยเพื่อศึกษาสถานการณ์และรูปแบบทั่วไปของธุรกิจขายสินค้าแผนกเด็กก่อนบนเว็บไซต์ออนไลน์ และศึกษาความเต็มใจจ่ายและความคาดหวังของลูกค้าในธุรกิจขายสินค้าแผนกเด็กก่อนบนเว็บไซต์ออนไลน์ การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ซึ่งเก็บข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการหรือผู้เคยสั่งซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าสถิติไคสแควร์ (Chi-Square) ณ ระดับเชื่อมั่นร้อยละ 95% สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ โดยส่วนใหญ่ผู้ใช้บริการธุรกิจขายสินค้าแผนกเด็กก่อนบนเว็บไซต์ออนไลน์การซื้อแต่ละครั้งผู้ใช้บริการจะเปรียบเทียบ 2-4 เว็บไซต์ก่อนการตัดสินใจซื้อสินค้าโดยการสั่งซื้อสินค้านั้นน้อยกว่าเดือนละครั้งค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าแต่ละครั้งอยู่ระหว่าง 1001-5000 บาทและใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตมากที่สุด ขณะที่ด้านความคาดหวังของลูกค้าเมื่อจำแนกตามความคิดเห็นทั้ง 4 ด้าน พบว่าในด้านของคุณภาพของสินค้าและบริการโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยที่ลูกค้าจะกลับมาซื้อสินค้าหรือบริการอีกถ้าหากเว็บไซต์มีภาพลักษณ์ที่ดี สำหรับด้านความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับด้านเว็บไซต์มีภาพลักษณ์ที่ดีจะกลับมาซื้อสินค้าอีก และเว็บไซต์มีขั้นตอนที่มีประสิทธิภาพได้ให้ความสำคัญกับความสะดวกในการชำระค่าสินค้า และด้านความตั้งใจกลับมาซื้อซ้ำพบว่า มีความเป็นไปได้กลับมาซื้อสินค้าซ้ำ หากมีการบริหารที่มีประสิทธิภาพ

จิรวัดน์ ภูวรกิจ (2556: บทคัดย่อ) การศึกษาความเต็มใจจ่ายของนิสิตหรือนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในธุรกิจหอพักเขตเทศบาลเมืองนครปฐม ด้วยการวิเคราะห์คุณลักษณะองค์ประกอบร่วมของผลิตภัณฑ์ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจบริการหอพักในเขตเทศบาลเมืองนครปฐมควรพัฒนาหรือปรับปรุงหอพักของตนเอง โดยกำหนดราคาเช่าอยู่ที่ 2,000-3,000 บาท ต่อเดือน เพิ่มมาตรการความปลอดภัยของหอพักให้ได้มาตรฐาน ควรจัดสรรพื้นที่จอดรถพาหนะให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้อาศัย ควรติดตั้งเครื่องปรับอากาศในห้องพัก และปรับปรุงสภาพหอพักให้อยู่ในสภาพที่ใหม่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการอาจจะไม่มีอินเทอร์เน็ต (wi-Fi) ไว้บริการให้แก่ผู้พักอาศัยเพื่อลดต้นทุนของกิจการ ให้สอดคล้องกับราคาเช่าที่ต่ำอยู่แล้ว ส่วนในเรื่องของระยะทางจากหอพักถึงมหาวิทยาลัยนั้น อาจไม่สามารถพัฒนาหรือปรับปรุงได้ แต่สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังคิดจะลงทุนในธุรกิจบริการหอพักเขตเทศบาลเมืองนครปฐมนั้น ควรเลือกทำเลที่ตั้งของหอพักให้สามารถเดินทางจากหอพักถึงมหาวิทยาลัยได้ภายในเวลา 10 นาที

นรินทร์ บุญอำพล (2556: บทคัดย่อ) ศึกษาการตั้งราคาของธุรกิจขนาดย่อยต่อแนวทางการประกอบการธุรกิจร้านค้าแฟสด ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 21-30 ปี อาชีพพนักงานบริษัท ลูกจ้างเอกชน มีรายได้ 15,001-25,000 บาท การศึกษาระดับปริญญาตรี และซื้อกาแฟสด 1-2 ครั้งต่อสัปดาห์ มีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยในการซื้อกาแฟสด 1-2 ครั้งต่อสัปดาห์ มีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยในการซื้อกาแฟสด 36-40 บาทต่อครั้งทั้งนี้ราคาที่ยินดีจ่ายในการซื้อกาแฟสดอยู่ระหว่าง 31-35 บาทต่อแก้วต่อครั้ง เกือบทั้งหมดซื้อกาแฟช่วงเช้ามากที่สุด และนิยมซื้อกลับ มีความชื่นชอบกาแฟเย็นมากที่สุด โดยต้องเป็นกาแฟปรุงแต่ง เช่น ใส่ไซรัป แต่งกลิ่นใส่นมข้นหวานและใส่นมสดสำหรับประเภทกาแฟสดที่ชอบคือ ลาเต้ รสชาติเข้มข้น และนมปานกลางและส่วนใหญ่คิดว่ากาแฟพันธุ์อาราบิก้ามีรสชาติที่ดีในขณะทำการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม พบว่า คุณลักษณะของเครื่องดื่มกาแฟที่ผู้บริโภคพึงพอใจมากที่สุด ได้แก่ ชนิดกาแฟคือ กาแฟพันธุ์อาราบิก้า รูปแบบบรรจุภัณฑ์เป็นแก้วกระดาษ ราคา 30 บาทต่อแก้วและขนาดบรรจุ 22 ออนซ์

นฤมล เจริญวงศ์ (2554) ความเต็มใจจ่ายค่าเบี้ยประกันสุขภาพของราชการ กรณีศึกษา สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรมโดยใช้แบบสอบถามแบบคำถามปลายปิด เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลและประเมินข้อมูล ค่าด้วยวิธีการสมมติเหตุการณ์ให้ประเมินมูลค่า (CVM) เป็นแบบสอบถามแบบ Bidding Games สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิจัยข้อมูล คือ การแจกแจง ความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่ามัธยฐาน ฐานนิยมและสถิติโค-สแควร์ ณ ระดับนัยยะสำคัญทางสถิติที่ 0.05 สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ จากการพัฒนาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ CVM ผู้วิจัยพบว่า CVM สามารถวัดความพึงพอใจของประชากรที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงของทรัพยากร หรือการบริการที่เกิดขึ้นในรูปแบบของตัวเงิน โดยวัดผ่านค่าความเต็มใจจ่ายของประชาชนที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้ CVM เป็นเครื่องมือในการหามูลค่าความเต็มใจจ่ายและความคาดหวังของลูกค้าในธุรกิจขายสินค้าผ่านเด็กก่อนบนเว็บไซต์ออนไลน์

วิลาวรรณ นิลประเสริฐ และคณะ (2553) ได้ทำการศึกษา “ปัจจัยที่มีผลต่อการออกกำลังกายของประชากรในค่ายธนระรัตน์ หมู่บ้าน ศร.อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์” ได้พบสาเหตุในการออกกำลังกายในภาพรวมพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการออกกำลังกายของประชากรในค่ายธนระรัตน์ หมู่บ้าน ศร.อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อยู่ในระดับมากคือ อันดับ 1.) ปัจจัยด้านสถานที่ พบว่าประชากรให้ความสำคัญในเรื่องของสถานที่ เนื่องจากการใช้บริการที่มีประชากรมาร่วมกิจกรรมค่อนข้างเยอะมาก ทำให้ประชากรตระหนักถึงเรื่องความปลอดภัย ความสะดวกสบายและบรรยากาศถ่ายเทสะดวกอันดับ 2.) คือปัจจัยด้านอุปกรณ์ พบว่าประชากรให้ความสำคัญในเรื่องอุปกรณ์ เนื่องจากเครื่องเล่นที่มีมาตรฐานจะทำให้มีความปลอดภัยในการเล่นสูง

ซึ่งทางสถานที่ให้บริการต้องหมั่นตรวจสอบคุณภาพของเครื่องเล่นอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความมั่นใจในการใช้บริการ อันดับ 3.) ปัจจัยด้านการให้บริการ พบว่าประชากรให้ความสำคัญในเรื่องของการเดินทางที่สะดวกต่อตนเอง และช่วงเวลาในการให้บริการที่เหมาะสม และหากเปิดในช่วงเวลาที่ตรงกับการทำงานก็ไม่สามารถมาใช้บริการได้ และอันดับ4.) คือ ปัจจัยด้านบุคคล พบว่าประชากรให้ความสำคัญในเรื่องของผู้ฝึกสอน ที่คอยควบคุมดูแลตลอดจนการออกกำลังกาย ซึ่งทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจในการบริการและถ้ามีจำนวนผู้ใช้บริการที่มากเกินไปจะทำให้พื้นที่ในการออกกำลังกายไม่เพียงพอ

วาสนา โฉมดี (2550:บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาเรื่องความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทยการวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษา ระดับความพึงพอใจของผู้รับบริการและการเปรียบเทียบความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้รับบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทยจำนวน 355 คนที่ออกกำลังกายในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทยมาแล้วอย่างน้อย 1 สัปดาห์ (ชาย = 169 หญิง = 186 คน) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า มีค่าความเที่ยงตรง .84 และมีค่าความเชื่อมั่น .98 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยสองกลุ่มด้วยการทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียวและการเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ ผลการวิจัยพบว่า 1. ระดับความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนสการกีฬาแห่งประเทศไทยพบว่ามีความพึงพอใจด้านบริการ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านประชาสัมพันธ์ ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการ ด้านลักษณะทางกายภาพ โดยรวมอยู่ในระดับมาก 2. การเปรียบเทียบความพึงพอใจต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย พบว่าด้านเพศ อายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ประเภทของผู้รับบริการมีระดับความพึงพอใจกลยุทธ์ด้านส่วนประกอบทางการตลาดบริการไม่แตกต่างกันยกเว้นด้านการศึกษาระดับความพึงพอใจต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการแตกต่างจากด้านอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นลินี ชันทีวิทย์ (2547: บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบความคาดหวังและแนวโน้มพฤติกรรมการตัดสินใจใช้บริการสถานบริหารร่างกาย ในอาคารไอเอฟซีจี ทาวเวอร์ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ที่มาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมีอายุระหว่าง 20 ถึง 29 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีรายได้ เฉลี่ยต่อเดือน 5000 ถึง 15,000 บาทเป็นพนักงานระดับปฏิบัติการน้ำหนัก 51 ถึง 60 กิโลกรัมส่วนสูง 161 ถึง 170 เซนติเมตร และส่วนใหญ่ไม่มีโรคประจำตัว พบว่าพฤติกรรมของผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่เคยใช้บริการสถานบริหารร่างกายและเป็นสมาชิกประเภทหลายปีมากที่สุด ความถี่ในการใช้บริการต่อสัปดาห์ เฉลี่ย 2 ครั้งช่วงเวลาในการ



บริหารร่างกายคือ 18.00 น. ระยะเวลาเฉลี่ยต่อครั้ง 2 ชั่วโมงส่วนใหญ่ใช้บริการอบไอน้ำเหตุผลในการออกกำลังกายคือเพื่อให้สุขภาพแข็งแรง เดินทางสะดวกใกล้ที่พักอาศัย ที่ทำงาน และเหตุผลในการไม่เคยไปใช้บริการสถานบริหารร่างกาย คือ เรื่องราคาแพงในด้านความคาดหวังที่มีต่อการออกกำลังกายในสถานบริหารร่างกาย โดยเรียบโดยเรียงลำดับจากความสำคัญมากไปหาน้อยดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคาด้านสถานที่ และด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าความคาดหวังด้านส่วนประสมทางการตลาดโดยรวม อยู่ในระดับมาก พฤติกรรมการออกกำลังกายพบว่ามีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการค่อนข้างต่ำและมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องตามสมมุติฐานและการวิเคราะห์ความคาดหวังด้านส่วนประสมทางการตลาดพบว่า มีความสัมพันธ์ค่อนข้างต่ำและมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ซึ่งสอดคล้องตามสมมุติฐาน จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทำให้ทราบถึงปัจจัยหลายด้านผล ต่อการตัดสินใจใช้บริการและความต้องการของลูกค้า เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับการออกกำลังกายต้องมีความปลอดภัย และคุณค่าในตัวผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญ อีกทั้ง ยังต้องพิจารณาประกอบกับเกณฑ์การตัดสินใจด้านอื่นๆ อีกด้วยไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านราคา สถานที่จัด ในการจัดวางอุปกรณ์การส่งเสริมการตลาด ตลอดจนการรับรู้ข้อมูลข่าวสารข้อมูลต่างๆ ซึ่งผู้วิจัยได้นำมาทำการศึกษาและเปรียบเทียบกับกรอบแนวคิดของการวิจัย และใช้เป็นแนวทางในการสร้างเครื่องมือวิเคราะห์เพื่อที่จะศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการศูนย์ออกกำลังกาย อนันต์ไลน์ ฟิตเนส ของผู้บริโภครวมในกรุงเทพมหานคร จึงทำการศึกษาวิจัยโดยหาความสัมพันธ์ของทฤษฎีดังกล่าว และศึกษาปัจจัยต่างๆ กับลักษณะทางประชากรศาสตร์ ซึ่งข้อมูลทั้งหมดนี้เป็นสิ่งสำคัญยิ่ง ที่องค์กรสามารถนำไปใช้ปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการให้บริการเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในอนาคตต่อไป

สุกัญญา ดอกพุด (2546: บทคัดย่อ) การศึกษาเกี่ยวกับ จุดมุ่งหมายเพื่อการศึกษาทัศนคติของผู้ที่นิยมการออกกำลังกายในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีผลต่อการใช้บริการสถานบริหารร่างกาย ใน 4 ด้าน ประกอบไปด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านการส่งเสริมการตลาด และเปรียบเทียบทัศนคติของผู้ที่นิยมการออกกำลังกาย จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่นิยมออกกำลังกาย มีทัศนคติต่อการใช้บริการสถานออกกำลังกายรวมอยู่ในระดับดี ผู้ที่นิยมออกกำลังกาย จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่นิยมออกกำลังกายที่มี เพศ อายุ และมีประสบการณ์ในการใช้บริการสถานบริหารร่างกาย ที่ต่างกัน มีทัศนคติต่อการใช้บริการสถานบริหารร่างกายในด้านส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน ผู้ที่นิยมออกกำลังกายที่มีอาชีพ รายได้ระดับการศึกษา สถานภาพสมรสต่างกันมีทัศนคติต่อการให้บริการภาพรวมที่ต่างกันแต่ไม่พบความแตกต่างด้านราคา ผู้ที่นิยมการออกกำลังกายที่มีความถี่ในการออกกำลังกายมีทัศนคติในการใช้บริการสถานบริหารร่างกายโดยความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ และด้านราคา พบว่าแตกต่างกันอย่างไรมีนัยสำคัญ



นิรุช อักษรพิมพ์ (2546: บทคัดย่อ) ได้ทำการวิจัยเรื่องสภาพและความต้องการในการออกกำลังกายของสมาชิกศูนย์นันทนาการชุมชนกรุงเทพมหานครพ.ศ. 2545 มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาสภาพและความต้องการในการออกกำลังกายของสมาชิกศูนย์นันทนาการกรุงเทพมหานครพ.ศ. 2545 ในด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านบุคลากรผู้ให้บริการด้านวิชาการเกี่ยวกับการออกกำลังกายและประเภทกิจกรรมที่ต้องการในการออกกำลังกาย กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นสมาชิกของศูนย์นันทนาการกรุงเทพมหานครจำนวน 364 คนซึ่งได้มาโดยการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีค่าความเชื่อมั่น 0.76 เมื่อรวบรวมข้อมูลแล้ววิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาความถี่หาค่าร้อยละผลการวิจัยพบว่า 1. สภาพในการออกกำลังกายของสมาชิกสูงนันทนาการชุมชนกรุงเทพมหานครของสุ่มกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชายและเพศหญิงและกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 15 ถึง 25 ปีและ 25 ปีขึ้นไป ด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกด้านบุคลากรผู้ให้บริการและด้านวิชาการเกี่ยวกับการออกกำลังกาย มีสภาพการออกกำลังกายอยู่ในระดับปานกลาง 2. ความต้องการในการออกกำลังกายของสมาชิคนันทนาการชุมชนกรุงเทพมหานครของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชายและเพศหญิงและกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 15 ปีถึง 25 ปีและ 25 ปีขึ้นไป ด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกอยู่ในระดับมากที่สุดด้านบุคลากรผู้ให้บริการและด้านวิชาการเกี่ยวกับการออกกำลังกายอยู่ในระดับมากที่สุดด้านประเภทกิจกรรม ที่ต้องการการออกกำลังกายมากที่สุดคือกิจกรรมแล้ววิ่งเพื่อสุขภาพและเดินแอโรบิกเพื่อสุขภาพและการเดินลีลาเพื่อสุขภาพตามลำดับและในส่วนประเภทกิจกรรมที่ต้องการการออกกำลังกายของเพศชายคือกีฬาเทเบิลเทนนิส กีฬาแบดมินตัน และกีฬาฟุตบอลตามลำดับและเพศหญิง คือกีฬาเทเบิลเทนนิสกีฬาแบดมินตันและกีฬาว่ายน้ำตามลำดับ

สำนักงานศึกษาธิการเขต เขตการศึกษา 12 ได้ทำการศึกษารายงานวิจัยเรื่อง การออกกำลังกายในโรงงานอุตสาหกรรม พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่พัฒนาชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกมีการจัดโปรแกรมการออกกำลังกายให้พนักงานหรือผู้ใช้แรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมน้อยมาก มีเพียงร้อยละ 3.8 เท่านั้น โดยส่วนใหญ่จะมีอยู่ในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีเงินลงทุนเกินกว่า 100 ล้านบาท และสาเหตุที่โรงงานอุตสาหกรรมไม่จัดโปรแกรมการออกกำลังกายให้พนักงานเป็นเพราะการออกกำลังกายของพนักงานเป็นสิ่งที่โรงงานอาจจะต้องลงทุนในการสร้างสถานที่สำหรับการออกกำลังกายและมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ ค่อนข้างสูง เปรียบเสมือนกับการเพิ่มต้นทุนในการผลิต การดำเนินการทางธุรกิจโดยทั่วไปจะพยายามลดต้นทุนในการผลิตให้มากที่สุดเพื่อให้ได้ผลกำไรมากขึ้น การใช้เงินเพื่อสร้างสถานที่สำหรับออกกำลังกายให้พนักงาน จึงเป็นสิ่งที่ผู้บริหารโรงงานต่างๆ พยายามหลีกเลี่ยงถ้าทำได้ โดยโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กซึ่งมีเงินลงทุนน้อยอยู่แล้ว จึงไม่จัดโปรแกรมการออกกำลังกายให้พนักงาน อาจเป็นเพราะว่าโรงงานต่างๆ ยังคงไม่เห็นความสำคัญของ

การให้พนักงานได้มีโอกาสออกกำลังกาย และอาจคิดว่าเป็นการเสียเวลาในการปฏิบัติงาน ดังนั้นจึงควรประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริหารรับทราบถึงผลดีของการให้พนักงานได้มีโอกาสออกกำลังกาย เพราะการออกกำลังกายจะทำให้สุขภาพดีทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ มีสมรรถภาพทางกายที่แข็งแรงที่จะปฏิบัติภารกิจในชีวิตประจำวันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่จะทำให้การดำรงชีพในชีวิตประจำวันของมนุษย์ดำเนินไปอย่างมีความสุขอีกด้วย องค์ประกอบทางด้านสมรรถภาพทางกายซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของ เคียวตัน (Cureton, 1965) ที่ว่าสมรรถภาพทางกายนั้นเปรียบเสมือนลำต้นของต้นไม้ที่มีหน้าที่ชูกิ่ง ก้านและใบ ซึ่งแต่ละหน้าที่ต่างก็มีความสำคัญแตกต่างกันออกไป หากลำต้นของต้นไม้ไม่นั้นอ่อนแอและหักล้มลง ก็จะทำให้ต้นไม้ที่เหี่ยวแห้งและตายไปในที่สุด

### วิจัยในต่างประเทศ

Hea-Jin Lim and Seung - Hoon Yoo (2014) ใช้วิธีการประเมินมูลค่าสมมติเหตุการณ์เพื่อประเมินความเต็มใจของประชาชนที่จะจ่ายโครงการชดเชยการปล่อยคาร์บอนของการรถไฟประเทศเกาหลีกลุ่มผู้ตอบ แบบสอบถามคือครอบครัวหรือแม่บ้านอายุ 25 ถึง 55 ปีผ่านการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์และการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัวผลการวิจัยพบว่าความเต็มใจที่จะจ่ายให้โครงการโดยเฉลี่ยคือ 1,345 KRW (USD 1.24) ต่อคนประชากรทุกเพศวัยและระดับการศึกษาเข้าใจถึงพลังงานทดแทนและพลังงานที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและอีกทั้งยังมีความกังวลและตระหนักถึงปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศอันเกิดจากการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ประชากรส่วนใหญ่รู้สึกตระหนักถึงความรับผิดชอบของตนที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศดังกล่าวนี้จึงมีแนวโน้มเต็มใจที่จะจ่ายให้กับโครงการผลการวิจัยนี้ชี้ให้เห็นว่าประชากรมีความรับผิดชอบและความพร้อมในการจัดการกับปัญหาสิ่งแวดล้อมตลอดจนแสดงให้เห็นถึงแนวทางการสร้างหรือพัฒนานโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องที่มีส่วนช่วยบรรเทาสถานะการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

Cranfield (2010) ศึกษาถึงการประเมินความพึงพอใจของลูกค้ากับตลาดกาแฟที่วางจำหน่ายในเมืองโตตอนโตและแวนคูเวอร์พบว่าผู้วิจัยใช้วิธีวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมเพื่อศึกษาความคิดเห็นของผู้บริโภคเกี่ยวกับคุณลักษณะเฉพาะของกาแฟที่วางจำหน่ายในท้องตลาดโดยใช้ข้อมูลที่ได้จากย่านกลางเมืองรนต์และเมืองแวนคูเวอร์ ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัวกับลูกค้าการประเมินผลกระทบของปัจจัยด้านเศรษฐกิจสังคมวิทยาและปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ที่มีผลต่อผู้บริโภคของ Fair Trade coffee ใช้วิธีวิเคราะห์เป็นกลุ่มๆ และใช้แบบจำลอง Cluster Analysis และ Multinomial Logit Models วิเคราะห์ผลสรุปแล้วว่าหากไม่คำนึงถึงสถานที่ผู้บริโภคคาดคะเนคุณภาพจากราคาและฉลากสินค้าผู้วิจัยจำแนกผู้บริโภคออกเป็นสามกลุ่มในแต่ละเมืองในตัวผู้บริโภคได้แก่กลุ่มที่สนใจเกี่ยวกับการติดฉลากรักคะและสมดุลของผู้ซื้อส่วนแวนคูเวอร์ผู้บริโภคแบ่งออกเป็นผู้บริโภคที่สนใจ การติดฉลากของผลิตภัณฑ์ออกแกรนิก Fair Trade coffee

ราคา และสมมูลของผู้ซื้อ แม้ว่าตัวแปรที่กล่าวมาจะส่งผลกว้างครอบคลุมของผู้บริโภคทั้งหมด แต่ตัวแปรเพียงตัวเดียวไม่สามารถอธิบายผู้บริโภคทั้งหมดที่มีอยู่ในแต่ละเมืองได้ ดังนั้นจากผลที่ได้ควรมีหลักที่สามารถอธิบายผู้บริโภคและแต่ละกลุ่มและสามารถคาดคะเนพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อ Fair Trade coffee ได้ดียิ่งขึ้น

Jiwoong Song, Taewon Jang and So Yong Sohn (2009) ใช้การวิเคราะห์ห่อองค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) เพื่อประเมินความชอบความต้องการของลูกค้าและปัจจัยสำคัญที่มีส่วนช่วยพัฒนาแผนและกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ให้บริการกิจการโทรทัศน์ IPTV ในประเทศเกาหลี คุณสมบัติสี่ปัจจัยหลักตามความต้องการของผู้ใช้ได้แก่การใช้บริการวิดีโอออนดีมานด์ (VOD), ค่าใช้จ่ายการติดตั้ง, การให้บริการข้อมูล, และการให้บริการเสริมอื่นๆ ผลการวิจัยเพิ่มเติมพบว่า เมื่อพิจารณาขั้นตอนขั้นตอนการสมัครสมาชิกลูกค้าให้ความสำคัญกับการให้บริการวิดีโอออนดีมานด์มากที่สุด 34% ผู้ใช้บริการไม่ต้องการจ่ายค่าทำเนียมเพิ่มเติม 23% ของผู้ใช้งานให้ความสำคัญกับ ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งและการให้บริการข้อมูลรองลงมา ผู้ใช้บริการสามารถรักษาลูกค้าได้โดยเสนอติดตั้งกล่องแปลงสัญญาณโดยไม่เสียค่าธรรมเนียมเพิ่ม นอกจากนี้ผู้บริกรยังต้องการรับชมข่าวสารหลากหลายมุมมองด้าน ผู้ใช้บริการจึงควรโฆษณาบริการการเข้าถึงการรับชมข่าวสารให้ครอบคลุมมากที่สุด อย่างไรก็ตาม ผู้ใช้บริการตระหนักถึงและให้ความสำคัญกับบริการเสริมอื่นๆ น้อยที่สุด ดังนั้นการนำเสนอบริการเสริมอาทิการค้าอิเล็กทรอนิกส์ (e-commerce) หรือการติดตั้งระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตภายในบ้านนับเป็นข้อได้เปรียบที่อาจกลายเป็นปัจจัยหลักดึงดูดให้ผู้ใช้งานสมัครบริการโทรทัศน์ IPTV

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจประเภทฟิตเนส โดยศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคทำให้ทราบถึงกระบวนการตัดสินใจซื้อและบริการของผู้บริการ จึงทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ใช้บริการ นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าคุณภาพการบริการ โดยทราบถึงความต้องการของผู้ใช้บริการและยอมรับว่าผู้บริโภคคือศูนย์กลางของธุรกิจการรับบริการ และผู้ให้บริการจะต้องตอบสนองต่อความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด และยังรวบรวมแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด มาปรับใช้ในการกำหนดกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินงานและกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อรองรับขยายตลาดให้ครอบคลุมกับกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย ดังนั้นธุรกิจฟิตเนสจึงจำเป็นต้องมีโปรแกรมออกกำลังกายขึ้นมา เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายของผู้มาใช้บริการ ทั้งนี้ผู้มาใช้บริการจะเห็นได้ว่าโปรแกรมดังกล่าว จะช่วยส่งเสริมการออกกำลังกายที่ถูกต้องและเหมาะสมกับช่วงวัยของเขา โปรแกรมการออกกำลังกายจึงเป็นสิ่งสำคัญ

ตารางที่ 4 สรุปแนวทางการศึกษาและประโยชน์จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ประเด็นเกี่ยวกับเอกสาร แนวคิดและทฤษฎีที่ เกี่ยวข้อง	แนวทางการศึกษาและการใช้ประโยชน์					
	สนับสนุน ความสำคัญ และปัญหา ของการ วิจัย	พัฒนา กรอบ แนวคิด ในการ วิจัย	สร้าง เครื่องมือ การวิจัย	การเลือกใช้ สถิติสำหรับ การวิจัย	ใช้เป็น แผนใน การ วิเคราะห์ ข้อมูล	สนับสนุน การ อภิปราย ผล
พงศธร ลิ้มปนเวทย์สกุล การพัฒนาตัวบ่งชี้ สมรรถนะหลักด้วย องค์ประกอบร่วมของ คุณลักษณะแรงงานใน ห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการ จัดงานแสดงสินค้าและ นิทรรศการ (2559)		✓	✓	✓	✓	✓
ธัญยาพร ศิริหล่อ ความ เต็มใจจ่ายและความ คาดหวังของลูกค้าใน ธุรกิจขายสินค้าผ่าน เด็กออนบนเว็บไซต์ ออนไลน์ (2558)	✓				✓	
จิรวัดณ์ ภูวรกิจ การศึกษาความเต็มใจ จ่ายของนิสิตหรือ นักศึกษา ระดับอุดมศึกษาในธุรกิจ หอพักเขตเทศบาลเมือง นครปฐม (2556)	✓				✓	✓
นรินทร์ บุญอำพล การ ตั้งราคาของธุรกิจขนาด ย่อยต่อแนวทางการ ประกอบการธุรกิจร้าน กาแฟสด (2556)	✓	✓	✓	✓	✓	✓

ตารางที่ 4 สรุปแนวทางการศึกษาและประโยชน์จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

ประเด็นเกี่ยวกับเอกสาร แนวคิดและทฤษฎีที่ เกี่ยวข้อง	แนวทางการศึกษาและการใช้ประโยชน์					
	สนับสนุน ความสำคัญ และปัญหา ของการ วิจัย	พัฒนา กรอบ แนวคิด ในการ วิจัย	สร้าง เครื่องมือ การวิจัย	การเลือกใช้ สถิติสำหรับ การวิจัย	ใช้เป็น แผนในการ วิเคราะห์ ข้อมูล	สนับสนุน การ อภิปราย ผล
นฤมล เจริญวงศ์ ความ เต็มใจจ่ายค่าเบี้ยประกัน สุขภาพของราชการ (2554)					√	
วิลาวรรณ นิลประเสริฐ และคณะ ปัจจัยที่มีผลต่อ พฤติกรรมการออกกำลัง กายของประชากร ใน ค่ายธนระวัชต์ วิทยาลัย หมู่บ้านศร อำเภอบราณ บุรี จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ (2553)	√				√	√
วาสนา โฉมดี ความพึง พอใจของผู้ใช้บริการต่อ กลยุทธ์ด้านส่วนประสม การตลาดบริการในศูนย์ ฟิตเนส การกีฬาแห่ง ประเทศไทย (2550)					√	
นลินี ชั้นทีวิทย์ การศึกษา เปรียบเทียบความ คาดหวังและแนวโน้ม พฤติกรรมการตัดสินใจใช้ บริการสถานบริหาร ร่างกาย ในอาคารไอเอฟ ซีจี ทาวเวอร์ ถนน เพชรบุรีตัดใหม่ (2547)					√	√

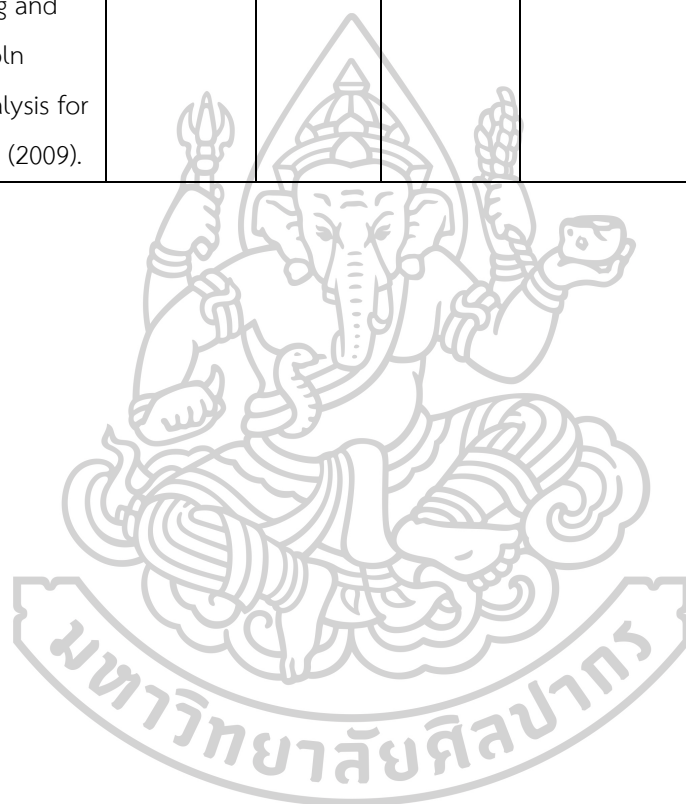


ตารางที่ 4 สรุปแนวทางการศึกษาและประโยชน์จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

ประเด็นเกี่ยวกับเอกสาร แนวคิดและทฤษฎีที่ เกี่ยวข้อง	แนวทางการศึกษาและการใช้ประโยชน์					
	สนับสนุน ความสำคัญ และปัญหา ของการ วิจัย	พัฒนา กรอบ แนวคิด ในการ วิจัย	สร้าง เครื่องมือ การวิจัย	การเลือกใช้ สถิติสำหรับ การวิจัย	ใช้เป็น แผนในการ วิเคราะห์ ข้อมูล	สนับสนุน การ อภิปราย ผล
สุกัญญา ดอกพุด ทัศนคติของผู้ที่นิยมการ ออกกำลังกายในเขต กรุงเทพมหานคร ที่มีผล ต่อการใช้บริการสถาน บริหารร่างกาย (Fitness Center) (2546)	✓	✓			✓	✓
นิรุธ อักษรพิมพ์ การวิจัย เรื่องสภาพและความ ต้องการในการออกกำลังกาย ของสมาคมศูนย์ นันทนาการชมรม กรุงเทพมหานคร พ.ศ.2545 (2546)	✓	✓			✓	
Hea-Jin Lim and Seung-Hoon Yoo Train travel passenger's willingness to pay to off Set their CO2 emissions in Korea. (2014)					✓	
Cranfield, John An assessment of consumer preference for fair trade coffee in Toronto and Vancouver. (2010)					✓	

ตารางที่ 4 สรุปแนวทางการศึกษาและประโยชน์จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

ประเด็นเกี่ยวกับ เอกสาร แนวคิดและ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	แนวทางการศึกษาและการใช้ประโยชน์					
	สนับสนุน ความสำคัญ และปัญหา ของการ วิจัย	พัฒนา กรอบ แนวคิด ในการ วิจัย	สร้าง เครื่องมือ การวิจัย	การเลือกใช้ สถิติสำหรับ การวิจัย	ใช้เป็น แผนในการ วิเคราะห์ ข้อมูล	สนับสนุน การ อภิปราย ผล
Jiwoong Song, Taewon Jang and So Young Soln Conjoint analysis for IPTV service. (2009).					√	



### บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องการศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความสำคัญของคุณลักษณะที่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ และศึกษาถึงมูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้ซื้อโปรแกรมการออกกำลังกาย ด้วยการใช้เทคนิคการวิเคราะห์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) งานวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิเคราะห์แบบผสมผสาน (Mixed Method) ระหว่างการวิจัยการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยมีระเบียบวิธีการวิจัยและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งการศึกษาวิจัยในครั้งนี้มีการศึกษาค้นคว้าและเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบและตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยจึงได้กำหนดระเบียบวิธีวิจัยประกอบด้วยขั้นตอน ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. การเก็บรวบรวมข้อมูล
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. สัมภาษณ์เชิงลึก
5. ขั้นตอนการวิจัยแบบ (Conjoint Analysis)
6. สถิติที่ใช้ในการวิจัย
7. กระบวนการพัฒนาแนวทางต่อการประกอบการธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ ผู้วิจัยใช้ระเบียบวิธีวิจัยแบบ ผสมผสาน โดยการวิจัยเชิงคุณภาพใช้การวิจัยเอกสารและการวิจัยเชิงปริมาณใช้การวิจัยสำรวจ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามวิธีการวิเคราะห์ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม ซึ่งมีขั้นตอนในการวิจัยดังนี้

#### 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ที่มีมาใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม และประชากรที่มีความประสงค์จะออกกำลังกาย ดังนั้นทางผู้วิจัยไม่ทราบจำนวนประชากรที่ชัดเจน ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ใช้กลุ่มตัวอย่างคือ ประชากรที่มีประสบการณ์ในการซื้อโปรแกรมการออกกำลังกายที่ผ่านมาโดยไม่จำกัดเพศ เนื่องจากไม่ทราบค่าจำนวนประชากร

ที่ชัดเจน จึงใช้การคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างแบบไม่ทราบค่าประชากร (วรรณิ แกมเกตุ, 2555) โดยกำหนดระดับความเชื่อมั่น 95% ค่าความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างที่ยอมรับได้ไม่เกิน 5%

สูตรการคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างแบบไม่ทราบค่าประชากร

$$n = \frac{Z^2}{4e^2}$$

$n$  = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

$Z$  = ระดับความเชื่อมั่นที่กำหนด

$e$  = ความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับให้เกิดขึ้น

$Z$  = มีค่าเท่ากับ 1.96 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

เมื่อแทนค่าสูตร

$$n = \frac{Z^2}{4e^2}$$

$$= \frac{1.96^2}{4(0.05^2)}$$

$$= 384.16$$

จากการคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างได้เท่ากับ 384 คน บวกเพิ่ม 4 % เท่ากับ 400 คน ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยใช้กลุ่มขนาดตัวอย่างทั้งสิ้น 400 คน

การเลือกกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้การสุ่มตัวอย่างโดยใช้การสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) (ประสพชัย พสุนนท์, 2555) โดยเลือกผู้มีความประสงค์จะซื้อโปรแกรมการออกกำลังกาย และผู้ที่ออกกำลังกายเป็นประจำสม่ำเสมอซึ่งเป็นการสุ่มตัวอย่างแบบใช้ความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) ในการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามที่สร้างไว้

## 2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยแบ่งเป็นแหล่งที่มาของข้อมูล 2 แบบ ดังนี้

**2.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)** โดยผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสร้างแบบสอบถามและแจกแบบสอบถาม ให้กับกลุ่มประชากรที่มีประสบการณ์ในการใช้บริการฟิตเนส เซนเตอร์ และประชากรที่อาศัยในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โดยผู้วิจัยได้อธิบายวิธีการ

ตอบแบบสอบถาม ในส่วนของคำถามชุดคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการ ฟังพอใจ และให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามด้วยตนเอง หลังจากนั้นก็เก็บรวบรวมแบบสอบถามที่กลุ่มตัวอย่างตอบมาทั้งหมด แล้วนำมาตรวจสอบความถูกต้องก่อนนำข้อมูลดังกล่าวไปวิเคราะห์

**2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)** ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าและรวบรวมเอกสารเกี่ยวกับแนวคิดทฤษฎี รายงานการวิจัย ข้อมูลทางสถิติ บทความวิชาการ และบทความที่เกี่ยวข้อง มาใช้เป็นข้อมูลประกอบเพื่อเป็นแนวทางในการวิจัยนี้

### 3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ใช้เครื่องมือในการวิจัยคือแบบสอบถาม (Questionnaire) สร้างขึ้นจากการศึกษารวบรวมข้อมูลโดยวางแผนคำถามตามประเด็นในกรอบแนวคิดที่ศึกษา โดยดำเนินการสร้างแบบสอบถามประกอบไปด้วยคำถามปลายปิด (Close-Ended Questionnaire) และคำถามปลายเปิด (Open-Ended Questionnaire) ซึ่งประกอบไปด้วย 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามและกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งประกอบไปด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษาอาชีพและรายได้ต่อเดือน ใช้วิธีการประเมินแบบบังคับเลือก โดยกำหนดคำตอบให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือก (Multiple Choice Question) และใช้สถิติร้อยละ (Percentage) ค่าความถี่ (Frequency) ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ใช้วิธีการประเมินแบบบังคับเลือกโดยกำหนดคำตอบให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือก (Multiple Choice Question) และใช้สถิติร้อยละ (Percentage) ค่าความถี่ (Frequency) ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายที่ผู้ใช้บริการฟิตเนสฟังพอใจ แบบสอบถามส่วนนี้สร้างขึ้นจากการศึกษาเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม เพื่อให้ผู้บริโภครู้ได้เปรียบเทียบคุณลักษณะและระดับของคุณลักษณะความพึงพอใจและสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการมากที่สุด ซึ่งใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมโดยจะวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้ที่ใช้บริการ ดังนั้นแบบสอบถามส่วนนี้จึงสร้างขึ้นจากการศึกษาเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้เปรียบเทียบคุณลักษณะและระดับของคุณลักษณะในการประเมินในการประเมินทางเลือกที่พึงพอใจ และตอบสนองความต้องการมากที่สุด โดยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมจะวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อโปรแกรมออกกำลังกาย ซึ่งมีแนวทางในการออกแบบชุดคุณลักษณะดังนี้

#### การออกแบบชุดคุณลักษณะ

การกำหนดชุดคุณลักษณะและระดับของคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายในการศึกษาครั้งนี้ ได้รวบรวมข้อมูลจากผลงานวิจัยที่ผ่านมา ร่วมกับการสังเกตการณ์จากสถานการณ์



ในสถานประกอบการธุรกิจฟิตเนสและแนวคิดในการพัฒนาธุรกิจทำให้สามารถกำหนดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายที่จะใช้ในการศึกษาครั้งนี้พร้อมกับระดับของคุณลักษณะดังกล่าวดังต่อไปนี้

1. เวลา ประกอบไปด้วย 2 คุณลักษณะ คือ ช่วงเวลา 10.00-16.00 น. และช่วงเวลา 16.00-20.00 น.
2. อาหารคลีน ประกอบไปด้วย 2 คุณลักษณะ คือ อาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ และอาหารคลีนแบบเลือกสั่ง
3. คู่มือออกกำลังกาย ประกอบไปด้วย 2 คุณลักษณะ คือ มีคู่มือออกกำลังกาย และไม่มีคู่มือออกกำลังกาย
4. ราคาต่อโปรแกรม ประกอบไปด้วย 3 คุณลักษณะ คือ ราคา 4,500 บาท ต่อโปรแกรม ราคา 5,000 บาท ต่อโปรแกรม ราคา 5,500 บาท ต่อโปรแกรม
5. โปรแกรมออกกำลังกาย ประกอบไปด้วย 4 คุณลักษณะ คือ โปรแกรม เวทเทรนนิ่ง โปรแกรมลดน้ำหนัก โปรแกรมมวยไทย โปรแกรมมวยไทย โปรแกรมซุมบ้า

จากคุณลักษณะและระดับของคุณลักษณะทั้งหมด เมื่อหาชุดของคุณลักษณะโดยใช้ Factorial design จะทำให้ได้ชุดคุณลักษณะถึง 96 ชุดคุณลักษณะ ( $2 \times 2 \times 2 \times 3 \times 4$ ) ซึ่งเป็นจำนวนมากที่เกินไปสำหรับผู้ตอบแบบสอบถาม สำหรับวิธีแนวคิดโดยรวม (Full profile) อาจทำให้ผู้ตอบเกิดความสับสนในการเลือก ดังนั้นจึงต้องอาศัยเทคนิค Fractional Factorial design หรือ Orthogonal design เพื่อลดจำนวนชุดคุณลักษณะลงให้เหมาะสม โดยการคำนวณจากโปรแกรม SPSS (Statistical Package for Social Science) ร่วมกับการพิจารณาตัดเลือกจากผู้วิจัย เพื่อให้ได้ชุดคุณลักษณะที่ไม่ขัดแย้งและสมเหตุสมผล ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ชุดของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายที่ใช้ในการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง

ชุดคุณลักษณะ	เวลา	โปรแกรมออกกำลังกาย	อาหารคลีน	คู่มือออกกำลังกาย	ด้านราคาต่อโปรแกรมโปรแกรมละ 10 ครั้ง
1	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000
2	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500
3	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500
4	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000
5	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,000
6	16.00-20.00	เต้นซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,000

ตารางที่ 5 ชุดของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายที่ใช้ในการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง (ต่อ)

ชุดคุณลักษณะ	เวลา	โปรแกรมออกกำลังกาย	อาหารคลีน	คู่มือออกกำลังกาย	ด้านราคาต่อโปรแกรมโปรแกรมละ 10 ครั้ง
7	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500
8	10.00-16.00	เต้นซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	4,500
9	16.00-20.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500
10	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500
11	10.00-16.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000
12	10.00-16.00	เต้นซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500
13	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	4,500
14	16.00-20.00	เต้นซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500
15	16.00-20.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000
16	10.00-16.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500

#### การรวบรวมข้อมูล

หลังจากการกำหนดชุดคุณลักษณะแล้ว ในการนำเสนอชุดคุณลักษณะเพื่อให้ผู้ใช้บริการตัดสินใจเลือกใช้ ในการศึกษานี้ใช้วิธีโดยให้ผู้ใช้บริการเลือกตอบโดยการประเมินหรือเปรียบเทียบชุดคุณลักษณะทั้งหมดพร้อมกันแล้ววัดความพึงพอใจ โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามเรียงลำดับความพึงพอใจ ในที่นี้ให้เรียงลำดับตามความชอบจาก 1 ถึง 16 โดย 1 คือชอบมากที่สุด เรียงลำดับถึง 16 คือชอบน้อยที่สุด ซึ่งเหมาะสมกับงานวิจัย

#### การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษานี้ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรม SPSS โดยมีการวิเคราะห์ทั้งในส่วนของการใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) และส่วนของการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมมีรายละเอียดคือ

แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการศึกษามีการกำหนดคุณลักษณะเพื่อเสนอให้แก่ผู้ใช้บริการ โดยแต่ละชุดคุณลักษณะจะประกอบไปด้วยระดับของคุณลักษณะของโปรแกรมออกกำลังกายที่แตกต่างกันไป สำหรับการตอบคำถามนั้นผู้ตอบจะต้องเรียงลำดับทางเลือกหรือชุดคุณลักษณะที่ชอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง Ordinary Least Squares (OLS) ทั้งนี้ได้กำหนดแบบจำลองในรูปแบบสมการทั่วไปเพื่อการประมาณค่าดังนี้

$$Y = 7.796 - 0.102T1 + 0.102T2 - 0.153F1 + 0.153F2 - 0.120B1 + 0.102B2 + 0.169Pr1 + 0.338Pr2 + 0.506Pr3 + 0.675Pr4 + 0.161P1 + 0.323P2 + 0.484P3$$

โดยผู้วิจัยประยุกต์มาใช้เป็นความเหมาะสมของคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกาย โดยกำหนดค่าสมการดังตารางที่ 6 ดังนี้

ตารางที่ 6 ค่าสมการของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกาย

คุณลักษณะ	ตัวแปร	ค่าตัวแปรหรือประโยชน์
เวลา	T1	ช่วงเวลาระหว่าง 10.00-16.00 น.
	T2	ช่วงเวลาระหว่าง 16.00-20.00 น.
อาหารคลีน	F1	อาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ
	F2	อาหารคลีนแบบเลือกสั่ง
คู่มือออกกำลังกาย	B1	มีคู่มือออกกำลังกาย
	B2	ไม่มีคู่มือออกกำลังกาย
ราคาต่อโปรแกรม	Pr1	ราคา 4,500 บาท ต่อโปรแกรม
	Pr2	ราคา 5,000 บาท ต่อโปรแกรม
	Pr3	ราคา 5,500 บาท ต่อโปรแกรม
โปรแกรมออกกำลังกาย	P1	โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง
	P2	โปรแกรมลดน้ำหนัก
	P3	โปรแกรมมวยไทย
	P4	โปรแกรมซุมบ้า
Y		ผลรวมของอรรถประโยชน์ทั้งหมด

#### การทดสอบความน่าเชื่อถือของแบบจำลอง

ในการพิจารณาความน่าเชื่อถือของแบบจำลองที่อาศัยวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม โดยประยุกต์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ในการวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจต่อคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกาย จะพิจารณาค่าสถิติ Pearson's R และ Kendall's tau ซึ่งค่าสถิติทั้ง 2 นี้จะแสดงให้เห็นถึงความสอดคล้องของค่าความพึงพอใจที่พยากรณ์ได้จากแบบจำลอง กับค่าความพึงพอใจที่ได้จากผู้ตอบแบบสอบถาม โดยแปลงค่าทั้งสองให้อยู่ในรูปของร้อยละ เพื่ออธิบายถึงความสามารถในการพยากรณ์ หากค่าพยากรณ์สูงความสามารถในการพยากรณ์ก็จะสูงตามไปด้วย

สำหรับการออกแบบการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยนี้ ใช้การแสดงการ์ดข้อมูลที่มีรูปภาพ (Pictorial Representation) แสดงถึงชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายที่ใช้เก็บข้อมูลในการวิจัย ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 แสดงชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายที่ใช้ในการเก็บข้อมูลในการวิจัย

ชุดคุณลักษณะ	เวลา	โปรแกรมออกกำลังกาย	อาหารคลีน	คู่มือออกกำลังกาย	ด้านราคาต่อโปรแกรมโปรแกรมละ 10 ครั้ง	ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ
1	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	XX
2	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	XX
3	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	XX
4	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	XX
5	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,000	XX
6	16.00-20.00	เดินซุ่มบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,000	XX
7	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	XX
8	10.00-16.00	เดินซุ่มบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	4,500	XX
9	16.00-20.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	XX
10	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	XX
11	10.00-16.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	XX
12	10.00-16.00	เดินซุ่มบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	XX
13	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	4,500	XX
14	16.00-20.00	เดินซุ่มบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	XX
15	16.00-20.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	XX
16	10.00-16.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	XX

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะหรือคำแนะนำเพิ่มเติมในการเลือกใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม มีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิด

#### 4. การสัมภาษณ์เชิงลึก

สัมภาษณ์เชิงลึกผู้วิจัยได้ดำเนินการสัมภาษณ์กับผู้ให้ข้อมูลหลักซึ่งเป็น ผู้เกี่ยวข้องกับการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ซึ่งมีฟิตเนสเซนเตอร์ จำนวน 4 แห่ง โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการ 4 คน เทรนเนอร์ 4 คน และผู้ใช้บริการ 4 คน รวมทั้งหมด 12 คน เครื่องมือที่ใช้ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ โดยเป็นแนวคำถามแบบปลายเปิด สร้างขึ้นจากร่างแนวโน้มน้อมองค์ประกอบเกณฑ์ที่ได้จากการวิจัยเอกสาร โดยคำถามสามารถยืดหยุ่นตามสถานการณ์ในการสัมภาษณ์ และผู้วิจัยใช้เครื่องบันทึกเสียงเพื่อบันทึกบทสนทนาทั้งหมดที่เกิดขึ้น โดยมีการแจ้งล่วงหน้า และใช้สมุดปากกา ในการจดบันทึกความเห็นประเด็นต่างๆ จากผู้ให้ข้อมูล เพื่อนำไปถอดบทสนทนา แยกแยะ จัดเรียงประเด็น และสรุปเพื่อศึกษาถึงความต้องการของผู้ใช้บริการ และศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์

หลังจากนั้นผู้วิจัยใช้การตรวจสอบความเที่ยงตรงของข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยวิธีสามเส้า โดยตรวจสอบว่าข้อมูลที่เก็บรวบรวมมานั้นมีความถูกต้องหรือไม่ การตรวจสอบแหล่งข้อมูลในด้านของสถานที่ เวลา และผู้ให้ข้อมูล เพื่อเป็นการยืนยันและหาข้อสรุปที่มีความชัดเจน ในส่วนของข้อมูลที่ไม่สามารถพิสูจน์ถึงความถูกต้องหรือขาดความน่าเชื่อถือ ผู้วิจัยไม่นำข้อมูลนั้นมาใช้ในการวิจัย ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกนั้น ผู้วิจัยสังเคราะห์เป็นร่างองค์ประกอบของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกาย เพื่อสร้างแบบสอบถามในการเก็บข้อมูลในการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมต่อไป

#### 5. ขั้นตอนการวิจัยแบบ (Conjoint Analysis)

การวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกาย เพื่อร่างองค์ประกอบของคุณลักษณะ และสังเคราะห์เป็นองค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะ ใส่ในโปรแกรม SPSS โดยผ่านการวิเคราะห์คุณลักษณะร่วม (Conjoint Analysis) สามารถสรุปได้ดังนี้

1. รวบรวมข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งประกอบไปด้วยความรู้ทั่วไป เกี่ยวกับธุรกิจ ฟิตเนส ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์ แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค แนวคิดพื้นฐานของการวิเคราะห์ Conjoint Analysis และงานวิจัยในประเทศและวิจัยต่างประเทศที่เกี่ยวข้อง ตรวจสอบความถูกต้อง และความน่าเชื่อถือของข้อมูลจากแหล่งข้อมูลและการอ้างอิงของข้อมูลดังกล่าว ศึกษาข้อมูลที่ได้ทำการรวบรวมมาเพื่อหาแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับงานวิจัย

2. สร้างชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกาย Concept Card (พงศธร ลิมนเวทย์สกุล, 2559) ในการสร้างชุดคุณลักษณะนั้นใช้ร่างองค์ประกอบของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ที่สังเคราะห์มาได้มาใส่ในโปรแกรม SPSS เลือกเมนู Data และเลือก Orthogonal Design หลังจากนั้นใส่ชื่อของคุณลักษณะลงใน Factor Name ใส่คำอธิบายลงใน Factor Label แล้วเลือก Add แล้วคลิกที่ชื่อ Factor และเลือก Define



Values และระดับในช่อง Values และคำอธิบายในช่อง Label จากนั้นเลือก Continue ทำตามขั้นตอนนี้กับทุกคุณลักษณะ จากนั้นเลือก Create new data file เพื่อนำชุดคุณลักษณะที่ได้มานำไปสร้างแบบสอบถามในการวิจัย และบันทึกชุดคุณลักษณะที่ได้มาเพื่อใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์

3. การวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะ (พงศธร ลิมนพนเวทย์สกุล, 2559) เป็นการพัฒนาร่างองค์ประกอบของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ และสังเคราะห์เป็นองค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการฟิตเนส โดยผ่านการวิเคราะห์คุณลักษณะร่วม (Conjoint Analysis) เมื่อได้ร่างองค์ประกอบของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์แล้วนั้น นำร่างองค์ประกอบที่ได้มาสร้างชุดของคุณลักษณะร่วมด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป แล้วนำไปสร้างแบบสอบถาม หลังจากนั้นผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ได้มาเก็บข้อมูล จากผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตเทศบาลนครนครปฐม โดยเครื่องมือที่ใช้ได้แก่ แบบสอบถามที่พัฒนามาจากร่างองค์ประกอบของคุณลักษณะ โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามให้คะแนนกับชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ เมื่อได้ข้อมูลมาแล้วนำข้อมูลที่ได้อาวิเคราะห์ผลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อสร้างองค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์

4. ขั้นตอนการสร้างแบบสอบถาม เริ่มจากการศึกษาแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ตรงตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย และการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม หลังจากนั้นหาค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถามโดยการทำ IOC กับผู้เชี่ยวชาญ 3 คน โดยใช้แบบประเมินที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะทั้ง 3 ด้าน ผู้เชี่ยวชาญให้คะแนนประกอบด้วย 3 ระดับ คือ เหมาะสม หมายถึง ชุดคุณลักษณะมีความเหมาะสมมีค่าเท่ากับ 1 ไม่แน่ใจ หมายถึง ชุดคุณลักษณะไม่ชัดเจนมีค่าเท่ากับ 0 ไม่เหมาะสม หมายถึง ชุดคุณลักษณะไม่มีความเหมาะสมมีค่าเท่ากับ -1 โดยค่าเฉลี่ยของแต่ละชุดคุณลักษณะมีค่ามากกว่า 0.5 แสดงว่าทุกชุดคุณลักษณะมีความเหมาะสม โดยแบบสอบถามไม่ต้องหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) เนื่องจากเป็นการจัดอันดับของชุดคุณลักษณะที่มีค่าไม่ซ้ำกัน จากนั้นนำแบบสอบถามนั้นไปเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง โดยแบบสอบถามนั้นประกอบไปด้วย ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนส ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับชุดคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการฟิตเนส ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

5. ขั้นตอนการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (พงศธร ลิมนพนเวทย์สกุล, 2559) หลังจากได้ข้อมูลจากการเก็บแบบสอบถามแล้ว นำมาวิเคราะห์เพื่อสร้างชุดคุณลักษณะร่วมของโปรแกรมการออกกำลังกายโดยใช้โปรแกรม SPSS เริ่มจากการกำหนดค่าต่างๆ ลงใน Variable View คลิก

Data View จากนั้นใส่ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามและบันทึก หลังจากนั้นวิเคราะห์องค์ประกอบรวม โดยการเปิด Data File เลือก File ตามด้วย New และตามด้วย Syntax จากนั้นให้ใส่คำสั่งเพื่อรันข้อมูล สามารถแสดงตัวอย่างคำสั่งได้ดังนี้

```
CONJOINT PLAN='E:\desktop\mba\setcard3.sav'
/ATA='E:\desktop\ mba\data.sav'
/SEQUENCE=vol1 TO vol16
/SUBJECT=ID
/FACTORS=A C D (DISCRETE) B E (LINEARMORE)
/PRINT=SUMMARYONLY.
```

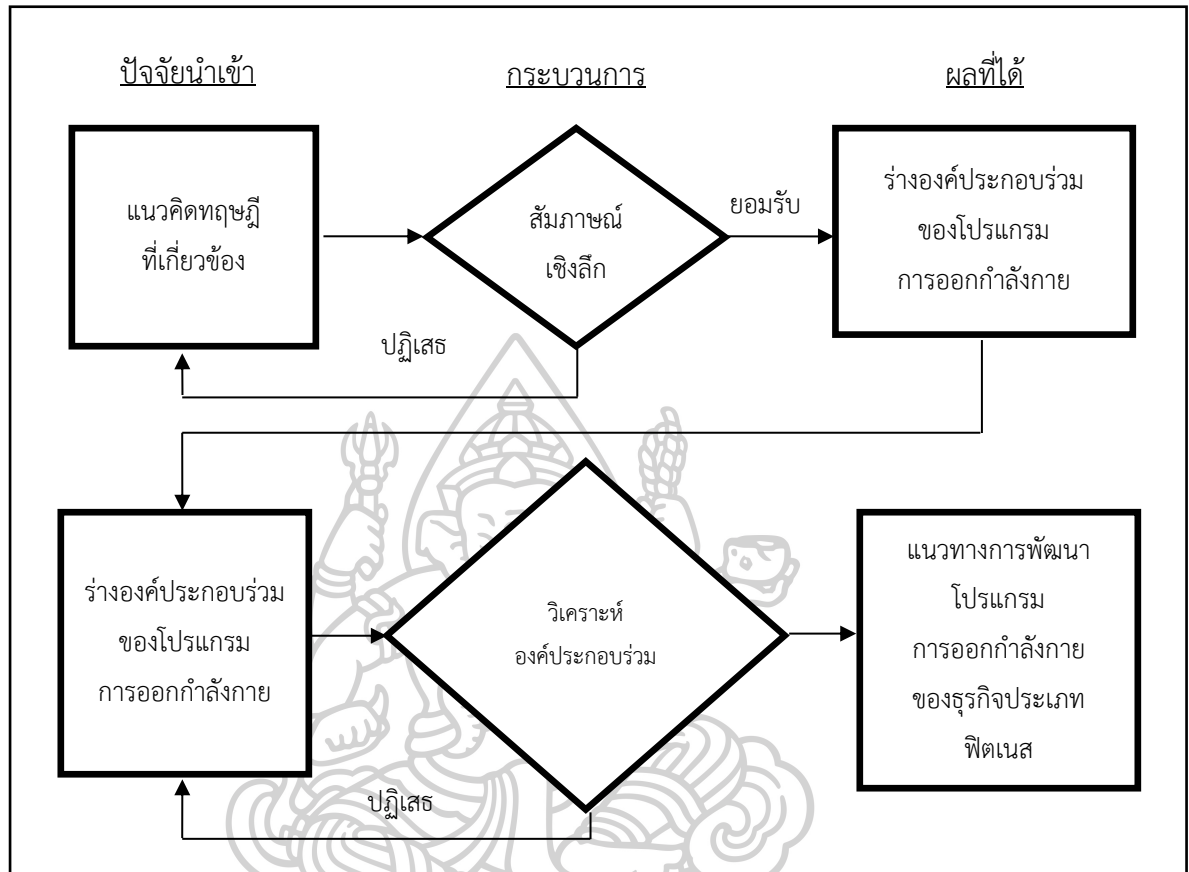
โดย CONJOINT PLAN ใส่ที่อยู่ของชุดข้อมูลเซ็ทการ์ดที่บันทึกไว้ DATA ใส่ที่อยู่ของข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม SEQUENCE ใส่ชื่อของชุดคุณลักษณะ และ FACTORS ใส่ชื่อของตัวแปรทั้งหมดและกำหนดระดับของตัวแปร โดยใส่ (LINEAR LESS) หากตัวแปรนั้นมีระดับของคุณลักษณะ 3 ระดับ และใส่ (LINEAR DISCRETE) หากตัวแปรนั้นมีระดับของคุณลักษณะ 2 ระดับจากนั้นจึงกด Run Conjoint และนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการวิจัย

## 6. สถิติที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยการความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม ตัวผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมวิเคราะห์ทางสถิติ SPSS เพื่อวิเคราะห์หาค่าสถิติด้วยวิธีหาค่าร้อยละ (Percentage) และการแจกแจงความถี่ (Frequency) ดังนี้

1. สถิติพรรณนา (Descriptive Statistics) เป็นสถิติที่ใช้อธิบายคุณลักษณะต่างๆ ของสิ่งที่ต้องการศึกษาในกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง โดยจัดการข้อมูลให้อยู่ในรูปของตารางหรือรูปภาพแปลงคะแนนที่อยู่ในรูปแบบอื่นๆ เช่น คำนวณหาค่าเฉลี่ย คะแนนมาตรฐาน หรือการกระจายของข้อมูล เช่น มัชยฐาน
2. สถิติอนุมาน (Inferential Statistics) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบรวม (Conjoint Analysis)

## 7. กระบวนการพัฒนาแนวทางต่อการประกอบการธุรกิจฟิตเนสเซนเตอร์



ภาพที่ 14 แผนแสดงกระบวนการพัฒนาโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส

จากภาพที่ 14 แสดงให้เห็นถึงกระบวนการพัฒนาโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส โดยศึกษาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง หลังจากนั้นสังเคราะห์ข้อมูลเพื่อเป็นแนวทางในการสัมภาษณ์เชิงลึก แบบสัมภาษณ์จะเป็นแนวคำถามแบบปลายเปิด เพื่อนำผลที่ได้จากการสัมภาษณ์นำมาร่างองค์ประกอบร่วมของโปรแกรมการออกกำลังกาย ผลที่ได้จากการเก็บข้อมูลองค์ประกอบร่วมของโปรแกรมออกกำลังกาย นำข้อมูลไปวิเคราะห์ผ่านโปรแกรมทางสถิติ SPSS แล้วนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูล มาเป็นแนวทางการพัฒนาโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส

## บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง “ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม” เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mix Method) ระหว่างการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยเก็บข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึก และนำข้อมูลที่ได้มาสังเคราะห์เป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถามเพื่อใช้เก็บข้อมูลในส่วนของการวิจัยเชิงปริมาณ แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน จากนั้นจึงนำแบบสอบถามมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ในรูปแบบตารางแสดงข้อมูลประกอบคำบรรยาย โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

### ส่วนที่ 1 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

จากการศึกษา ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส เซนเตอร์ ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม เป็นไปอย่างสมบูรณ์ในการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยจึงได้สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ผู้เกี่ยวข้องกับการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตเทศบาลเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ซึ่งมีฟิตเนสเซนเตอร์จำนวน 4 แห่ง โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการ 4 คน เทรนเนอร์ 4 คน และผู้ใช้บริการ 4 คน รวมทั้งหมด 12 คน เพื่อศึกษาถึงความต้องการของผู้ใช้บริการ และปัจจัยที่ส่งผลต่อการเข้าใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ โดยผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ข้อมูลถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ดังตารางที่ 8 ดังนี้

ตารางที่ 8 คุณลักษณะที่ส่งผลในการตัดสินใจใช้บริการ

คุณลักษณะในการตัดสินใจใช้บริการ	ระดับของคุณลักษณะ
เวลา	10.00-16.00
	16.00-20.00
อาหารคลีน	เลือกสั่ง
	ชุดสำเร็จ
คู่มือออกกำลังกาย	มีคู่มือ
	ไม่มีคู่มือ
โปรแกรมออกกำลังกาย	เต้นซุมบ้า
	มวยไทย
	ลดน้ำหนัก
	เวทเทรนนิ่ง
ราคาต่อโปรแกรม	5,500
	5,000
	4,500

จากตารางที่ 8 คุณลักษณะที่ส่งผลในการตัดสินใจประกอบด้วย 5 องค์ประกอบสามารถ ซึ่งประกอบด้วย 1) ด้านเวลา 2) อาหารคลีน 3) คู่มือออกกำลังกาย 4) โปรแกรมออกกำลังกาย และ 5) ด้านราคาต่อโปรแกรม ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

**1. ด้านเวลา** ผู้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านเวลา ของโปรแกรมการออกกำลังกาย ผู้สัมภาษณ์ได้ให้ข้อมูลถึงช่วงเวลาที่เหมาะสม ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ เข้าใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 ช่วงเวลา คือ 10.00-16.00 น. และ 16.00-20.00 น. โดยผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ความคิดเห็นสอดคล้องกันดังนี้

"หากพูดถึงเรื่องการออกกำลังกายแล้ว ผมจะชอบมาฟิตเนสช่วงเวลา หลังจากเลิกงานตั้งแต่ 6 โมงเย็นเป็นต้นไป เพราะจะสะดวกช่วงเวลานี้มากที่สุด" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 (2560)

"โดยปกติชอบมาฟิตเนสในช่วงเวลาเย็นมากกว่าตอนกลางวัน เพราะเป็น ทางผ่านจากที่ทำงานพอดี หลังจากเลิกงานก็จะแวะเข้าฟิตเนสเพื่อ ออกกำลังกาย เลย เสร็จแล้วก็เข้าบ้านที่เดียวครับ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 6 (2560)



"ชอบออกกำลังกายในช่วงเวลาเย็นมากที่สุด เพราะช่วงเวลานี้เป็นเวลาที่ไม่ร้อนจนเกินไป อากาศเย็นสบายทำให้รู้สึกผ่อนคลายมากที่สุด" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 7 (2560)

"ชอบออกกำลังกายช่วงเวลาไม่เกิน 12.00 น. เพราะหลังจากนั้นจะเป็นเวลาทำงาน สะดวกเวลาก่อนเที่ยงมากที่สุด เนื่องจากงานที่ทำเริ่มทำงานช่วงเวลา 13.00 น. เป็นต้นไป" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 8 (2560)

"สะดวกออกกำลังกายในช่วงเวลา 18.00 น. เป็นต้นไป เนื่องจากเลิกงานแล้วสามารถไปออกกำลังกายได้ และช่วงเวลานี้ก็สะดวกมากที่สุด" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 9 (2560)

"ชอบออกกำลังกายช่วงเวลา 10.00 น. เป็นต้นไปเพราะช่วงเวลานี้ร่างกายรู้สึกตื่นตัว กระฉับกระเฉง สำหรับเราเป็นช่วงเวลาที่เหมาะแก่การออกกำลังกายมากที่สุด" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 10 (2560)

"ชอบออกกำลังกายช่วงเวลา 18.00 น. เป็นต้นไป เพราะเป็นเวลาที่ทุกคนสะดวกมาฟิตเนส จะได้เจอคนที่มาเล่นฟิตเนส และได้มีเพื่อนในการออกกำลังกายด้วย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 11 (2560)

"ช่วงเวลา 18.00 น. เป็นช่วงเวลาที่ว่างหลังจากทำงานประจำและสะดวกที่สุดชอบมาฟิตเนสช่วงเย็น เพราะจะได้มาเจอเพื่อนที่ฟิตเนสด้วย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 12 (2560)

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านเวลา ของโปรแกรมการออกกำลังกาย ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ในช่วงเวลา 18.00 น. เป็นต้นไป เนื่องจากผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มาใช้บริการในช่วงเวลาหลังเลิกจากการทำงาน และเป็นช่วงเวลาที่สะดวกมากที่สุด ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ช่วงเวลาที่เหมาะสมที่สุดคือช่วงเวลา 16.00-20.00 น. มากกว่าช่วงเวลา 10:00 น. ถึง 16:00 น.

## 2. ด้านอาหารคลีน

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านอาหารคลีน ของโปรแกรมการออกกำลังกาย โดยสามารถแบ่งอาหารคลีนเป็น 2 แบบ คือ 1) อาหารคลีนแบบสำเร็จ 2) อาหารคลีนแบบเลือกสั่ง โดยผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ความคิดเห็นสอดคล้องกันดังนี้

"ในส่วนของอาหารถ้าออกกำลังกายแล้วก็มักจะควบคุมอาหารไปด้วย ชอบทานอาหารคลีนแบบเลือกสั่งมากกว่าชุดสำเร็จ เพราะสามารถเลือกเมนูที่

ต้องการทานได้ ปกติเป็นคนทานอาหารค่อนข้างยาก จึงสะดวกในการเลือกสั่งเมนูอาหารคลีนและสะดวกการหาอาหารทานด้วย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 (2560)

"ชอบทานอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จมากกว่า เนื่องจากเป็นคนค่อนข้างขี้ลืม ยุ่งกับงานมาก จึงไม่สะดวกที่จะเลือกเมนูทานเองทุกวัน ดังนั้นจึงชอบให้ทางฟิตเนสจัดเมนูชุดสำเร็จให้จะสะดวกมากกว่าครับ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 6 (2560)

"ชอบอาหารคลีนแบบเลือกสั่ง เพราะจะได้ทานอาหารแบบไม่ซ้ำกัน มีเมนูหลากหลายให้เลือกสั่งชอบทานอาหารคลีนที่หลากหลาย ผลัดวันกันไปจะได้ไม่เบื่อกับการทานอาหารแบบเดิมๆ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 7 (2560)

"ชอบทานอาหารแบบสำเร็จเพราะบางวันไม่รู้ว่าจะทานอะไร ก็มาเลือกเมนูสำเร็จที่ทางฟิตเนสจัดเตรียมไว้ให้แล้วสะดวกดีค่ะ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 8 (2560)

"ชอบมาทานอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จมากกว่าแบบเลือกสั่ง เพราะบางวันมีเมนูแนะนำเราก็จะได้ทานเมนูใหม่ที่หลากหลาย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 9 (2560)

"ชอบทานอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ เพราะสะดวกรวดเร็ว ไม่เสียเวลาในการรอ มาถึงแล้วได้อาหารเลย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 10 (2560)

"ชอบอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ สะดวกง่ายและรวดเร็ว นอกจากนี้ยังได้ทานเมนูที่หลากหลายและแปลกใหม่ด้วย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 11 (2560)

"เลือกทานอาหารแบบเลือกสั่ง เพราะปกติเป็นคนทานอาหารค่อนข้างยาก เพราะกลัวว่าหากทานอย่างอื่นที่เป็นชุดสำเร็จแล้วจะทานไม่ได้" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 12 (2560)

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านอาหารคลีน ของโปรแกรมการออกกำลังกาย ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ มากกว่าอาหารแบบเลือกสั่ง เนื่องจากอาหารคลีนชุดสำเร็จ สะดวกรวดเร็วในการรับอาหาร มีเมนูอาหารแนะนำที่หลากหลาย แปลกใหม่ไม่ซ้ำกัน และยังมีเมนูแนะนำอีกด้วย เพราะผู้ให้สัมภาษณ์บางท่านมีเวลาค่อนข้างจำกัด และเร่งรีบ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จเหมาะสมที่สุด เนื่องจากสะดวกรวดเร็วและไม่ต้องรอนาน

### 3. คู่มือออกกำลังกาย

ผู้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านคู่มือออกกำลังกาย ของโปรแกรมการออกกำลังกาย โดยสามารถแบ่งเป็น 2 แบบ คือ 1) มีคู่มือออกกำลังกาย 2) ไม่มีคู่มือออกกำลังกาย โดยผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ความคิดเห็นสอดคล้องกันดังนี้

"คู่มือออกกำลังกายไม่ต้องมีให้ก็ได้ เพราะปกติก็ไม่ค่อยได้อ่านเนื่องจาก ออกกำลังกายเป็นประจำอยู่แล้ว เพราะรู้ขั้นตอนและท่าทางในการออกกำลังกาย อย่างถูกต้อง แต่หากมีคู่มือออกกำลังกายให้ ต้องการแบบที่มีรูปภาพท่าออกกำลัง กายที่เห็นได้ชัดเจน และเข้าใจง่าย สามารถทำตามได้เอง" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 (2560)

"ไม่ต้องมีคู่มือออกกำลังกาย เพราะในปัจจุบันชอบดูทางเว็บไซต์และยูทูป มากกว่า สะดวกรวดเร็วเข้าใจง่ายไม่ต้องเสียเวลาอ่าน แต่ถ้ามีคู่มือออกกำลังกาย อยากได้เป็นวิดีโอเปิดสอนท่าออกกำลังกาย แนะนำการออกกำลังกายง่ายๆ ด้วยตนเอง" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 6 (2560)

"คิดว่าคู่มือออกกำลังกายน่าจะไม่ค่อยจำเป็นสักเท่าไร เพราะเดี๋ยวนี้ สื่อออนไลน์สะดวกและรวดเร็วมาก ประหยัดเวลามากกว่าการอ่านคู่มือ หรือมีคน คอยสอนท่าออกกำลังกาย ตอนที่ใช้อุปกรณ์ก็ได้" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 7 (2560)

"ชอบแบบมีคู่มือออกกำลังกาย เพราะเราสามารถจดบันทึกการออก กำลังกาย ในแต่ละวันของเราเพิ่มเข้าไปได้ด้วย หรือมีภาพออกกำลังกายให้เห็น ท่าออกกำลังกายที่ชัดเจน ทำให้สามารถเล่นตามภาพนั่นเองได้" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 8 (2560)

"ชอบแบบไม่มีคู่มือออกกำลังกาย เพราะปกติจะชอบดู YouTube แล้ว ฟังวิธีการสอนออกกำลังกายใน YouTube มากกว่า เพราะสะดวกและง่ายต่อการ ออกกำลังกาย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 9 (2560)

"ชอบแบบมีคู่มือออกกำลังกายมากกว่า เพราะคิดว่าหากมีคู่มือการออก กำลังกายจะช่วยให้เราเข้าใจการออกกำลังกายอย่างถูกวิธี และทำตามเป้าหมาย ที่แนะนำไว้" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 10 (2560)

"ไม่ต้องมีคู่มือออกกำลังกาย เพราะคิดว่าไม่ค่อยได้ใช้สักเท่าไร ดังนั้นจึง ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องคู่มือออกกำลังกาย เพราะทุกอย่างเราสามารถเรียนรู้ ได้จากการมาใช้บริการบ่อยๆ หรือการติดป้ายแนะนำการออกกำลังกายไว้ตามจุด ต่างๆ บนฟิตเนสที่สามารถมองเห็นได้ง่าย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 11 (2560)

"ไม่ต้องมีคู่มือออกกำลังกาย เพราะชอบให้คนคอยให้คำแนะนำการ ออกกำลังกายมากกว่า จะได้ไม่เผลอในการอ่านคู่มือการออกกำลังกาย หรือเปิด เป็นคลิปวิดีโอสอนการออกกำลังกายบนทีวี ก็สามารถช่วยได้ในระดับหนึ่ง" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 12 (2560)

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านคู่มือออกกำลังกายของโปรแกรมการออกกำลังกาย ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจแบบไม่มีคู่มือออกกำลังกายมากกว่าแบบมีคู่มือออกกำลังกาย ผู้ให้สัมภาษณ์มีความเห็นสอดคล้องกันคือ คู่มือออกกำลังกายไม่มีความจำเป็น เนื่องจากในยุคปัจจุบันส่วนใหญ่มักใช้สื่อออนไลน์ ในการค้นหาข้อมูล และวิธีการออกกำลังกาย เพราะสื่อออนไลน์ในปัจจุบัน สะดวก รวดเร็ว ง่ายต่อการเข้าถึง มากกว่า การอ่านคู่มือออกกำลังกาย ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าผู้ให้สัมภาษณ์พึงพอใจแบบไม่มีคู่มือการออกกำลังกาย มากกว่า มีคู่มือออกกำลังกาย

#### 4. โปรแกรมการออกกำลังกาย

ผู้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านโปรแกรมการออกกำลังกาย โดยสามารถแบ่งโปรแกรมการออกกำลังกายเป็น 4 โปรแกรม คือ 1) โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง 2) โปรแกรมลดน้ำหนัก 3) โปรแกรมเต้นซุมบ้า 4.) โปรแกรมมวยไทย โดยผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ความคิดเห็นสอดคล้องกันดังนี้

"ชอบโปรแกรมเวทเทรนนิ่งมากที่สุด โปรแกรมนี้จะช่วยทำให้กล้ามเนื้อ กระชับ ลดน้ำหนักทำให้มีกล้ามเนื้อตามที่ต้องการ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 (2560)

"โดยส่วนตัวชอบโปรแกรมเวทเทรนนิ่งมาก เพราะช่วยให้บุคลิกดีขึ้น สัดส่วนโดยรวมกระชับ โปรแกรมนี้ช่วยสร้างกล้ามเนื้อ ทำให้รูปร่างสมส่วนมากขึ้น" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 6 (2560)

"ชอบโปรแกรมเวทเทรนนิ่ง เพราะต้องการสร้างกล้ามเนื้อ ปกติเป็นคน ตัวเล็กพอลงโปรแกรมนี้ทำให้รูปร่างโดยรวมน้ำหนักเพิ่มขึ้น และมีกล้ามเนื้อเพิ่ม กว่าแต่ก่อนที่ลงโปรแกรม" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 7 (2560)

"ชอบโปรแกรมลดน้ำหนักมากที่สุด เนื่องจากเพิ่งคลอดน้องมา ทำให้อ้วนมากต้องการลดน้ำหนักให้เท่าเมื่อก่อน โปรแกรมนี้ช่วยลดน้ำหนักได้ดีมาก น้ำหนักลดลงตามที่ต้องการ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 8 (2560)

"เป็นคนทานอาหารค่อนข้างจุกจิกและทานเยอะ ทำให้น้ำหนักเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจึงต้องการลดน้ำหนัก เพราะโปรแกรมนี้อ่อนข้างละเอียด มีการจดบันทึกการทานอาหารทุกวัน ทำให้เรารู้ว่าในแต่ละมื้อทานอะไรไปบ้างและทำให้ง่ายต่อการควบคุมอาหาร" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 9 (2560)

"ชอบต่อมวยเพราะโปรแกรมนี้อาจสอนวิธีการป้องกันตัวเอง ทำให้เราเอาตัวรอดในสถานการณ์คับขันได้" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 10 (2560)

"ชอบโปรแกรมต่อมวยเป็นคนชอบทำอะไรทำหาย ชอบความตื่นเต้น และสนุกสนาน การต่อมวยจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของการออกกำลังกาย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 11 (2560)

"ชอบโปรแกรมเต้นซุมบาชอบการเต้นมากจึงเลือกโปรแกรมนี้นี้เพราะได้ออกกำลังกายด้วยและได้เต้นในสิ่งที่ชอบด้วย" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 12 (2560)

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านโปรแกรมการออกกำลังกาย ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจโปรแกรมเวทเทรนนิ่งมากกว่า รองลงมาคือ โปรแกรม ลดน้ำหนัก โปรแกรมมวยไทย และลำดับสุดท้ายโปรแกรมเต้นซุมบ้า ผู้ให้สัมภาษณ์พึงพอใจโปรแกรมเวทเทรนนิ่งมากที่สุด เนื่องจากว่าโปรแกรมห่วงช่วยสร้างกล้ามเนื้อ ลดน้ำหนักทำให้มีกล้ามเนื้อหรือซิกแพคตามที่ผู้ให้สัมภาษณ์ต้องการ รวมทั้งโปรแกรมห่วงช่วยให้รู้สึกดีส่วนโดยรวมกระชับ และบุคลิกดีขึ้นด้วย ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าผู้ให้สัมภาษณ์พึงพอใจโปรแกรมเวทเทรนนิ่งมากที่สุด

#### 5. ด้านราคาต่อโปรแกรม

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านราคาต่อโปรแกรม โดยสามารถจำแนกราคาต่อโปรแกรม 3 ราคาต่อโปรแกรม คือ 1) ราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรม 2) ราคา 5,000 บาทต่อโปรแกรม 3) ราคา 5,500 บาทต่อโปรแกรม โดยผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้ความคิดเห็นสอดคล้องกันดังนี้

"ชอบราคา 4,500 บาทมากที่สุดเพราะถูกสุดและคิดว่าราคาเท่านี้ ผู้ใช้บริการฟิตเนส ทุกคนสามารถจ่ายได้ครับ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 (2560)

"ราคา 4,500 บาทถือว่ากำลังดีไม่แพงเกินไป ราคาปานกลาง สามารถลงโปรแกรมได้บ่อยหากจบโปรแกรม" คนที่ 6 (2560)

"คิดว่าราคา 4,500 บาทในจำนวนลงโปรแกรม 10 ครั้งถือว่ากำลังดี หากมีเทรนเนอร์คอยดูแลตลอดโปรแกรม และคิดว่าหากมีเทรนเนอร์แล้วทำให้การออกกำลังกายเห็นผลมากขึ้นในราคา 10 ครั้งนี้ ก็เต็มใจที่จะจ่ายค่าลงโปรแกรม" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 7 (2560)

"สำหรับพนักงานประจำคิดว่าราคา 4,500 บาทถือว่ากำลังดีไม่แพงมากจนเกินไปสำหรับการลงโปรแกรมการออกกำลังกาย และคิดว่าลงโปรแกรมแล้วจะสามารถลงได้บ่อยๆ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 8 (2560)



"เต็มใจจ่ายในราคาที่ 5,500 บาท เพราะคิดว่าราคานี้เหมาะสมที่สุด เนื่องจากโปรแกรมการออกกำลังกายมีองค์ประกอบหลายอย่างและมีต้นทุนเหมือนกัน ดังนั้นราคานี้เหมาะสำหรับคนที่ต้องการออกกำลังกายแต่มีข้อจำกัดในเรื่องของเวลาการออกกำลังกายที่มีอยู่ประสิทธิภาพ" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 9 (2560)

"ราคา 5,000 บาทต่อ 10 ครั้งและมีเทรนเนอร์คอยสอนการออกกำลังกายถือว่าโอเค เพราะเทรนเนอร์ว่าจะต้องมีความรู้ความสามารถเฉพาะด้านดังนั้นราคานี้ถือว่าเหมาะสมที่สุด" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 10 (2560)

"จากราคาสารายการที่ให้เลือกคิดว่า 5,000 บาทเป็นราคากลางๆ และบอกกับโปรแกรมเพราะหากเราต้องการออกกำลังกายให้เห็นผลก็ต้องยอมจ่าย เพื่อให้การออกกำลังกายมีประสิทธิภาพและตรงตามเป้าหมายที่เราตั้งไว้" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 11 (2560)

"ราคา 5,000 บาท อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมกับโปรแกรมการออกกำลังกาย เพราะโปรแกรมการออกกำลังกายจะต้องมีเทรนเนอร์ที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรงคอยดูแลควบคุม ดังนั้นราคานี้ถือว่าเหมาะสม" ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 12 (2560)

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านราคาต่อโปรแกรม โดยผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ความพึงพอใจราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรมมากที่สุด รองลงมาราคา 5,000 บาทต่อโปรแกรม และลำดับสุดท้ายราคา 5,500 บาทต่อโปรแกรม ผู้ให้สัมภาษณ์พึงพอใจราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรมมากที่สุด เนื่องจากว่าราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรม เป็นราคาที่เหมาะสม มีเทรนเนอร์หรือผู้เชี่ยวชาญคอยดูแลตลอดระยะเวลาที่ซื้อโปรแกรม ดังนั้นราคาดังกล่าวสามารถเข้าถึงได้ ไม่แพงมากจนเกินไปสามารถซื้อโปรแกรมได้บ่อยหากจบโปรแกรม ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าผู้ให้สัมภาษณ์พึงพอใจ ราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรมมากที่สุด

จึงนำข้อมูลจากการถอดเทปที่ได้จากการสัมภาษณ์ไปพัฒนาเป็นการ์ดข้อมูล โดยประกอบด้วยข้อมูลดังตารางที่ 9 ต่อไปนี้

ตารางที่ 9 ข้อมูลจากการถอดเทปจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

คุณลักษณะ	ค่าตัวแปรอรรถประโยชน์
เวลา	ช่วงเวลาระหว่าง 10.00-16.00 น.
	ช่วงเวลาระหว่าง 16.00-20.00 น.
อาหารคลีน	อาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ
	อาหารคลีนแบบเลือกสั่ง
คู่มือออกกำลังกาย	มีคู่มือออกกำลังกาย
	ไม่มีคู่มือออกกำลังกาย
ราคาต่อโปรแกรม	ราคา 4,500 บาท ต่อโปรแกรม
	ราคา 5,000 บาท ต่อโปรแกรม
	ราคา 5,500 บาท ต่อโปรแกรม
โปรแกรมออกกำลังกาย	โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง
	โปรแกรมลดน้ำหนัก
	โปรแกรมมวยไทย
	โปรแกรมซุมบ้า

จากการตารางที่ 9 การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ในด้านความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์ ที่เกี่ยวกับประเด็นของพฤติกรรมการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการพบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจด้านเวลา 16.00-20.00 น. เนื่องจากเป็นช่วงเวลาที่สะดวกที่สุด มีความพึงพอใจอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ เนื่องจากอาหารคลีนชุดสำเร็จสะดวกรวดเร็วในการรับอาหาร มีเมนูอาหารแนะนำที่หลากหลาย แปรกใหม่ไม่ซ้ำกัน ในลำดับถัดมา ผู้ใช้บริการไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ส่วนใหญ่มักใช้สื่อออนไลน์ ในการค้นหาข้อมูล และวิธีการออกกำลังกาย เพราะสื่อออนไลน์สะดวก รวดเร็ว ง่ายต่อการเข้าถึง มากกว่าการอ่านคู่มือออกกำลังกาย พึงพอใจโปรแกรมเวทเทรนนิ่ง เนื่องจากโปรแกรมห่วงช่วยสร้างกล้ามเนื้อลดน้ำหนักทำให้มีกล้ามเนื้อ และลำดับสุดท้ายผู้ให้บริการพึงพอใจราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรมมากที่สุด ราคาปานกลางไม่สูงและสามารถลงโปรแกรมได้ต่อเนื่องหากจบโปรแกรม

## ส่วนที่ 2 วิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

จากการศึกษา ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส เซนเตอร์ ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 คน จากนั้น นำแบบสอบถามมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS (Statistical Package for Social Science) ผลที่ได้จากการศึกษาจะนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางแสดงข้อมูลประกอบ คำบรรยาย โดยมีรายละเอียดแบ่งเป็น 3 ส่วนที่แสดงในตารางดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 2.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นวิธีประเมินแบบบังคับเลือก โดยกำหนดคำตอบให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือก (Multiple choice question) และใช้สถิติร้อยละ (Percentage) ค่าความถี่ (Frequency) ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 2.2 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ เป็นวิธีประเมินแบบบังคับเลือก โดยกำหนดคำตอบให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือก (Multiple choice question) และใช้สถิติ ร้อยละ (Percentage) ค่าความถี่ (Frequency) ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 2.3 ระดับคุณลักษณะของโปรแกรมออกกำลังกายที่ผู้มาใช้บริการพึงพอใจ วิเคราะห์ข้อมูลโดยเทคนิค การวิเคราะห์องค์ประกอบรวมเพื่อหาคุณลักษณะ ความพึงพอใจ ของผู้ให้บริการ

### ส่วนที่ 2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ สถานะภาพ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือนและที่อยู่ปัจจุบัน ดังรายละเอียดที่แสดงในตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 10 จำนวนและร้อยละของใช้บริการ แบ่งข้อมูลตามปัจจัยประชากรศาสตร์

ข้อมูลด้านปัจจัยประชากรศาสตร์	จำนวน (n=400 คน)	ร้อยละ
เพศ		
- ชาย	253	63.3
- หญิง	147	36.8
สถานะภาพ		
- โสด	262	65.5
- สมรส	125	31.3
- แยกกันอยู่ หรือ หย่าร้าง	13	3.3

ตารางที่ 10 จำนวนและร้อยละของใช้บริการ แบ่งข้อมูลตามปัจจัยประชากรศาสตร์ (ต่อ)

ข้อมูลด้านปัจจัยประชากรศาสตร์	จำนวน (n=400 คน)	ร้อยละ
อายุ		
- ต่ำกว่า 20 ปี	24	6.0
- ระหว่าง 21 – 25 ปี	115	28.8
- ระหว่าง 26 – 30 ปี	130	32.5
- ระหว่าง 31 - 35 ปี	55	13.8
- ระหว่าง 36 – 40 ปี	36	9.0
- ระหว่าง 40 – 45 ปี	34	8.5
- ระหว่าง 46 - 50 ปี	4	1.0
- ระหว่าง 51 ปีขึ้นไป	2	0.5
ระดับการศึกษา		
- มัธยมศึกษาตอนต้น	6	1.5
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช	137	34.3
- ปริญญาตรี	224	56.0
- สูงกว่าปริญญาตรี	33	8.3
อาชีพ		
- นักเรียน/นักศึกษา	59	14.8
- ข้าราชการ	19	4.8
- พนักงานบริษัทเอกชน	73	18.3
- พนักงานรัฐวิสาหกิจ	15	3.8
- ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	199	49.8
- อื่นๆ	35	8.8
รายได้ต่อเดือน		
- ต่ำกว่า 15,000 บาท	74	18.8
- 15,001 – 20,000 บาท	64	16.0
- 20,001 – 25,000 บาท	78	19.5
- 25,001 – 30,000 บาท	82	20.5
- 30,001 – 35,000 บาท	49	12.3
- มากกว่า 35,001 บาทขึ้นไป	53	13.3

ตารางที่ 10 จำนวนและร้อยละของใช้บริการ แบ่งข้อมูลตามปัจจัยประชากรศาสตร์ (ต่อ)

ข้อมูลด้านปัจจัยประชากรศาสตร์	จำนวน (n=400 คน)	ร้อยละ
ที่อยู่ปัจจุบัน		
- เขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม	254	63.5
- เขตอำเภออื่นๆ จังหวัดนครปฐม	121	30.3
- กรุงเทพมหานคร/ปริมณฑล	25	6.3

จากตารางที่ 10 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนมากเป็นเพศชายจำนวน 253 คน คิดเป็นร้อยละ 63.3 เพศหญิงจำนวน 147 คน คิดเป็นร้อยละ 36.8

สถานภาพ ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด จำนวน 262 คน คิดเป็นร้อยละ 65.5 รองลงมา ได้แก่ สถานภาพสมรส จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 และน้อยที่สุดได้แก่ แยกกันอยู่หรืออยู่ร้าง จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

อายุ ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่อยู่ระหว่างอายุ 26-30 ปี จำนวน 130 คิดเป็นร้อยละ 32.5 ลำดับรองลงมาได้แก่ อายุระหว่าง 21-25 ปี จำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 28.8 รองลงมาได้แก่ อายุระหว่าง 31-35 ปี จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 13.8 ลำดับรองลงมาได้แก่อายุระหว่าง 36 – 40 ปี จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 9.0 ลำดับรองลงมาได้แก่อายุระหว่าง 40-45 ปี จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 อันดับรองลงมาได้แก่อายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 ลำดับรองลงมาได้แก่อายุระหว่าง 46 – 50 ปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 และน้อยที่สุดได้แก่ อายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5

ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 224 คน ร้อยละ 56.0 ลำดับรองลงมาการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช จำนวน 137 คน คิดเป็นร้อยละ 34.3 ลำดับต่อมาการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3 และน้อยที่สุดได้แก่ การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 6 คน ร้อยละ 1.5

อาชีพ ส่วนใหญ่ผู้ให้บริการประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว จำนวน 199 คน คิดเป็นร้อยละ 49.8 อันดับรองลงมาได้แก่ พนักงานบริษัทเอกชนจำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 ลำดับรองลงมาได้แก่ นักเรียนนักศึกษา จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 14.8 ลำดับรองลงมาได้แก่ อาชีพอื่นๆ จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 8.8 อันดับรองลงมาได้แก่ ข้าราชการ จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 4.8 และน้อยที่สุดได้แก่ พนักงานรัฐวิสาหกิจจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 3.8

รายได้ต่อเดือนผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน โดยเฉลี่ย 25,001-30,000 บาท จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5 ลำดับรองลงมาได้แก่ผู้มีรายได้ต่อเดือน 20,001 – 25,000 บาท จำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ลำดับรองลงมาคือผู้มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 15,000 บาท



จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 ลำดับรองลงมาได้แก่ผู้ที่มีรายได้อีกเดือน 15,001 – 20,000 บาท  
 จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 16.0 ลำดับรองลงมาคือผู้ที่มีรายได้มากกว่า 35,001 บาทขึ้นไป  
 จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3 และน้อยที่สุดได้แก่ ผู้รายได้อีกเดือนมากกว่า 30,001-35,000 บาท  
 จำนวน 49 คิดเป็นร้อยละ 33.80

ที่อยู่ปัจจุบัน ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐมจำนวน 254 คน คิดเป็นร้อยละ 63.4 ลำดับรองลงมาคือผู้ใช้บริการที่อยู่เขตอำเภออื่นๆ ในจังหวัดนครปฐม จำนวน 121 คน คิดเป็นร้อยละ 30.3 และลำดับน้อยสุดได้แก่ผู้ที่พักในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละร้อยละ 6.30

## ส่วนที่ 2.2 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์

ตารางที่ 11 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์

ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์	จำนวน (n=400)	ร้อยละ
คุณออกกำลังกายที่ฟิตเนสกี่ครั้งต่อสัปดาห์		
- 1 – 2 ครั้ง/สัปดาห์	72	18.0
- 3 – 4 ครั้ง/สัปดาห์	192	48.0
- 5 – 6 ครั้ง/สัปดาห์	126	31.5
- มากกว่า 6 ครั้ง/สัปดาห์	10	2.5
ค่าใช้จ่ายในการใช้ซื้อโปรแกรมออกกำลังกายของคุณโดยเฉลี่ยต่อครั้ง	85	21.25
- ต่ำกว่า 400 บาท	92	23.0
- 401 – 450 บาท	96	24.0
- 451 – 500 บาท	90	22.5
- 501 – 550 บาท	31	7.8
- 551 – 600 บาท	6	1.5
- มากกว่า 601 บาทขึ้นไป		

ตารางที่ 11 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ (ต่อ)

ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์	จำนวน (n=400)	ร้อยละ
ราคาที่คุณยินดีจ่ายในการซื้อโปรแกรมออกกำลังกายโดยเฉลี่ยต่อครั้ง	170	42.5
- ต่ำกว่า 400 บาท/ครั้ง	58	14.5
- 401 – 450 บาท/ครั้ง	67	16.8
- 451 – 500 บาท/ครั้ง	71	17.8
- 501 – 550 บาท/ครั้ง	18	4.5
- 551 – 600 บาท/ครั้ง	16	4.0
- มากกว่า 601 บาทขึ้นไป		
โดยปกติคุณจะใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ช่วงเวลาใดมากที่สุด		
- 9.00 – 12.00 น.	36	9.0
- 12.01 – 15.00 น.	30	7.5
- 15.01 – 18.00 น.	41	10.25
- 18.01 – 21.00 น.	257	64.25
- 21.01 – 24.00 น.	18	4.5
โดยปกติคุณจะใช้เวลาในการใช้บริการฟิตเนสครั้งละประมาณกี่นาที	10	2.5
- น้อยกว่า 45 นาที	108	27.0
- ครั้งละ 1 ชั่วโมง	223	55.8
- ครั้งละ 1.30 ชั่วโมง	59	14.8
- ครั้งละ 2 ชั่วโมงขึ้นไป		
คุณชอบใช้เครื่องออกกำลังกายประเภทใดมากที่สุด		
- ลู่วิ่ง	155	38.8
- จักรยานเอนปั่น/นั่งปั่น	38	9.5
- สกายวอค	31	7.8
- สปินไบค์	24	6.0
- บาร์เบล	126	31.5
- เครื่องสมิท	26	6.5

ตารางที่ 11 ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ (ต่อ)

ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์	จำนวน (n=400)	ร้อยละ
คุณชอบเวทเทรนนิ่งประเภทใด		
- ฟรีเวท	162	40.5
- แมทชีนเวท	145	36.25
- บอดี้เวท	93	23.25
แรงจูงใจในการมาใช้บริการฟิตเนสของคุณ คือ		
- เพื่อให้สุขภาพแข็งแรง	86	21.5
- เพื่อการลดน้ำหนัก	66	16.5
- เพื่อการกระชับสัดส่วน	59	14.8
- เพื่อการสร้างกล้ามเนื้อ	77	19.3
- เพื่อลดความเสี่ยงต่อโรคต่างๆ	14	3.5
- เพื่อออกกำลังกายโดยทั่วไป	13	3.3
- ต้องการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ	81	20.3
- ได้แรงบันดาลใจมาจากดารานักแสดงที่ชื่นชอบ	4	1.0
สาเหตุใดคุณจึงเลือกใช้บริการฟิตเนสแห่งนี้ คือ		
- สะดวกต่อการเดินทาง	158	39.5
- อุปกรณ์เครื่องออกกำลังกายครบครันและมีคุณภาพ	52	13.0
- มีพนักงานให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการใช้อุปกรณ์	137	34.25
- เวลาเปิด - ปิด สะดวกต่อการใช้บริการ	30	7.5
- อยากทดลองใช้บริการครั้งแรก	21	5.25
- อื่นๆ	2	0.5
หากคุณไม่ได้มาใช้บริการฟิตเนสคุณจะไปออกกำลังกายที่ใด	144	36.0
- สวนสาธารณะ	45	11.3
- สนามฟุตบอล	94	23.5
- ออกกำลังกายที่บ้าน	38	9.5
- สนามกีฬาของเทศบาล	68	17.0
- ไม่ออกกำลังกายเลย	11	2.8
- อื่นๆ		

ตารางที่ 11 ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ (ต่อ)

ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์	จำนวน (n=400)	ร้อยละ
คุณมักใช้บริการกับเทรนเนอร์คนเดิมทุกครั้งที่มาใช้บริการฟิตเนส	369	92.25
- ใช่	31	7.75
- ไม่ใช่		
บรรยากาศในการเล่นฟิตเนสคุณชอบแบบใดมากที่สุด		
- เงียบๆ ไม่มีเสียงเพลง	41	10.3
- เปิดเพลงเบาๆ	91	22.8
- เปิดเพลงเสียงดังปานกลาง	227	56.8
- เปิดเพลงเสียงดังๆ	41	10.3
บรรยากาศในการเล่นฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่		
- มี	355	88.8
- ไม่มี	45	11.2
เครื่องมือและอุปกรณ์ในสถานที่ฟิตเนส มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครสมาชิก		
- มี	375	93.75
- ไม่มี	25	6.25
ความสวยงามหรือการตกแต่งพื้นที่ของฟิตเนส มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก		
- มี	346	86.5
- ไม่มี	54	13.5
โปรโมชั่นของฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก		
- มี	373	86.5
- ไม่มี	54	13.5
คุณมาใช้บริการฟิตเนสครั้งแรกด้วยเหตุใด		
- เริ่มรู้สึกตัวเองไม่แข็งแรง	63	15.8
- เป็นคำสั่งจากแพทย์	23	5.8
- เกิดแรงบันดาลใจจากดารา/นักแสดง	93	23.3
- เกิดแรงกระตุ้นของบทความผ่านสื่อต่างๆ	15	3.8

ตารางที่ 11 ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ (ต่อ)

ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์	จำนวน (n=400)	ร้อยละ
คุณมาใช้บริการฟิตเนสครั้งแรกด้วยเหตุใด (ต่อ)		
- ต้องการสร้างภาพลักษณ์ให้กับตัวเอง	197	49.3
- อื่นๆ โปรดระบุ.....	9	2.3
เพราะเหตุใดคุณจึงกลับมาใช้บริการฟิตเนสแห่งนี้อีกครั้ง		
- ฟิตเนสให้บริการตรงเป้าหมายตามความต้องการของลูกค้า	74	18.5
- เครื่องมือและอุปกรณ์ของฟิตเนสมีคุณภาพ	63	15.8
- พนักงานให้บริการและให้คำแนะนำอย่างทั่วถึง	95	23.8
- สถานที่ตั้งสะดวกต่อการใช้บริการ	168	42.0
คุณรู้จักฟิตเนสแห่งนี้จากที่ใด		
- เฟสบุ๊ค/สื่อออนไลน์	221	55.3
- ป้ายโฆษณา	23	5.8
- จากเพื่อน/คนรู้จัก	96	24.0
- จากใบปลิว	8	2.0
- พบด้วยตนเอง	48	12.0
- อื่นๆ โปรดระบุ	4	1.0
คุณแนะนำสถานบริการฟิตเนส แห่งนี้ให้กับผู้อื่น		
- ใช่	385	96.3
- ไม่ใช่	15	3.7

### ผลวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์

จากตารางที่ 6 พบว่ากลุ่มตัวอย่างออกกำลังกายมากที่สุดโดยเฉลี่ย 3-4 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 192 คน คิดเป็นร้อยละ 48.0 รองลงมาออกกำลังกาย 5-6 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 31.5 รองลงมาได้แก่ออกกำลังกาย 1-2 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 และลำดับสุดท้ายออกกำลังกายมากกว่า 6 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5

ค่าใช้จ่ายผู้ใช้บริการเคยซื้อโปรแกรมออกกำลังกายของมากที่สุด โดยเฉลี่ยครั้งละ 451-500 บาท จำนวน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 ลำดับรองลงมาเคยซื้อโปรแกรมในราคา 401-450 บาท จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 23.0 และในลำดับถัดไป เคยซื้อโปรแกรมในราคา



501-550 บาท จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 22.5 นอกจากนี้ยังมีผู้ใช้บริการเคยซื้อโปรแกรม ในราคา 501-550 บาท จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 21.25 ลำดับถัดมาเคยซื้อโปรแกรมในราคา 551-600 บาท จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 และลำดับสุดท้ายเคยซื้อโปรแกรมในราคา มากกว่า 601 บาทขึ้นไปจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5

ค่าใช้จ่ายผู้ใช้บริการยินดีจ่ายซื้อโปรแกรมออกกำลังกายของมากที่สุดโดยเฉลี่ยครั้งละ ต่ำกว่า 400 บาท จำนวน 170 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5 ลำดับรองลงมายินดีจ่ายในราคา 501-550 บาท จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 17.8 และในลำดับถัดมายินดีจ่ายในราคา 451-500 บาท จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 16.8 ยังมีผู้ใช้บริการยินดีจ่ายในราคา 401-450 บาท จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 14.5 ลำดับถัดมายินดีจ่ายในราคา 551-600 บาท จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 4.5 และลำดับสุดท้าย ยินดีจ่ายในราคามากกว่า 601 บาทขึ้นไปจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0

โดยปกติจะใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ในช่วงเวลา 18.01-21.00น. มากที่สุดจำนวน 257 คน คิดเป็นร้อยละ 64.25 ลำดับถัดมาใช้บริการในช่วงเวลา 15.01-18.00 น. จำนวน 41 คน คิดเป็น ร้อยละ 10.25 ลำดับรองลงมาใช้บริการช่วงเวลา 09.00-12.00 น.จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 9.0 และในลำดับสุดท้ายมาใช้บริการในช่วงเวลา 21.01-24.00 น. จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 4.5

ผู้ใช้บริการจะใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์มากที่สุดอันดับหนึ่งคือ ใช้บริการครั้งละ 1.30 ชั่วโมง จำนวน 223 คน คิดเป็นร้อยละ 55.8 ลำดับรองลงมาใช้บริการครั้งละ 1 ชั่วโมง จำนวน 108 คน คิดเป็นร้อยละ 27.0 ลำดับถัดมาใช้บริการครั้งละ 2 ชั่วโมง จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 14.8 และในลำดับสุดท้ายใช้บริการฟิตเนสน้อยกว่า 45 นาที จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5

เครื่องออกกำลังกายที่ผู้ใช้บริการชอบใช้มากที่สุดคือ ลู่วิ่ง จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.8 ลำดับรองลงมาผู้ใช้บริการชอบใช้อุปกรณ์บาร์เบล จำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 31.5 ในลำดับถัดมาใช้จักรยาดนและนั่งปั่น จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 9.5 รองลงมาชอบใช้ สกายวอค จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 ลำดับถัดมาใช้เครื่องsmith จำนวน 26 คน คิดเป็น ร้อยละ 6.5 และลำดับสุดท้ายใช้เครื่องออกกำลังกาย สปินไบค์ จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0

ผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ชอบออกกำลังกายประเภทฟรีเวทมากที่สุด จำนวน 162 คน คิดเป็นร้อยละ 40.5 ลำดับรองลงมาชอบเครื่องประเภทแมทชีนเวท จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 36.25 และลำดับสุดท้ายใช้เครื่องออกกำลังกายประเภทบอดี้เวท 93 คน คิดเป็นร้อยละ 23.25

ผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์มักใช้เทรนเนอร์คนเดิม จำนวน 339 คน คิดเป็นร้อยละ 92.25 และไม่ใช้บริการเทรนเนอร์คนเดิมที่มาใช้บริการฟิตเนส จำนวน 31 คนคิดเป็นร้อยละ 7.75

ผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ชอบบรรยากาศในการเล่นฟิตเนสมากที่สุด คือ การเปิดเพลง เสียงดังปานกลาง จำนวน 227 คน คิดเป็นร้อยละ 56.8 รองลงมาชอบการเปิดเพลงเสียงดัง จำนวน

91 คน คิดเป็นร้อยละ 22.8 และลำดับสุดท้ายชอบเปิดเพลงดังมาก จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3 และชอบบรรยากาศแบบสบายๆโดยไม่มีเสียงเพลง 41 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3

บรรยากาศในการเล่นฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ จำนวน 355 คนคิดเป็นร้อยละ 88.8 และไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ จำนวน 45 คนคิดเป็นร้อยละ 11.2

อุปกรณ์ในสถานที่ฟิตเนสเช่นเตอร์มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก จำนวน 375 คน คิดเป็นร้อยละ 93.75 และไม่มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 6.25

ความสวยงามและการตกแต่งพื้นที่มีผลต่อการตัดสินใจ สมัครสมาชิกจำนวน 346 คน คิดเป็นร้อยละ 86.5 และไม่มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิกจำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5

โปรโมชั่นของฟิตเนสเช่นเตอร์มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก จำนวน 375 คน คิดเป็นร้อยละ 86.5 และไม่มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก จำนวน 54 คนคิดเป็นร้อยละ 13.

เหตุผลที่กลับมาใช้บริการฟิตเนสเช่นเตอร์แห่งนี้อีกครั้ง อันดับหนึ่งคือ สถานที่ที่ตั้งสะดวกต่อการใช้บริการจำนวน 168 คน คิดเป็น 42.0 ลำดับที่สอง คือ มีพนักงานให้บริการและให้คำแนะนำอย่างทั่วถึง จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8 ลำดับถัดมา ฟิตเนสให้บริการตรงตามเป้าหมายของลูกค้าจำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 และในลำดับสุดท้ายเครื่องมือและอุปกรณ์ของฟิตเนสมีคุณภาพจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 15.8

ผู้ใช้บริการรู้จักฟิตเนสแห่งนี้จาก เฟสบุ๊คและสื่อออนไลน์ จำนวน 221 คน คิดเป็นร้อยละ 55.3 รู้จักจากเพื่อนและคนรู้จัก จำนวน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 พบฟิตเนสแห่งนี้ด้วยตนเอง จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 12.0 ลำดับถัดมาพบจากป้ายโฆษณา จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 ลำดับถัดมาพบจากใบปลิว จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 และลำดับสุดท้ายรู้จักฟิตเนสแห่งนี้จากข้อมูลแหล่งอื่นๆจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0

ผู้ใช้บริการจะแนะนำฟิตเนสแห่งนี้ให้กับผู้อื่น จำนวน 385 คน คิดเป็นร้อยละ 96.3 และจะไม่แนะนำแห่งนี้ให้กับผู้อื่น จำนวน 15 คนคิดเป็นร้อยละ 3.7

เหตุผลที่ทำให้มาใช้บริการฟิตเนสมากที่สุด คือ เพื่อให้สุขภาพแข็งแรงจำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 21.5 ลำดับที่สอง คือ ต้องการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพของตนเอง จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 20.3 ลำดับรองลงมาเพื่อต้องการสร้างกล้ามเนื้อ จำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 ลำดับถัดลงมาเพื่อต้องการลดน้ำหนัก จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 16.5 ในลำดับถัดมาเพื่อการกระชับสัดส่วน จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 14.8 แล้วในลำดับถัดมาเพื่อลดการเสี่ยงต่อโรคต่างๆ จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 เพื่อออกกำลังกายโดยทั่วไป จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3 และลำดับสุดท้ายได้แรงบันดาลใจจากดารานักแสดงที่ตนเองชื่นชอบ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0

เหตุใดผู้ใช้บริการฟิตเนสจึงเลือกสถานบริการฟิตเนสแห่งนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ สะดวกต่อการเดินทาง จำนวน 158 คน คิดเป็นร้อยละ 39.5 ลำดับที่ 2 มีพนักงานให้คำปรึกษาและคำแนะนำ

ในการใช้อุปกรณ์ จำนวน 137 คน คิดเป็นร้อยละ 34.25 ลำดับถัดมาคือ มีอุปกรณ์เครื่องออกกำลังกายครบครันและมีคุณภาพ จำนวน 52 คิดเป็นร้อยละ 13.0 ลำดับรองลงมา คือ เวลาเปิด-ปิด สะดวกต่อการใช้บริการ จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 ลำดับถัดมานั้นคือ มาทดลองใช้บริการครั้งแรก จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.25 และลำดับสุดท้ายเหตุผลอื่นๆจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5

หากไม่ได้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์คุณก็จะเลือกออกกำลังกายที่ใด ลำดับที่หนึ่ง หากไม่ใช้บริการฟิตเนสจะเลือกไปออกกำลังกายที่สวนสาธารณะ จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 อันดับรองลงมา เลือกออกกำลังกายที่บ้าน จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 และในลำดับถัดมาไม่ออกกำลังกายเลย จำนวน 68 คน คิดเป็นร้อยละ 17.0 ออกกำลังกายที่สนามฟุตบอล จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3 และลำดับสุดท้ายออกกำลังกายแบบอื่นๆ จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8

### ส่วนที่ 2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการ พึงพอใจ

การวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดแบบจำลองความพึงพอใจคุณลักษณะชนิดของ เวลา โปรแกรมการออกกำลังกาย อาหารคลีน คู่มือออกกำลังกาย เป็นแบบไม่ต่อเนื่องหรือแบบไม่มีความสัมพันธ์ (Discrete Model) และคุณลักษณะด้านราคา เป็นแบบสัมพันธ์เชิงเส้นตรง (Vector Model) (รวีสาสาช์ สุชาโต, 2554) สำหรับขั้นตอนการวิเคราะห์ผลจะแปรผลข้อมูลด้วยโปรแกรม SPSS คำสั่ง Conjoint Analysis (มนตรี พิริยะกุล, 2555)

### ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายและระดับ อรรถประโยชน์ที่มีต่อโปรแกรมการออกกำลังกายโดยรวม จำนวน 400 ตัวอย่าง

1. ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายโดยรวมจากการวิเคราะห์เมื่อพิจารณาผลจากระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการที่มีต่อโปรแกรมการออกกำลังกายในระดับต่างๆ ดังตารางที่ 6 ผลการศึกษามีผลดังต่อไปนี้

**ด้านเวลา** พบว่าผู้ให้บริการพึงพอใจต่อเวลา 16.00-20.00 น. มากที่สุด และมีความพึงพอใจเวลาต่อเวลา 10.00-16.00 น. โดยระดับอรรถประโยชน์จะเพิ่มขึ้นเท่ากับ 0.102 หน่วย เมื่อเป็นช่วงเวลา 16.00-20.00 น. และระดับอรรถประโยชน์ในช่วงเวลา 10.00-16.00 น. จะลดลงเท่ากับ -0.102 หน่วย เมื่อเป็นช่วงเวลา 10.00-16.00 น. จะเห็นได้ว่าระดับอรรถประโยชน์ที่ผู้ให้บริการพึงพอใจคือเวลา 16.00-20.00 น. มากที่สุด ในขณะที่ช่วงเวลา 10.00-16.00 น. จะทำให้ระดับอรรถประโยชน์ของผู้ใช้บริการพึงพอใจลดลง

**ด้านอาหารคลีน** พบว่าผู้ให้บริการพึงพอใจอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จมากที่สุด และมีความพึงพอใจต่ออาหารคลีนแบบเลือกสั่งน้อยที่สุด โดยระดับอรรถประโยชน์จะเพิ่มขึ้นเท่ากับ

0.153 หน่วย เมื่อเป็นอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ และระดับอรรถประโยชน์จะลดลงเท่ากับ -0.153 หน่วย เมื่อเป็นอาหารคลีนแบบเลือกสั่ง. จะเห็นได้ว่าระดับอรรถประโยชน์ที่ผู้ใช้บริการพึงพอใจคืออาหารคลีนแบบชุดสำเร็จมากที่สุด และอาหารคลีนแบบเลือกสั่งจะทำให้ระดับอรรถประโยชน์ของผู้ใช้บริการพึงพอใจน้อยที่สุด

**คู่มือออกกำลังกาย** ผู้ใช้บริการพึงพอใจแบบไม่มีคู่มือออกกำลังกาย มากกว่าการที่มีคู่มือออกกำลังกาย ระดับอรรถประโยชน์จะเพิ่มขึ้นเท่ากับ 0.120 หน่วย เมื่อเป็นแบบไม่มีคู่มือออกกำลังกาย และระดับอรรถประโยชน์จะลดลง -0.120 หน่วย เมื่อเป็นแบบมีคู่มือออกกำลังกายให้ จะเห็นได้ว่า ผู้ใช้บริการไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย

**โปรแกรมออกกำลังกาย** พบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจโปรแกรมเวทเทรนนิ่งมากที่สุด รองลงมาคือโปรแกรมลดน้ำหนัก โปรแกรมมวยไทย และมีความพึงพอใจต่อโปรแกรมชูมบ้าน้อยที่สุด โดยระดับอรรถประโยชน์จะเพิ่มขึ้น 0.675 หน่วย เมื่อเป็นโปรแกรมเวทเทรนนิ่ง และระดับอรรถประโยชน์ของโปรแกรมลดน้ำหนักจะเท่ากับ 0.506 หน่วย ระดับอรรถประโยชน์ของโปรแกรมมวยไทยจะเท่ากับ 0.338 หน่วย และสุดท้ายระดับอรรถประโยชน์ของโปรแกรมชูมบ้านจะลดลงเท่ากับ 0.169 หน่วย

**ด้านราคาต่อโปรแกรม** พบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจราคาต่อโปรแกรม 4,500 บาท มากที่สุด รองลงมา คือ ราคาต่อโปรแกรม 5,000 บาท และสุดท้ายผู้ใช้บริการจะพอใจราคาต่อโปรแกรม 5,500 บาท โดยที่ระดับอรรถประโยชน์จะเพิ่มขึ้น 0.487 หน่วย เมื่อเป็นราคาต่อโปรแกรม 4,500 บาท และระดับอรรถประโยชน์ของราคาต่อโปรแกรม 5,000 บาท จะมีระดับอรรถประโยชน์ลดลงเท่ากับ 0.506 หน่วย และสุดท้ายระดับอรรถประโยชน์ของราคาต่อโปรแกรม 5,500 บาท จะลดลงเท่ากับ 0.161 หน่วย

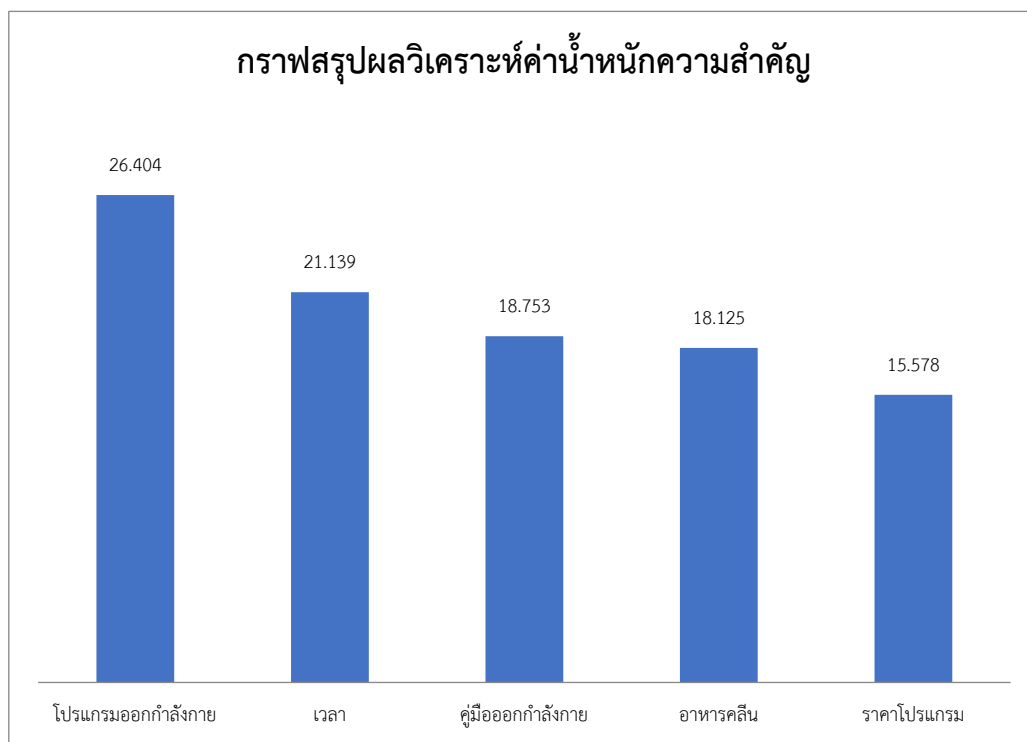
ตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายและระดับ  
 อรรถประโยชน์ที่มีต่อโปรแกรมการออกกำลังกายโดยรวม จำนวน 400 ตัวอย่าง

คุณลักษณะ โปรแกรม การออกกำลังกาย (Attributes)	ระดับของคุณลักษณะ (Level of Attributes)	ระดับความพึงพอใจ (Utility)	ค่าคลาดเคลื่อน มาตรฐาน (Standard Error)	ความสำคัญ (Important)
เวลา	10.00-16.00	-.102	.258	21.139
	16.00-20.00	.102	.258	
อาหารคลีน	เลือกสั่ง	-.153	.258	18.125
	ชุดสำเร็จ	.153	.258	
คู่มือออกกำลังกาย	มีคู่มือ	-.120	.258	18.753
	ไม่มีคู่มือ	.120	.258	
โปรแกรม ออกกำลังกาย	เดินชუმบ้า	.169	.231	26.404
	มวยไทย	.338	.462	
	ลดน้ำหนัก	.506	.693	
	เวทเทรนนิ่ง	.675	.924	
ราคาต่อโปรแกรม	5,500	.161	.311	15.578
	5,000	.323	.623	
	4,500	.484	.934	
Constant	-	7.796	.835	100.00
Pearson's R (sig)				0.364 (0.83)
Kendall's Tau (sig)				0.267 (0.075)

เมื่อพิจารณาผลจากการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Important Level) ที่ผู้ให้บริการใช้เป็นเกณฑ์ ในการตัดสินใจเลือกซื้อโปรแกรมออกกำลังกาย พบว่าคุณลักษณะที่ผู้มาใช้บริการให้ความสำคัญมากที่สุดคือ โปรแกรมออกกำลังกาย คิดเป็นร้อยละ 26.404 คุณลักษณะที่ผู้มาใช้บริการให้ความสำคัญรองลงมา คือ เวลา คู่มือออกกำลังกาย อาหารคลีน และราคาต่อโปรแกรม โดยคิดเป็นร้อยละ 21.139 ร้อยละ 18.753 ร้อยละ 18.125 และสุดท้ายร้อยละ 15.578 ตามลำดับที่แสดงในตารางที่ 6



**ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Important Level)** ของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายที่ผู้ใช้บริการใช้เป็นเกณฑ์ ในการตัดสินใจเลือกซื้อโปรแกรมออกกำลังกายโดยรวม จำนวน 400 ตัวอย่าง



ภาพที่ 15 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Important Level) ของผู้ใช้บริการใช้เป็นเกณฑ์ ในการตัดสินใจเลือกซื้อโปรแกรมออกกำลังกายโดยรวม จำนวน 400 ตัวอย่าง

## 2. ผลการวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ (Predicted Preference) ที่มีต่อชุดทางเลือกโปรแกรมการออกกำลังกายโดยรวม

จากผลการประมาณค่าความพึงพอใจรวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการ สามารถนำมาคำนวณค่าความพึงพอใจรวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายทั้ง 16 ชุด โดยการแทนค่าความพึงพอใจที่มีต่อลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของแต่ละระดับ โดยใช้สมการถดถอยที่ได้จากแบบจำลอง มาใช้ในการประมาณค่า ดังนี้

เมื่อนำค่าสัมประสิทธิ์ของคุณลักษณะในแต่ละระดับคุณลักษณะแทนค่าลงในสมการอรรถประโยชน์รวมจะได้ผลดังสมการต่อไปนี้

สูตร

$$Y = 7.796 - 0.102T1 + 0.102T2 - 0.153F1 + 0.153F2 - 0.120B1 + 0.102B2 + 0.169Pr1 + 0.338Pr2 + 0.506Pr3 + 0.675Pr4 + 0.161P1 + 0.323P2 + 0.484P3$$

โดยผู้วิจัยประยุกต์มาใช้เป็นความเหมาะสมของคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกาย โดยกำหนดค่าสมการดังนี้

ตารางที่ 13 ค่าสมการของคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกาย

คุณลักษณะ	ตัวแปร	ค่าตัวแปรหรือร้อยละ
เวลา	T1	ช่วงเวลาระหว่าง 10.00-16.00 น.
	T2	ช่วงเวลาระหว่าง 16.00-20.00 น.
อาหารคลีน	F1	อาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ
	F2	อาหารคลีนแบบเลือกสั่ง
คู่มือออกกำลังกาย	B1	มีคู่มือออกกำลังกาย
	B2	ไม่มีคู่มือออกกำลังกาย
ราคาต่อโปรแกรม	Pr1	ราคา 4,500 บาท ต่อโปรแกรม
	Pr2	ราคา 5,000 บาท ต่อโปรแกรม
	Pr3	ราคา 5,500 บาท ต่อโปรแกรม
โปรแกรมออกกำลังกาย	P1	โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง
	P2	โปรแกรมลดน้ำหนัก
	P3	โปรแกรมมวยไทย
	P4	โปรแกรมซุมบ้า
Y		ผลรวมของอรรถประโยชน์ทั้งหมด

ตารางที่ 14 ผลการประมาณค่าระดับอรรถประโยชน์รวม ที่มีต่อชุดคุณลักษณะโปรแกรมออกกำลังกายในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน

ตารางที่ 14 ผลการประเมินระดับภาระประโยชน์ร่วมที่มีต่อชุดคุณลักษณะโปรแกรมออกกำลังกายในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน

ชุดคุณลักษณะ	เวลา	โปรแกรมออกกำลังกาย	อาหารคลีน	คู่มือออกกำลังกาย	ด้านราคาต่อโปรแกรมและ 10 ครั้ง	ระดับภาระประโยชน์รวม	อันดับที่
1	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	4,500	8.921	2
2	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	8.803	3
3	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	8.328	12
4	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	8.556	9
5	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,000	8.623	6
6	16.00-20.00	เต้นซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,000	8.663	5
7	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	8.532	10
8	10.00-16.00	เต้นซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	4,500	8.620	7
9	16.00-20.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	8.430	11
10	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	4,500	9.330	1
11	10.00-16.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	8.322	13
12	10.00-16.00	เต้นซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	7.751	16
13	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	4,500	8.580	8

ตารางที่ 14 ผลการประเมินระดับอรรถประโยชน์ต่อคุณลักษณะโปรแกรมออกกำลังกายในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน (ต่อ)

ชุด คุณลักษณะ	เวลา	โปรแกรม ออกกำลังกาย	อาหารคลีน	คู่มือออก กำลังกาย	ด้านราคา ต่อโปรแกรม โปรแกรมและ 10 ครั้ง	ระดับ อรรถประโยชน์รวม	อันดับที่
14	16.00-20.00	เดินชูมบ้า	เลือกสิ่ง	มีคู่มือ	5,500	7.955	15
15	16.00-20.00	มวยไทย	เลือกสิ่ง	ไม่มีคู่มือ	4,500	8.687	4
16	10.00-16.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	8.226	14

### ผลการวิเคราะห์ระดับบรรลประโยชน์ (Predicted Preference) ที่มีต่อชุดทางเลือก โปรแกรมการออกกำลังกายโดยรวม

จากตารางที่ 14 พบว่าผลการประมาณค่าระดับบรรลประโยชน์รวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะโปรแกรมออกกำลังกายในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน โดยการแทนค่าความพึงพอใจที่มีต่อลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายของแต่ละระดับ โดยใช้สมการถดถอยที่ได้จากแบบจำลอง มาใช้ในการประมาณค่าพบว่า ลำดับที่ 1 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 10 พึ่งพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง ชุดอาหารคลีนแบบสำเร็จ ไม่มีคู่มือการออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 4500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 9.330 ลำดับที่ 2 รองลงมาคือชุดคุณลักษณะที่ 1 พึ่งพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมลดน้ำหนัก เลือกชุดอาหารคลีนแบบสำเร็จ มีความต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 4500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.921 ในลำดับที่ 3 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 2 พึ่งพอใจเวลา 10.00-16.00 น. โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง เลือกชุดอาหาร คลีนแบบสำเร็จ ไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.803 ในลำดับที่ 4 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 15 พึ่งพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมมวยไทย เลือกชุดอาหารคลีนแบบเลือกสั่ง ไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 4500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.687 ในลำดับที่ 5 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 6 พึ่งพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมเต้นซุมบ้า เลือกชุดอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ ไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.663 ในลำดับที่ 6 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 5 พึ่งพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง เลือกชุดอาหารคลีนแบบเลือกสั่ง ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5000 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.623 ในลำดับที่ 7 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 8 พึ่งพอใจเวลา 10.00-16.00 น. โปรแกรมเต้นซุมบ้า เลือกชุดอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ ไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 4500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.620 ในลำดับที่ 8 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 13 พึ่งพอใจเวลา 10.00-16.00 น. โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง เลือกชุดอาหารคลีนแบบชุดเลือกสั่ง ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 4500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.580 ในลำดับที่ 9 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 4 พึ่งพอใจเวลา 10.00-16.00 น. โปรแกรมลดน้ำหนัก เลือกชุดอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5000 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.556 ในลำดับที่ 10 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 7 พึ่งพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมลดน้ำหนัก เลือกชุดอาหารคลีนแบบเลือกสั่ง ไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.532 ในลำดับที่ 11 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 9 พึ่งพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมมวยไทย เลือกชุดอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5500 บาท ระดับบรรลประโยชน์รวม 8.430



ในลำดับที่ 12 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 3 ฟังพอใจเวลา 10.00-16.00 น. โปรแกรมลดน้ำหนัก เลือกชุดอาหารคลีนแบบเลือกสิ่ง ไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5500 บาท ระดับบรรณประโยชน์รวม 8.328 ในลำดับที่ 13 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 11 ฟังพอใจเวลา 10.00-16.00 น. โปรแกรมมวยไทย เลือกชุดอาหารคลีนแบบชุด เลือกสิ่ง ไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5000 บาท ระดับบรรณประโยชน์รวม 8.322 ในลำดับที่ 14 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 16 ฟังพอใจเวลา 10.00-16.00 น. โปรแกรมมวยไทย เลือกชุดอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5500 บาท ระดับบรรณประโยชน์รวม 8.226 ในลำดับที่ 15 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 14 ฟังพอใจเวลา 16.00-20.00 น. โปรแกรมเต้นซุมบ้า เลือกชุดอาหารคลีนแบบเลือกสิ่ง ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5500 บาท ระดับบรรณประโยชน์รวม 7.955 และลำดับสุดท้ายลำดับที่ 16 คือ ชุดคุณลักษณะที่ 12 ฟังพอใจเวลา 10.00-16.00 น. โปรแกรมเต้นซุมบ้า เลือกชุดอาหารคลีนแบบเลือกสิ่ง ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ราคาต่อโปรแกรม 5500 บาท ระดับบรรณประโยชน์รวม 7.751



## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม” 1) เพื่อศึกษาถึงความสำคัญของคุณลักษณะที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจเข้าใช้บริการฟิตเนส 2) เพื่อวิเคราะห์มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้ซื้อโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์ โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) งานวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิเคราะห์แบบผสมผสาน (Mixed Method) ระหว่างการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) การวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้มีความประสงค์จะซื้อโปรแกรมการออกกำลังกาย และผู้ที่ออกกำลังกายเป็นประจำสม่ำเสมอ และกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตเทศบาลเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการ 4 คน เทรนเนอร์ 4 คน และผู้ให้บริการ 4 คน รวมทั้งหมด 12 คน นอกจากนี้มีแบบสอบถามจำนวน 400 คน เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบบสอบถามชุดนี้มี 4 ส่วน ซึ่งประกอบด้วย ส่วนที่ 1. ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2. ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ส่วนที่ 3. ข้อมูลเกี่ยวกับชุดคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการพึงพอใจ โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) ส่วนที่ 4. ข้อเสนอแนะ งานวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS (Statistical Package for Social Science) ในการวิเคราะห์ผล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติร้อยละ (Percentage) และการแจกแจงความถี่ (Frequency) การวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) เนื้อหาในบทนี้จะประกอบด้วย 4 ส่วน คือ

#### 1. สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่อง ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม สามารถสรุปผลการวิจัยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1) การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ส่วนที่ 2) การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

## ส่วนที่ 1 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การศึกษาเรื่อง “ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม” การศึกษาในครั้งนี้ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ผู้เกี่ยวข้องกับการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ซึ่งมีฟิตเนสเซนเตอร์ จำนวน 4 แห่ง โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการ 4 คน เทรนเนอร์ 4 คน และผู้ใช้บริการ 4 คน รวมทั้งหมด 12 คน จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์และสามารถสรุปประเด็นได้ดังนี้

จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ในด้านความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์ ที่เกี่ยวกับประเด็นของพฤติกรรมการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการพบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจด้านเวลา 16.00-20.00 น. เนื่องจากเป็นช่วงเวลาที่สะดวกที่สุด มีความพึงพอใจอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ เนื่องจากอาหารคลีนชุดสำเร็จ สะดวกรวดเร็วในการรับประทานอาหาร มีเมนูอาหารแนะนำที่หลากหลาย แพลกใหม่ไม่ซ้ำกัน ในลำดับถัดมาผู้ใช้บริการไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ส่วนใหญ่มักใช้สื่อออนไลน์ ในการค้นหาข้อมูล และวิธีการออกกำลังกาย เพราะสื่อออนไลน์สะดวก รวดเร็ว ง่ายต่อการเข้าถึง มากกว่าการอ่านคู่มือออกกำลังกาย พึงพอใจโปรแกรมเวทเทรนนิ่ง เนื่องจากโปรแกรมดังกล่าวช่วยสร้างกล้ามเนื้อ ลดน้ำหนักทำให้มีกล้ามเนื้อหน้าท้อง และลำดับสุดท้ายผู้ใช้บริการพึงพอใจราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรมมากที่สุด ราคาปานกลางไม่สูงและสามารถซื้อโปรแกรมได้ต่อเนื่องหากจบโปรแกรม

## ส่วนที่ 2 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

การศึกษาเรื่อง “ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม” เพื่อศึกษาถึงความสำคัญของคุณลักษณะที่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ และเพื่อวิเคราะห์มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้ซื้อโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์ ซึ่งจากการเก็บข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างจากผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ทั้งหมดจำนวน 400 คน แล้วดำเนินการนำข้อมูลที่ได้มาประมวลผลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS (Statistical Package for Social Science) โดยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติร้อยละ (Percentage) การแจกแจงความถี่ (Frequency) และการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) ผู้วิจัยสามารถสรุปได้ดังนี้

### ส่วนที่ 2.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปด้านปัจจัยประชากรศาสตร์

ผลการวิเคราะห์ที่ได้จากการศึกษา ด้านปัจจัยประชากรศาสตร์ พบว่าผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 63.3 สถานภาพโสด ร้อยละ 65.5 อายุอยู่ระหว่างอายุ 26-30 ปี ร้อยละ 32.5 การศึกษา

ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 56.0 ประกอบอาชีพธุรกิจร้อยละ 49.8 มีรายได้ต่อเดือน โดยเฉลี่ย 25,001-30,000 บาท ร้อยละ 20.5 อาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐมร้อยละ 63.4

## ส่วนที่ 2.2 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านพฤติกรรม การตัดสินใจเข้าใช้บริการ ฟิตเนส

ผลการวิเคราะห์ที่ได้จากการศึกษา ข้อมูลด้านพฤติกรรม การตัดสินใจเข้าใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ พบว่า ผู้ใช้บริการฟิตเนสออกกำลังกายมากที่สุดโดยเฉลี่ย 3-4 ครั้งต่อสัปดาห์ ร้อยละ 48.0 โดยค่าใช้จ่ายที่ผู้ให้บริการเคยซื้อโปรแกรมออกกำลังกาย โดยเฉลี่ยครั้งละ 451-500 บาท ร้อยละ 24.0 ค่าใช้จ่ายที่ผู้ให้บริการยินดีจ่ายซื้อโปรแกรมออกกำลังกายโดยเฉลี่ยครั้งละ ต่ำกว่า 400 บาท ร้อยละ 42.5 โดยปกติจะใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ในช่วงเวลา 18.01-21.00น. ร้อยละ 64.25 จะใช้บริการครั้งละ 1.30 ชั่วโมง ร้อยละ 55.8 เครื่องออกกำลังกายที่ชื่นชอบคือ ลู่วิ่ง ร้อยละ 38.8 ชอบออกกำลังกายประเภทฟรีเวท ร้อยละ 40.5 ในการซื้อโปรแกรมออกกำลังกาย มักใช้เทรนเนอร์คนเดิม ร้อยละ 92.25 ชอบบรรยากาศโดยการเปิดเพลงเสียงดังปานกลาง ร้อยละ 56.8 บรรยากาศในฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 88.8 อุปกรณ์ในฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก ร้อยละ 93.75 ความสวยงามและการตกแต่งพื้นที่มีผลต่อการตัดสินใจ สมัครสมาชิกร้อยละ 86.5 โปรแกรมชั้นของฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก ร้อยละ 86 เหตุผลที่กลับมาใช้บริการฟิตเนส คือ สถานที่ตั้งสะดวกต่อการใช้บริการ ร้อยละ 42.0 ผู้ใช้บริการรู้จักฟิตเนสจากเฟซบุ๊กและสื่อออนไลน์ ร้อยละ 55.3 และจะแนะนำฟิตเนสเซนเตอร์ให้กับผู้อื่น ร้อยละ 96.3 ซึ่งเหตุผลที่ทำให้มาใช้บริการฟิตเนส คือ เพื่อให้สุขภาพแข็งแรง ร้อยละ 21.5 ผู้ใช้บริการฟิตเนสเลือกใช้บริการฟิตเนสเนื่องจากสะดวกต่อการเดินทาง ร้อยละ 39.5 หากไม่ได้ใช้บริการฟิตเนสจะไปออกกำลังกายที่สวนสาธารณะ ร้อยละ 36.0

## ส่วนที่ 2.3 การวิเคราะห์ข้อมูลระดับบรรทัดประโยชน์ (Predicted Preference) ที่มีต่อชุดทางเลือกโปรแกรมการออกกำลังกาย

ผลการวิเคราะห์ชุดทางเลือกโปรแกรมออกกำลังกายโดยรวม จากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน พบว่า คุณลักษณะที่ผู้บริโภครู้สึกให้ความสำคัญ คือ โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง ช่วงเวลา 16.00-20.00 น. เลือกอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ ไม่มีคู่มือออกกำลังกาย และราคา 4,500 บาท ต่อโปรแกรมมากที่สุด ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความเชื่อมั่น (Important Level) ที่ผู้บริโภครู้สึกเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกซื้อโปรแกรมออกกำลังกาย คิดเป็นร้อยละ 26.404 ช่วงเวลา ร้อยละ 21.139 คู่มือออกกำลังกาย ร้อยละ 18.753 เลือกแบบอาหารคลีน ร้อยละ 18.125 และราคาต่อโปรแกรม ร้อยละ 15.578 ผลวิเคราะห์ระดับบรรทัดประโยชน์ (Predicted Preference) ที่มีต่อชุดทางเลือกโปรแกรมการออกกำลังกายโดยรวม สามารถนำมาคำนวณค่าความพึงพอใจรวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกายทั้ง 16 ชุด พบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจต่อชุดทางเลือกที่ 10

มากที่สุดเป็นอันดับ 1 โดยมีระดับบรรณประโยชน์รวมเท่ากับ 9.330 ซึ่งชุดทางเลือกคือ โปรแกรม เวทเทรนนิ่ง ช่วงเวลา 16.00-20.00 น. เลือกอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ ไม่มีคู่มือออกกำลังกาย และราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรม

## 2. อภิปรายผล

จากการศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม ทำให้ทราบถึงกลุ่มผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศชายพักอาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐม ให้ความสำคัญในเรื่องของสถานที่ใช้ออกกำลังกาย โดยคำนึงถึง สถานที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง มีสถานที่จอดรถ มีผู้ดูแลรักษาความปลอดภัยตลอดเวลา ทำให้ผู้มาใช้บริการรู้สึกปลอดภัยต่อทรัพย์สิน อุปกรณ์ในสถานที่ออกกำลังกายนั้นมีความทันสมัย ครบวงจร ง่ายต่อการใช้บริการ นอกจากนี้ผู้ใช้บริการต้องการมีสุขภาพที่แข็งแรง ต้องการใช้เทรนเนอร์คนเดิมในการมาใช้บริการทุกครั้ง สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ วิลาวรรณ นิลประเสริฐ และคณะ (2553) ได้ทำการศึกษา “ปัจจัยที่มีผลต่อการออกกำลังกายของประชากรในค่ายธนะรัชต์ หมู่บ้าน ศร.อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์” ได้พบสาเหตุในการออกกำลังกายในภาพรวมพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการออกกำลังกายของประชากรในค่ายธนะรัชต์ หมู่บ้าน ศร.อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อยู่ในระดับมากคือ อันดับ 1) ปัจจัยด้านสถานที่ พบว่าประชากรให้ความสำคัญในเรื่องของสถานที่ ทำให้ประชากรตระหนักถึงเรื่องของคุณภาพความปลอดภัย ความสะดวกสบายและบรรยากาศถ่ายเทสะดวกอันดับ 2) คือปัจจัยด้านอุปกรณ์ พบว่าประชากรให้ความสำคัญในเรื่องอุปกรณ์ เนื่องจากเครื่องเล่นที่มีมาตรฐานจะทำให้มีความปลอดภัยในการเล่นสูง ซึ่งทางสถานที่ให้บริการต้องหมั่นตรวจสอบคุณภาพของเครื่องเล่นอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความมั่นใจในการใช้บริการ อันดับ 3) ปัจจัยด้านการให้บริการ พบว่าให้ความสำคัญในเรื่องของการเดินทางที่สะดวกต่อตนเอง และช่วงเวลาในการให้บริการที่เหมาะสม และอันดับ 4) คือ ปัจจัยด้านบุคคล พบว่าประชากรให้ความสำคัญในเรื่องของผู้ฝึกสอน ที่คอยควบคุมดูแลตลอดจนการออกกำลังกาย ซึ่งทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจในการบริการ

เฟสบุ๊กและสื่อออนไลน์เป็นช่องทางหนึ่งที่ใช้บริการรู้จักฟิตเนสแห่งนี้ นอกจากนี้ผู้ใช้บริการรู้จักฟิตเนสจากเพื่อนและคนรู้จัก บางท่านพบฟิตเนสแห่งนี้ด้วยตนเอง และพบจากป้ายโฆษณา ใบปลิว และข้อมูลจากแหล่งอื่นๆ ผู้ใช้บริการเลือกสถานบริการฟิตเนส เนื่องจากสะดวกต่อการเดินทาง ซึ่งสอดคล้องกับ วาสนา โฉมดี (2550) ได้ทำการศึกษาเรื่องความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทยการวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษา ระดับความพึงพอใจของผู้รับบริการและการเปรียบเทียบความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย กลุ่มตัวอย่าง คือ



ผู้รับบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่า 1. ระดับความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกิจกรรมด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนสการกีฬาแห่งประเทศไทย พบว่ามีความพึงพอใจด้านบริการ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านประชาสัมพันธ์ ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการ ด้านลักษณะทางกายภาพ โดยรวมอยู่ในระดับมาก 2. การเปรียบเทียบความพึงพอใจต่อกิจกรรมด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย พบว่าด้านเพศ อายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ประเภทของผู้รับบริการมีระดับความพึงพอใจต่อกิจกรรมด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการไม่แตกต่างกันยกเว้น ด้านการศึกษาระดับความพึงพอใจต่อกิจกรรมด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการแตกต่างจากด้านอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

อุปกรณ์การออกกำลังกาย ความสวยงามและการตกแต่งพื้นที่ในสถานที่ฟิตเนสเซนเตอร์ มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก ส่วนด้านราคาหรือโปรโมชั่นนั้น มีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก ซึ่งสอดคล้องกับ นลินี ชันทีวิทย์ (2547) ได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบความคาดหวังและแนวโน้มพฤติกรรมการตัดสินใจใช้บริการสถานบริหารร่างกาย ในอาคารไอเอฟซีจี ทาวเวอร์ ถนนเพชรบุรี ตัดใหม่ ผลการศึกษาพบว่าผู้ที่มาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมีอายุระหว่าง 20 ถึง 29 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีรายได้ เฉลี่ยต่อเดือน 5,000 ถึง 15,000 บาทเป็นพนักงานระดับปฏิบัติการน้ำหนัก 51 ถึง 60 กิโลกรัมส่วนสูง 161 ถึง 170 เซนติเมตร และส่วนใหญ่ไม่มีโรคประจำตัว พบว่าพฤติกรรมของผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่เคยใช้บริการสถานบริหารร่างกายและเป็นสมาชิกประเภทหลายปีมากที่สุด ความถี่ในการใช้บริการต่อสัปดาห์ เฉลี่ย 2 ครั้งช่วงเวลาในการบริหารร่างกายคือ 18.00 น. ระยะเวลาเฉลี่ยต่อครั้ง 2 ชั่วโมงส่วนใหญ่ใช้บริการอบไอน้ำเหตุผลในการออกกำลังกายคือเพื่อให้สุขภาพแข็งแรง เดินทางสะดวกใกล้ที่พักอาศัย ที่ทำงาน และเหตุผลในการไม่เคยไปใช้บริการสถานบริหารร่างกาย คือ เรื่องราคาแพงในด้านความคาดหวังที่มีต่อการออกกำลังกายในสถานบริหารร่างกาย โดยเรียงโดยเรียงลำดับจากความสำคัญมากไปหาน้อยดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคาด้านสถานที่ และด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าความคาดหวังด้านส่วนประสมทางการตลาดโดยรวม อยู่ในระดับมาก พฤติกรรมการออกกำลังกายพบว่ามีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการตัดสินใจใช้บริการค่อนข้างต่ำและมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสอดคล้องตามสมมุติฐาน จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทำให้ทราบถึงปัจจัยหลายด้านผล ต่อการตัดสินใจใช้บริการและความต้องการของลูกค้า เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับการออกกำลังกาย ต้องมีความปลอดภัย และคุณค่าในตัวผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญอีกทั้ง ยังต้องพิจารณาประกอบกับเกณฑ์การตัดสินใจด้านอื่นๆ อีกด้วยไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านราคาสถานที่จัด ในการจัดวางอุปกรณ์การส่งเสริมการตลาด ตลอดจนการรับรู้ข้อมูลข่าวสารข้อมูลต่างๆ ซึ่งผู้วิจัยได้นำมาทำการศึกษาและเปรียบเทียบกับกรอบแนวคิดของการวิจัย และใช้เป็นแนวทางในการสร้างเครื่องมือวิเคราะห์เพื่อที่จะศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการศูนย์ออกกำลังกาย อนันต์ไชน์ ฟิตเนส ของผู้บริโภคนครุเทพมหานคร

จึงทำการศึกษาวิจัยโดยหาความสัมพันธ์ของทฤษฎีดังกล่าวและศึกษาปัจจัยต่างๆ กับลักษณะทางประชากรศาสตร์ ซึ่งข้อมูลทั้งหมดนี้เป็นสิ่งสำคัญยิ่ง ที่องค์กรสามารถนำไปใช้ปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการให้บริการเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในอนาคตต่อไป

ผู้ใช้บริการได้ให้ความคิดเห็นด้านราคาต่อโปรแกรมออกกำลังกาย โดยส่วนใหญ่ความพึงพอใจราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรมมากที่สุด เนื่องจากว่าราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรม เป็นราคาที่เหมาะสม ไม่แพงมากจนเกินไป สามารถซื้อโปรแกรมได้บ่อยๆ หากจบโปรแกรมแล้ว มีเทรนเนอร์คอยดูแลตลอดระยะเวลาที่ซื้อโปรแกรม ซึ่งสอดคล้องกับ สุกัญญา ดอกพุด (2546) การศึกษาเกี่ยวกับ จุดมุ่งหมายเพื่อการศึกษาทัศนคติของผู้ที่นิยมการออกกำลังกายในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีผลต่อการใช้บริการสถานบริหารร่างกายใน 4 ด้าน ประกอบไปด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านการส่งเสริมการตลาด และเปรียบเทียบทัศนคติของผู้ที่นิยมการออกกำลังกายจากการศึกษาพบว่า ผู้ที่นิยมออกกำลังกายมีทัศนคติต่อการใช้บริการสถานออกกำลังกายรวมอยู่ในระดับดี ผู้ที่นิยมออกกำลังกาย จากการศึกษพบว่า ผู้ที่นิยมออกกำลังกายที่มี เพศ อายุ และมีประสบการณ์ในการใช้บริการสถานบริหารร่างกายที่ต่างกัน มีทัศนคติต่อการใช้บริการสถานบริหารร่างกายในด้านส่งเสริมการตลาดแตกต่างกัน ผู้ที่นิยมออกกำลังกายที่มีอาชีพ รายได้ระดับการศึกษา สถานภาพสมรสต่างกันมีทัศนคติต่อการให้บริการภาพรวมที่แตกต่างกันแต่ไม่พบความแตกต่างด้านราคา ผู้ที่นิยมการออกกำลังกายที่มีความถี่ในการออกกำลังกายมีทัศนคติในการใช้บริการสถานบริหารร่างกายโดยความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ และด้านราคา พบว่าแตกต่างกันอย่างไร มีนัยสำคัญ

วิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงความสำคัญของคุณลักษณะที่ส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจเข้าใช้บริการฟิตเนส และเพื่อวิเคราะห์มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้ซื้อโปรแกรมออกกำลังกาย ธุรกิจประเภทฟิตเนส โดยประยุกต์ใช้เทคนิคการวิเคราะห์คุณลักษณะองค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) โดยใช้แบบสอบถาม เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ใช้บริการฟิตเนส ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก การสุ่มตัวอย่างโดยใช้การสุ่มแบบเจาะจง โดยใช้สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ รวมถึงวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม โดยสอดคล้องกับ นรินทร บุญอำพล (2556) ได้ศึกษา การตั้งราคาของธุรกิจขนาดย่อยต่อแนวทางการประกอบการธุรกิจร้านกาแฟสด ระดับของปัจจัยและรูปแบบความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องดื่มกาแฟสดและเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของคุณลักษณะร่วมเครื่องดื่มกาแฟสด โดยประยุกต์ใช้เทคนิคการวิเคราะห์ (Conjoint Analysis) องค์ประกอบร่วม เครื่องมือที่ใช้ คือ แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคกาแฟสด ด้วยวิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างตามสะดวกจำนวน 574 คน ใช้สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ รวมถึงวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) เพื่อศึกษาคุณลักษณะสำคัญของเครื่องดื่มกาแฟสดที่ผู้บริโภคพึงพอใจในการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) งานวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิเคราะห์แบบผสมผสาน (Mixed Method) ระหว่างการวิจัย การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

การวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้มีความประสงค์จะซื้อโปรแกรมการออกกำลังกาย และผู้ที่ออกกำลังกายเป็นประจำสม่ำเสมอ และกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ของผู้ที่ เกี่ยวข้องกับการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตเทศบาลเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการ 4 คน เทรนเนอร์ 4 คน และผู้ให้บริการ 4 คน รวมทั้งหมด 12 คน นอกจากนี้มีแบบสอบถามจำนวน 400 คน งานวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS (Statistical Package for Social Science) ในการวิเคราะห์ผล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติร้อยละ (Percentage) และการแจกแจงความถี่ (Frequency) การวิเคราะห์องค์ประกอบ ร่วม (Conjoint Analysis) โดยสอดคล้องกับ พงศธร ลิ้มปนเวทย์สกุล (2559) ได้ศึกษา การพัฒนา ตัวบ่งชี้สมรรถนะหลักด้วยองค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะแรงงานในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการจัดงาน แสดงสินค้าและนิทรรศการ โดยใช้วิธีวิทยาแบบผสมผสาน ระหว่างวิจัยเชิงปริมาณและวิจัย เชิงคุณภาพ เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีวิจัยเอกสาร การสัมภาษณ์เชิงลึก จากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 23 คน การวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint analysis) เก็บข้อมูลจาก ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจ การจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ 438 คน

### 3. ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ ในธุรกิจฟิตเนสเซนเตอร์

จากการศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม ผลการวิเคราะห์ชุดคุณลักษณะโปรแกรมออกกำลังกาย จากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน พบว่า คุณลักษณะที่ผู้ให้บริการให้ความสำคัญคือ โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง เวลา 16.00-20.00 น. ไม่ต้องการคู่มือออกกำลังกาย ต้องการอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ มีความ พึงพอใจราคา 4,500 บาท ต่อโปรแกรมมากที่สุด ดังนั้นจึงแบ่งประเด็นตามความสำคัญของผลการ วิเคราะห์ปัจจัยคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกาย สามารถสรุปประเด็นได้ดังนี้

1. **ด้านโปรแกรมออกกำลังกาย** พบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจโปรแกรมเวทเทรนนิ่ง มากที่สุด รองลงมาคือโปรแกรมลดน้ำหนัก โปรแกรมมวยไทย และมีความพึงพอใจต่อโปรแกรมซุมบ้า น้อยที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับโปรแกรมเวทเทรนนิ่งเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น จึงจำเป็นต้องมีการพัฒนาในด้านรายละเอียดด้านโปรแกรม สร้างความเข้าใจให้กับผู้ให้บริการ ได้เข้าใจถึงรายละเอียดที่ถูกต้องของโปรแกรม ให้ผู้ให้บริการเข้าใจตรงกันว่า หากซื้อโปรแกรมเวท

เทรนนิ่งแล้ว ผลที่ได้จากจบโปรแกรมคืออะไร เช่น หากผู้ใช้บริการซื้อโปรแกรมเวทเทรนนิ่งแล้ว หลักจากจบโปรแกรมผู้ลงโปรแกรมจะมีกล้ามเนื้อที่ชัดเจน กล้ามเนื้อกระชับมากขึ้น น้ำหนักสัดส่วนเหมาะสมตามเกณฑ์ โดยมีการถ่ายรูปร่างก่อนซื้อโปรแกรม และหลังจบโปรแกรมไว้ เพื่อให้เห็นความแตกต่างที่ชัดเจนและยังเป็นการรักษาคุณภาพการให้บริการของโปรแกรม นอกจากนี้การรักษามาตรฐานของโปรแกรม ออกกำลังกายยังช่วยให้อัตราการเผาผลาญเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้นอาจส่งผลให้ธุรกิจฟิตเนสเซนเตอร์ มีรายได้จากโปรแกรมการออกกำลังกายเพิ่มมากขึ้น

**2. ด้านเวลา** ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่มีความพึงพอใจใช้ บริการในช่วงเวลา 16.00-20.00 น. เนื่องจากผู้ใช้บริการส่วนใหญ่มาใช้บริการในช่วงเวลาหลังเลิกจากการทำงาน เป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมและสะดวกมากที่สุด ส่งผลให้ผู้ใช้บริการในช่วงเวลา 18.00 น. มีผู้มาใช้บริการค่อนข้างหนาแน่น อาจส่งผลให้เครื่องออกกำลังกายและอุปกรณ์ฟิตเนสต่างๆ ไม่เพียงพอต่อความต้องการ ดังนั้นผู้ประกอบการควรจะมีการจัดสถานที่หรือมุมนั่งเล่นที่มีไวไฟหรือทีวีไว้รองรับ หรืออาจมีการจัดโปรโมชั่นลด 10% ให้กับผู้ใช้บริการในช่วงเวลา 10.00-16.00 น. และ 20.00-22.00 น. เป็นต้น เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจให้ผู้ใช้บริการเลือกมาฟิตเนสในช่วงเวลาอื่น

**3. ด้านอาหารคลีน** การศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่พึงพอใจอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ มากกว่าอาหารคลีนแบบเลือกสั่ง เนื่องจากว่าอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ สะดวกรวดเร็ว ไม่เสียเวลาในการรออาหาร มีเมนูแปลกใหม่ไม่ซ้ำกันทำให้ไม่เบื่ออา ดังนั้นผู้ประกอบการควรจัดโปรโมชั่นของอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ เช่น สั่งอาหารคลีนชุดสำเร็จครั้งละ 3 กล่อง แถมน้ำดื่มฟรี ครั้งละ 1 ขวด หรือผู้ประกอบการอาจมีการจัดรายการอาหารคลีนราคาพิเศษ ด้วยการจัดคอร์สอาหารคลีนเพื่อสุขภาพแบบรายเดือน โดยกำหนดอาหารคลีนแบบชุดสำเร็จ เช่น อาหารคลีนแบบรายเดือนประกอบด้วย การทานอาหารคลีนสัปดาห์ ละ 5 วัน วันละ 2 มื้อ หรือ 3 มื้อ ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้ใช้บริการเลือก หากต้องการทาน 2 มื้อต่อวัน สัปดาห์ละ 5 วัน ก็สามารถเพิ่มยอดขายอาหารคลีนได้เป็นประจำเดือนละ 75 กล่องต่อ 1 เดือน นอกจากนี้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องควบคุมคุณภาพของอาหารคลีนให้คงที่ และต้องคำนวณแคลอรีของเมนูอาหารคลีนให้ชัดเจนด้วย เพื่อเป็นการยืนยันว่าอาหารคลีนที่ผู้ใช้บริการซื้อไปนั้นสารอาหารครบ 5 หมู่ ถูกหลักโภชนาการ

**4. ด้านคู่มือออกกำลังกาย** จากการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่พึงพอใจแบบไม่มีคู่มือออกกำลังกาย มากกว่าแบบมีคู่มือออกกำลังกาย ดังนั้นจึงเห็นได้ว่าผู้ประกอบการควรมีเครื่องออกกำลังกายที่ทันสมัยและครบวงจร เนื่องจากในปัจจุบันสื่อออนไลน์มีผลต่อผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้น เพราะสะดวกและรวดเร็วในการหาข้อมูลต่างๆ ดังนั้นธุรกิจฟิตเนสจึงต้องมีเครื่องออกกำลังกายที่ทันสมัย เช่น ลู่วิ่งไฟฟ้า ที่มีหน้าจอดีคล้ายสมาร์ตโฟนหรือจอแอลอีดีขนาดเล็กเพื่อเชื่อมต่อกับสิ่งอิเล็กทรอนิกส์ เช่น บลูทูธ หรือหูฟัง เป็นต้น ดังนั้นเครื่องออกกำลังกายประเภทลู่วิ่งยังสามารถเชื่อมต่อกับมือถือเพื่อเปิดเพลงฟังได้อีกด้วย ดังนั้นเครื่องออกกำลังกายประเภทนี้จึงมีความจำเป็นกับ



ธุรกิจฟิตเนส นอกจากนี้หากมีทีวีหรือคอมพิวเตอร์ตามจุดนั่งพักต่างๆ ก็สามารถช่วยอำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้บริการได้ หากเครื่องออกกำลังกายดังกล่าวทำให้ผู้ใช้บริการพึงพอใจอาจส่งผลให้ผู้ใช้บริการกลับมาใช้บริการที่ฟิตเนสอีกครั้ง

**5. ด้านราคาต่อโปรแกรม** จากการศึกษาพบว่าผู้ใช้บริการพึงพอใจราคา 4,500 บาท โปรแกรมมากที่สุด รองลงมาราคา 5,000 บาทต่อโปรแกรม และลำดับสุดท้ายราคา 5,500 บาทต่อโปรแกรม จะเห็นได้ว่าผู้ใช้บริการพึงพอใจในราคาที่ต่ำที่สุด คือราคา 4,500 บาทต่อโปรแกรม ดังนั้นในการที่ผู้ประกอบการตั้งราคาต่ำทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาต้นทุนและการวางแผนอย่างแม่นยำ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ หากดำเนินงานไม่เป็นไปตามระบบอาจส่งผลเสียต่อธุรกิจได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องวางแผนงานอย่างรอบคอบนอกจากนี้โปรแกรมดังกล่าวสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายหรือลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นลงได้ก็จะทำให้ช่วยประหยัดต้นทุนได้ แต่หากโปรแกรมดังกล่าวไม่สามารถลดต้นทุนได้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการนำกลยุทธ์ในด้านอื่นมาใช้ร่วมด้วย โดยการให้บริการที่ดีกว่าผู้ประกอบการอื่นๆ และใส่ใจรายละเอียดผู้ใช้บริการ ด้วยการจดจำพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจหรือพึงพอใจ

#### 4. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. การศึกษาวิจัยครั้งต่อไปให้ศึกษาเพิ่มเติมต่อยอด จากค่าความสัมพันธ์เชิงสัมพันธ์ในสมการ (Conjoint Analysis) Pr3 และ Pr4 นำผลวิจัยที่ได้มาวิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นการส่งเสริมและเป็นแนวทางในพัฒนาธุรกิจฟิตเนสให้ยั่งยืน
2. การศึกษาครั้งต่อไปให้ทบทวน Pr1 และ P1 ว่าเหตุผลใดจึงมีค่าความสัมพันธ์เชิงสัมพันธ์ในสมการ (Conjoint Analysis) น้อย แล้วจะมีวิธีการใดในการเพิ่มค่าความสัมพันธ์หรือบทบาทของตัวแปรทั้งสอง กับอัตราประโยชน์รวมในธุรกิจนี้มากขึ้น
3. การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ได้เลือกกลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ในจังหวัด นครปฐมเท่านั้น ทำให้ผลที่ได้จากการศึกษานั้นอยู่ในขอบเขตที่จำกัด ดังนั้นหากผู้ที่มีความประสงค์จะดำเนินงานวิจัย ควรเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีความหลากหลายด้านพื้นที่มากกว่านี้



## รายการอ้างอิง

- Armstrong, Gary and kotler, Philip. (2003). "Marketing an introduction".
- Cranfield, John. (2010). "An assessment of consumer preference for fair trade coffee in Toronto and Vancouver." **Agribusiness** 26, 2: Abstract.
- Hea-Jin Lim and Seung-Hoon Yoo. (2014). "Train travel passenger's willingness to pay to off Set their CO2 emissions in Korea." Department of Energy Policy, Graduate School of Energy & Environment. Seoul National University of Science & Technology.
- Jiwoong Song, Taewon Jang and So Young Soln. (2009). "Conjoint analysis for IPTV service." Dept of Information and Industrial Engineering. Yonsei University.
- John A. Hornaday. (1982). "Research about Living Entrepreneurs," in **Encyclopedia of Entrepreneurship**, ed. Ken/Vesper, 26-27.
- Lancaster, K. J. (1971). **Consumer Demand: A New Approach**. New York.: Columbia.
- Philip Kotler. (2009). **Marketing Management**. New Jersey: Pearson Education.
- Schiffman, Leon G. and Leslie Lazer Karun. (1994). **Consumer behavior**. 5<sup>th</sup> ed. the Englewood Cliffs.
- Thomas N. Gilmore and Robert K. Kazanjian. (1989). "Clarifying Decision Making in High Growth Ventures: The Use of Responsibility Charting," **Journal of Business Venturing** (January): 71.
- Webster's New World College Dictionary. (2004). "Fifth Edition by Editors of Webster's New World College Dictionaries Hardcover".
- จิรวัดน์ ภูวกรกิจ. (2556). "การศึกษาความเต็มใจจ่ายของนิสิตหรือนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในธุรกิจ หอพักเขตเทศบาลเมืองนครปฐม ด้วยการวิเคราะห์คุณลักษณะองค์ประกอบร่วมของ ผลิตภัณฑ์." วิทยานิพนธ์ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- จิราภา พึ่งบางกรวย. (2550). **กลยุทธ์การตลาดของฟิตเนสเซ็นเตอร์ในประเทศไทย**. ม.ป.ท.
- ฉลองศรี พิมพ์สงพงค์. (2554) **การวางแผนและการพัฒนาตลาดการท่องเที่ยว**. กรุงเทพฯ: ม.ป.ท.
- ฉัตรชัย มะสุนส์. (2553). **การจัดการศูนย์สุขภาพ**. กรุงเทพฯ: เอกสารประกอบการสอนคณะ วิทยาการกีฬา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- เฉลิมลาภ ทองอาจ. (2554). **การวิจัยเอกสาร (Documentary Research)**. เข้าถึงเมื่อ 2 กุมภาพันธ์ 2557. เข้าถึงได้จาก <http://www.gotoknow.org/posts/423582>.
- ชาญชัย อาจจินดาสมาจาร. (2551). **หลักการตลาด**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ชุติมา โอภาสานนท์. (2543). **ก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการ**. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมและสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- ชูชัย สมितिไกร. (2554). **พฤติกรรมผู้บริโภค**. กรุงเทพฯ: วิ.พรินท์.
- ฉันทยาพร ศิริหล่อ. (2558). “ความเต็มใจจ่ายและความคาดหวังของลูกค้าในธุรกิจขายสินค้าแผนกเด็กอ่อนบนเว็บไซต์ออนไลน์.” วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปกร.
- นรินทร์ บุญอำพล. (2556). “การตั้งราคาของธุรกิจขนาดย่อยต่อแนวทางการประกอบการธุรกิจร้านค้าแฟสด.” วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปกร.
- นฤมล เจริญวงศ์. (2554). “ความเต็มใจจ่ายค่าเบี้ยประกันสุขภาพของราชการ.” ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์การพัฒนามนุษย์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- นลินี ชันทีวิทย์. (2547). “การศึกษาเปรียบเทียบความคาดหวังและแนวโน้มพฤติกรรมการตัดสินใจใช้บริการสถานบริการร่างกาย ในอาคารไอเอฟซีจี ทาวเวอร์ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่”.
- นิรุช อักษรพิมพ์. (2546). “การวิจัยเรื่องสภาพและความต้องการในการออกกำลังกายของสมาคมศูนย์นันทนาการชมรมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2545”.
- เบญจมาศ กลิ่นบำรุง. (2544). “การศึกษาพฤติกรรมสุขภาพของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ในวิทยาลัย สังกัดกรมอาชีวศึกษาในภาคใต้.” วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เบญจมาศ เจริญสุข. (2542). “ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยคัดสรรกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของประชาชนวัยกลางคน ในเขตเทศบาลเมืองเพชรบุรี.” วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (สาธารณสุขศาสตร์) สาขาวิชาเอกพยาบาลสาธารณสุข บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ไบโอดีลจิคคอลล คีอ็อก (Biological Clock). (2009). “คณะผู้ศึกษาในทางโภชนาการและอาหาร โรงพยาบาล LOMALINDA รัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา”.
- ปัทตดา ภริตารธรรม. (2555). **สุขภาพดี All in office การบริหารและวิธีปฏิบัติตนเพื่อสุขภาพชีวิตของวัยทำงาน**. กรุงเทพฯ สำนักพิมพ์แพรวธรรม - สำนักงานศึกษาธิการเขต เขตการศึกษา 12 จังหวัดชลบุรี รายงานการวิจัยเรื่องการออกกำลังกายในโรงงานอุตสาหกรรม.
- ประสพชัย พสุนนท์. (2555). **การวิจัยการตลาด**. กรุงเทพฯ: ท้อป.

- พงศธร ลิมนเวทย์สกุล. (2559). “การพัฒนาตัวบ่งชี้สมรรถนะหลักด้วยองค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะแรงงานในห่วงโซ่อุปทานธุรกิจการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ.”
- วิทยานิพนธ์ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- มไหศวรรย์ มัทธนาภิวัดน์. (2554). “ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อน้ำข้าวกล้องงอกของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร.” หลักสูตร เกษตรศาสตร์ มหาบัณฑิต สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- รุจิพจน์ อินทร์สุวรรณ. (2555). “ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการใช้บริการศูนย์ออกกำลังกายอนันต์ โกลด์ฟิตเนส ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพฯ.” วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ลลิตภรณ์ ปัทมดิลก. (2553). “กลยุทธ์ธุรกิจและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจออกกำลังกาย บริษัท ABC Fitness Center”.
- วรภพ ลิ้มสุวรรณ. (2556). “อิทธิพลของกิจกรรมทางการตลาดมุ่งเน้นลูกค้าและความพอใจคุณภาพของกลยุทธ์การแข่งขันที่มีผลกระทบต่อความภักดีของลูกค้าที่มาใช้บริการฟิตเนสเซนเตอร์ ในเขตบางแคกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- วรรณิ์ แกมเกต. (2555). **วิธีวิทยาการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์**. กรุงเทพฯ: ภาควิชาวิจัยและจิตวิทยาการศึกษา คณะครุศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วาสนา โฉมดี. (2550). “ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย”.
- วิเชียร วิทย์อุดม. (2555). **หลักการตลาด**. กรุงเทพฯ: ธนัชการพิมพ์.
- วิลาวรรณ นิลประเสริฐ และคณะ. (2553). “ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการออกกำลังกายของประชากรในค่ายธนระริชต์ กรณีศึกษา หมู่บ้านศร อำเภอบางบาลบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์”.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2538). **พฤติกรรมผู้บริโภค**. กรุงเทพฯ: วิสิทธ์พัฒนพัฒนา.
- สุกัญญา ดอกพุดม (2546). “ทัศนคติของผู้ที่นิยมการออกกำลังกายในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีผลต่อการใช้บริการสถานบริหารร่างกาย (Fitness Center).” สารนิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542). **ครบเครื่องเรื่องการสื่อสารการตลาด**. กรุงเทพฯ: วิสิทธ์วัฒนา.
- อมรากลุ อินโอชานนท์. (2551). **ทำไมธุรกิจฟิตเนสจึงเฟื่องฟู**. กรุงเทพฯ: ชานเมืองการพิมพ์.
- อำนาจ ธีระวนิช. (2549). **ผู้ประกอบการ**. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ มาเธอร์ บอส แพคเก็จจิ้ง จำกัด.









**แบบสอบถามเพื่อการวิจัย**  
**ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส**  
**ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม**

**วัตถุประสงค์**

1. เพื่อศึกษาถึงความสำคัญของคุณลักษณะที่ส่งผลกระทบต่อความเต็มใจใช้บริการฟิตเนส
2. เพื่อวิเคราะห์มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้ซื้อโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส

**คำชี้แจง**

1. แบบสอบถามชุดนี้มีทั้งหมด 4 ส่วนดังนี้
  - ส่วนที่ 1. ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม
  - ส่วนที่ 2. ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนส
  - ส่วนที่ 3. ข้อมูลเกี่ยวกับชุดคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการ ฟังพอใจ
  - ส่วนที่ 4. ข้อเสนอแนะหรือคำแนะนำเพิ่มเติมเกี่ยวกับโปรแกรมการออกกำลังกายของสถานบริการฟิตเนสแห่งนี้
2. ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน ที่ให้ความกรุณาในการตอบแบบสอบถาม เป็นอย่างดี และข้อมูลที่คุณตอบแบบสอบถามให้ความกรุณาตอบนั้น ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลไว้เป็นความลับ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงใน  ในข้อที่ตรงกับคุณมากที่สุด

1. เพศ

ชาย  หญิง

2. สถานะภาพ

โสด  สมรส  แยกกันอยู่/หย่าร้าง

3. อายุ

ต่ำกว่า 20 ปี  31 - 35 ปี  46 - 50 ปี  
 21 - 25 ปี  36 - 40 ปี  51 ปีขึ้นไป  
 26 - 30 ปี  40 - 45 ปี

4. ระดับการศึกษา

มัธยมศึกษาตอนต้น  ปริญญาตรี  
 มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.  สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพ

นักเรียน/นักศึกษา  พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
 ข้าราชการ  ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย  
 พนักงานบริษัทเอกชน  อื่นๆ กรุณาระบุ.....

6. รายได้ต่อเดือน

ต่ำกว่า 15,000 บาท  25,001 - 30,000 บาท  
 15,001 - 20,000 บาท  30,001 - 35,000 บาท  
 20,001 - 25,000 บาท  มากกว่า 35,001 บาทขึ้นไป

7. ที่อยู่ปัจจุบัน

เขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม  
 เขตอำเภออื่นๆ จังหวัดนครปฐม  
 อำเภอสามพราน  อำเภอดอนตูม  อำเภอนครชัยศรี  
 อำเภอพุทธมณฑล  อำเภอบางเลน  อำเภอกำแพงแสน  
 กรุงเทพมหานคร/ปริมณฑล  อื่นๆโปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนส

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงใน  ในข้อที่ตรงกับคุณมากที่สุด

8. คุณออกกำลังกายที่ฟิตเนสกี่ครั้งต่อสัปดาห์
- 1 – 2 ครั้ง/สัปดาห์       5 – 6 ครั้ง/สัปดาห์
- 3 – 4 ครั้ง/สัปดาห์       มากกว่า 6 ครั้ง/สัปดาห์
9. ค่าใช้จ่ายในการใช้ซื้อโปรแกรมออกกำลังกายของคุณโดยเฉลี่ยต่อครั้ง
- ต่ำกว่า 400 บาท       501 – 550 บาท
- 401 – 450 บาท       551 – 600 บาท
- 451 – 500 บาท       มากกว่า 601 บาทขึ้นไป
10. ราคาที่คุณยินดีจ่ายในการซื้อโปรแกรมออกกำลังกายโดยเฉลี่ยต่อครั้ง
- ต่ำกว่า 400 บาท/ครั้ง       501 – 550 บาท/ครั้ง
- 401 – 450 บาท/ครั้ง       551 – 600 บาท/ครั้ง
- 451 – 500 บาท/ครั้ง       มากกว่า 601 บาทขึ้นไป
11. โดยปกติคุณจะใช้บริการฟิตเนสช่วงเวลาใดมากที่สุด
- 9.00 – 12.00 น.       18.01 – 21.00 น.
- 12.01 – 15.00 น.       21.01 – 24.00 น.
- 15.01 – 18.00 น.
12. โดยปกติคุณจะใช้เวลาในการใช้บริการฟิตเนสครั้งละประมาณกี่นาที
- น้อยกว่า 45 นาที       ครั้งละ 1.30 ชั่วโมง
- ครั้งละ 1 ชั่วโมง       ครั้งละ 2 ชั่วโมงขึ้นไป
13. คุณชอบใช้เครื่องออกกำลังกายประเภทใดมากที่สุด
- ลู่วิ่ง       สปินไบค์
- จักรยานเอนปั่น/นั่งปั่น       บาร์เบล
- สกายวอค       สมิท
14. คุณชอบเวทเทรนนิ่งประเภทใด
- ฟรีเวท
- แมทชีนเวท
- บอดี้เวท

15. แรงจูงใจในการมาใช้บริการฟิตเนสของคุณ คือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> เพื่อให้สุขภาพแข็งแรง   | <input type="checkbox"/> เพื่อลดการเสี่ยงต่อโรคต่างๆ               |
| <input type="checkbox"/> เพื่อการลดน้ำหนัก       | <input type="checkbox"/> เพื่อออกกำลังกายโดยทั่วไป                 |
| <input type="checkbox"/> เพื่อการกระชับสัดส่วน   | <input type="checkbox"/> ต้องการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ               |
| <input type="checkbox"/> เพื่อการสร้างกล้ามเนื้อ | <input type="checkbox"/> ได้แรงบันดาลใจมาจากดารา นักแสดงที่ชื่นชอบ |
16. สาเหตุใดคุณจึงเลือกใช้บริการฟิตเนสแห่งนี้ คือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- สะดวกต่อการเดินทาง
  - อุปกรณ์เครื่องออกกำลังกายครบครันและมีคุณภาพ
  - มีพนักงานให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการใช้อุปกรณ์
  - เวลาเปิด - ปิด สะดวกต่อการใช้บริการ
  - อยากรทดลองใช้บริการครั้งแรก
  - อื่นๆ โปรดระบุ.....
17. หากคุณไม่ได้มาใช้บริการฟิตเนสคุณจะไปออกกำลังกายที่ใด
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> สวนสาธารณะ         | <input type="checkbox"/> สนามกีฬาของเทศบาล  |
| <input type="checkbox"/> สนามฟุตบอล         | <input type="checkbox"/> ไม่ออกกำลังกายเลย  |
| <input type="checkbox"/> ออกกำลังกายที่บ้าน | <input type="checkbox"/> อื่นๆโปรดระบุ..... |
18. คุณมักใช้บริการกับเทรนเนอร์คนเดิมทุกครั้งที่มาใช้บริการฟิตเนส
- |                              |                                 |
|------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ใช่ | <input type="checkbox"/> ไม่ใช่ |
|------------------------------|---------------------------------|
19. บรรยากาศในการเล่นฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่
- |                             |                                |
|-----------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มี | <input type="checkbox"/> ไม่มี |
|-----------------------------|--------------------------------|
20. บรรยากาศในการเล่นฟิตเนสคุณชอบแบบใดมากที่สุด
- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> เงียบๆ ไม่มีเสียงเพลง | <input type="checkbox"/> เปิดเพลงเสียงดังปานกลาง |
| <input type="checkbox"/> เปิดเพลงเบาๆ          | <input type="checkbox"/> เปิดเพลงเสียงดังๆ       |
21. เครื่องมือและอุปกรณ์ในสถานที่ฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครสมาชิก
- |                             |                                |
|-----------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มี | <input type="checkbox"/> ไม่มี |
|-----------------------------|--------------------------------|
22. ความสวยงามหรือการตกแต่งพื้นที่ของฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก
- |                             |                                |
|-----------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มี | <input type="checkbox"/> ไม่มี |
|-----------------------------|--------------------------------|
23. โปรแกรมชั้นของฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก
- |                             |                                |
|-----------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มี | <input type="checkbox"/> ไม่มี |
|-----------------------------|--------------------------------|

24. คุณมาใช้บริการฟิตเนสครั้งแรกด้วยเหตุใด
- เริ่มรู้สึกตัวเองไม่แข็งแรง
  - เป็นคำสั่งจากแพทย์
  - เกิดแรงบันดาลใจจากดารา/นักแสดง
  - เกิดแรงกระตุ้นของบทความผ่านสื่อต่างๆ
  - ต้องการสร้างภาพลักษณ์ให้กับตัวเอง
  - อื่นๆ.....
25. เพราะเหตุใดคุณจึงกลับมาใช้บริการฟิตเนสแห่งนี้อีกครั้ง
- ฟิตเนสให้บริการตรงเป้าหมายตามความต้องการของลูกค้า
  - เครื่องมือและอุปกรณ์ของฟิตเนสมีคุณภาพ
  - พนักงานให้บริการและให้คำแนะนำอย่างทั่วถึง
  - สถานที่ตั้งสะดวกต่อการใช้บริการ
26. คุณรู้จักฟิตเนสแห่งนี้จากที่ใด
- เฟสบุ๊ก/สื่อออนไลน์
  - จากใบปลิว
  - ป้ายโฆษณา
  - พบด้วยตนเอง
  - จากเพื่อน/คนรู้จัก
  - อื่นๆโปรดระบุ.....
27. คุณแนะนำสถานบริการฟิตเนสแห่งนี้ให้กับผู้อื่น
- ใช่
  - ไม่ใช่





### ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการพึงพอใจ

**คำชี้แจง** จากชุดคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายมีทั้งหมด 16 ชนิด มีลักษณะที่แตกต่างกัน กรุณาเรียงลำดับความพึงพอใจของท่านจากลำดับที่ 1-16 โดยชุดคุณลักษณะประกอบไปด้วย เวลา โปรแกรมการออกกำลังกาย อาหารคลีน คู่มือการออกกำลังกาย ด้านราคาต่อโปรแกรม โปรแกรมละ 10 ครั้ง โดยส่งผลถึงราคาที่ท่านพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ

**คำอธิบาย โปรแกรมลดน้ำหนัก** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญดูแลอย่างใกล้ชิด โดยเน้นการลดน้ำหนักเป็นหลัก โดยควบคู่กับการทานอาหารถูกวิธี เพื่อการลดน้ำหนัก กระชับสัดส่วนเพื่อรูปร่างที่สมส่วน

**โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญควบคุมและแนะนำการออกกำลังกายตลอดโปรแกรม เพื่อให้การออกกำลังกายมีประสิทธิภาพ โดยเน้นการสร้างกล้ามเนื้อเป็นหลัก

**โปรแกรมเดินซุมบ้า** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญ ออกแบบท่าเดินแอโรบิกสไตร์ละตินผสมผสานท่าเดินตามสไตร์ละติน-อเมริกา ระบายเหงื่อ แอโรบิก และฮิปฮอปเข้าด้วยกัน

**โปรแกรมมวยไทย** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญด้านการต่อยมวยโดยเฉพาะ โดยเน้นศิลปะการป้องกันตัว สร้างความแข็งแรงให้กับร่างกายและการต่อสู้เพื่อป้องกันตัวเองเป็นหลัก

#### ตัวอย่าง

ชุดคุณลักษณะ	เวลา	โปรแกรมออกกำลังกาย	อาหารคลีน	คู่มือออกกำลังกาย	ด้านราคาต่อโปรแกรม โปรแกรมละ 10 ครั้ง	ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ
1	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	8
2	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	11
3	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	10
4	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	12
5	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,000	5
6	16.00-20.00	เดินซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,000	3
7	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	1
8	10.00-16.00	เดินซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	4,500	16
9	16.00-20.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	2
10	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	4
11	10.00-16.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	14
12	10.00-16.00	เดินซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	13
13	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	4,500	15
14	16.00-20.00	เดินซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	6
15	16.00-20.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	7
16	10.00-16.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	9

☛ คำถามอยู่หน้าถัดไป ☛

### ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการพึงพอใจ

**คำชี้แจง** จากชุดคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายมีทั้งหมด 16 ชนิด มีลักษณะที่แตกต่างกัน กรุณาเรียงลำดับความพึงพอใจของท่านจากลำดับที่ 1-16 โดยชุดคุณลักษณะประกอบไปด้วย เวลา โปรแกรมการออกกำลังกาย อาหารคลีน คู่มือการออกกำลังกาย ด้านราคาต่อโปรแกรม โปรแกรมละ 10 ครั้ง โดยส่งผลถึงราคาที่ท่านพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ

**คำอธิบาย โปรแกรมลดน้ำหนัก** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญดูแลอย่างใกล้ชิด โดยเน้นการลดน้ำหนักเป็นหลัก โดยควบคู่กับการทานอาหารถูกวิธี เพื่อการลดน้ำหนัก กระชับสัดส่วนเพื่อรูปร่างที่สมส่วน

**โปรแกรมเวทเทรนนิ่ง** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญควบคุมและแนะนำการออกกำลังกายตลอดโปรแกรม เพื่อให้การออกกำลังกายมีประสิทธิภาพ โดยเน้นการสร้างกล้ามเนื้อเป็นหลัก

**โปรแกรมเต้นซุมบ้า** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญ ออกแบบท่าเต้นแอโรบิกสไตล์ละติน ผสมผสานท่าเต้นตามสไตล์ละติน-อเมริกา ระบายเหงื่อ แอโรบิก และฮิปฮอปเข้าด้วยกัน

**โปรแกรมมวยไทย** คือ การออกกำลังกายโดยมีผู้เชี่ยวชาญด้านการต่อยมวยโดยเฉพาะ โดยเน้นศิลปะการป้องกันตัว สร้างความแข็งแรงให้กับร่างกายและการต่อสู้เพื่อป้องกันตัวเองเป็นหลัก

#### ตัวอย่าง

ชุดคุณลักษณะ	เวลา	โปรแกรมออกกำลังกาย	อาหารคลีน	คู่มือออกกำลังกาย	ด้านราคาต่อโปรแกรมโปรแกรมละ 10 ครั้ง	ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ
1	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	
2	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	
3	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	
4	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	
5	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,000	
6	16.00-20.00	เต้นซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,000	
7	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	
8	10.00-16.00	เต้นซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	4,500	
9	16.00-20.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	
10	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	
11	10.00-16.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	
12	10.00-16.00	เต้นซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	
13	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	4,500	
14	16.00-20.00	เต้นซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	
15	16.00-20.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	
16	10.00-16.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

คำชี้แจง โปรดเติมข้อเสนอแนะหรือคำแนะนำเพิ่มเติมเกี่ยวกับโปรแกรมการออกกำลังกายของ  
สถานบริการฟิตเนสแห่งนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้







แบบตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัยของผู้เชี่ยวชาญ  
 การหาค่าดัชนีความสอดคล้องของวัตถุประสงค์ (IOC)  
 งานวิจัยเรื่อง การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส  
 ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม

**คำชี้แจง**

1. แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมของคุณลักษณะผู้ซื้อโปรแกรมออกกำลังกายฟิตเนส โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint analysis)
2. ผู้วิจัยได้แบ่งชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกาย โดยประกอบด้วยเวลา, โปรแกรมออกกำลังกาย, อาหารคลีน, คู่มือออกกำลังกาย, ด้านราคาต่อโปรแกรม โปรแกรมละ 10 ครั้ง เป็นต้น
3. ขอความอนุเคราะห์จากท่านผู้เชี่ยวชาญ โปรดแสดงความคิดเห็นของท่านที่มีต่อชุดคุณลักษณะผู้ซื้อโปรแกรมออกกำลังกายฟิตเนส โดยใส่เครื่องหมาย (✓) ลงในช่องความคิดเห็นของท่านพร้อมเขียนข้อเสนอแนะ เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไข

นางสาว น้ำฝน แยมร่วมญาติ  
 ผู้วิจัย



ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของโปรแกรมการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการพึงพอใจ

ชุดคุณลักษณะโปรแกรมการออกกำลังกาย								
ชุดคุณลักษณะ	เวลา	โปรแกรมการออกกำลังกาย	อาหารคลีน	คู่มือออกกำลังกาย	ด้านราคาต่อโปรแกรมโปรแกรมละ 10 ครั้ง	ผู้ทรงคุณวุฒิ		
						ไม่เหมาะสม	ไม่แน่ใจ	เหมาะสม
1	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	+1	+1	+1
2	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	+1	+1	+0
3	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	+1	+1	+1
4	10.00-16.00	ลดน้ำหนัก	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,000	+0	+1	+1
5	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,000	+1	+1	+1
6	16.00-20.00	เต้นซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,000	+1	+1	+1
7	16.00-20.00	ลดน้ำหนัก	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,500	+1	+1	+1
8	10.00-16.00	เต้นซุมบ้า	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	4,500	+1	+1	+1
9	16.00-20.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	+1	+1	+1
10	16.00-20.00	เวทเทรนนิ่ง	ชุดสำเร็จ	ไม่มีคู่มือ	5,500	+1	+1	+0
11	10.00-16.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	+1	+1	+1
12	10.00-16.00	เต้นซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	+1	+1	+1
13	10.00-16.00	เวทเทรนนิ่ง	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	4,500	+1	+1	+1
14	16.00-20.00	เต้นซุมบ้า	เลือกสั่ง	มีคู่มือ	5,500	+0	+1	+1
15	16.00-20.00	มวยไทย	เลือกสั่ง	ไม่มีคู่มือ	5,000	+1	+1	+1
16	10.00-16.00	มวยไทย	ชุดสำเร็จ	มีคู่มือ	5,500	+1	+1	+1

ข้อเสนอแนะหรือคำแนะนำเพิ่มเติมเกี่ยวกับโปรแกรมการออกกำลังกาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณที่สละเวลาในการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือวิจัยในครั้งนี้



ภาคผนวก ค

ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

### ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ตารางแสดงค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ตอนที่ 1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อที่	รายการของความคิดเห็น	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ค่า IOC	แปลผล
		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
1.	เพศ	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
2.	สถานะภาพ	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
3.	อายุ	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
4.	ระดับการศึกษา	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
5.	อาชีพ	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
6.	รายได้ต่อเดือน	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
7.	ที่อยู่ปัจจุบัน	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง

ตอนที่ 2. ข้อมูลเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนส

ข้อที่	รายการของความคิดเห็น	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ค่า IOC	แปลผล
		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
8.	คุณออกกำลังกายที่ฟิตเนสกี่ครั้งต่อสัปดาห์	+1	+0	+1	0.67	สอดคล้อง
9.	ค่าใช้จ่ายในการซื้อโปรแกรมออกกำลังกายของคุณโดยเฉลี่ยต่อครั้ง	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
10.	ราคาที่คุณยินดีจ่ายซื้อโปรแกรมออกกำลังกายต่อครั้ง	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
11.	โดยปกติคุณจะใช้บริการฟิตเนสช่วงเวลาใดมากที่สุด	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
12.	ปกติคุณจะใช้เวลาในการใช้บริการฟิตเนสครั้งละประมาณกี่นาที	+1	+0	+1	0.67	สอดคล้อง
13.	คุณชอบใช้เครื่องออกกำลังกายประเภทใดมากที่สุด	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
14.	คุณชอบเล่นเวทเทรนนิ่งประเภทใด	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
15.	แรงจูงใจในการมาใช้บริการฟิตเนสของคุณ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง

ข้อที่	รายการของความคิดเห็น	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ			ค่า IOC	แปลผล
		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
16.	เหตุใดคุณจึงเลือกใช้บริการฟิตเนส แห่งนี้ (ตอบได้มากกว่า1 ข้อ)	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
17.	หากคุณไม่ได้มาใช้บริการฟิตเนสคุณ จะเลือกไปออกกำลังกายที่ใด	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
18.	คุณมักใช้บริการกับเทรนเนอร์คนเดิม ทุกครั้งที่มาใช้บริการฟิตเนส	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
19.	บรรยากาศในการเล่นฟิตเนสมีผลต่อ การตัดสินใจซื้อหรือไม่	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
20.	บรรยากาศในการเล่นฟิตเนสคุณชอบ แบบใดมากที่สุด	+0	+1	+1	0.67	สอดคล้อง
21.	เครื่องมือและอุปกรณ์ในฟิตเนสมีผลต่อ การตัดสินใจในการสมัครสมาชิก	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
22.	ความสวยงามหรือการตกแต่งพื้นที่ของ ฟิตเนสมีผลต่อการตัดสินใจสมัครสมาชิก	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
23.	โปรโมชั่นของฟิตเนสมีผลต่อการ ตัดสินใจสมัครสมาชิก	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
24.	คุณมาใช้บริการฟิตเนสครั้งแรกด้วย เหตุผลใด	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
25.	เพราะเหตุใดคุณจึงกลับมาใช้บริการฟิต เนสแห่งนี้อีกครั้ง	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
26.	คุณรู้จักฟิตเนสแห่งนี้จากที่ใด	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง
27.	คุณแนะนำสถานบริการฟิตเนสแห่งนี้ ให้กับผู้อื่น	+1	+1	+1	1.00	สอดคล้อง





### แนวคำถามการสัมภาษณ์เชิงลึก

เรื่อง การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส  
ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม



#### คำชี้แจง

แนวคำถามในการสัมภาษณ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาคุณลักษณะผู้ซื้อโปรแกรมออกกำลังกายฟิตเนส โดยผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มผู้ให้ข้อมูลออกเป็น 4 กลุ่ม โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการ เทรนเนอร์ และผู้ใช้บริการ

คำตอบของท่านเป็นประโยชน์ต่อการศึกษา ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริงและครบทุกคำถาม ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นั้นจะนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น ไม่มีการอ้างอิงถึงชื่อผู้ตอบแบบสอบถาม และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้กรุณาให้ความร่วมมือในการศึกษาครั้งนี้

นางสาว น้ำฝน แยมร่วมญาติ

ผู้วิจัย



### แนวคำถามการสัมภาษณ์

1. ในมุมมองของท่านมีความประสงค์ต้องการใช้บริการฟิตเนสเพื่อออกกำลังกายในช่วงเวลาใด
2. ในมุมมองของท่านชื่นชอบบรรยากาศในสถานที่ฟิตเนสเพื่อการออกกำลังกายแบบใด
3. สำหรับคู่มือการออกกำลังกายในมุมมองของท่านควรมีข้อมูลประเภทใดบ้าง
4. การทานอาหารเพื่อสุขภาพในมุมมองของท่านควรทานอาหารประเภทใด
5. อาหารคลีนเป็นอีกทางเลือกสำหรับอาหารเพื่อสุขภาพในมุมมองของท่านชื่อชอบการทานอาหารคลีนแบบใด
6. หากอาหารคลีนมีหลากหลายเมนูให้ท่านเลือกในมุมมองของท่านคิดเห็นอย่างไร
7. บุคลากรที่ปฏิบัติงานในส่วนของเทรนเนอร์ในมุมมองของท่านควรมีความรู้ในเรื่องใด
8. บุคลากรที่ปฏิบัติงานในส่วนของเทรนเนอร์ในมุมมองของท่านควรมีลักษณะแบบใด
9. ด้านราคาต่อโปรแกรมการออกกำลังกายในมุมมองของท่านราคาต่อโปรแกรมควรเป็นเช่นไร
10. หากจบโปรแกรมการออกกำลังกายในมุมมองของท่านควรเป็นอย่างไร





ภาคผนวก จ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญประเมินความสอดคล้องของเครื่องมือวิจัย

## รายชื่อผู้เชี่ยวชาญประเมินความสอดคล้องของเครื่องมือวิจัย

ลำดับที่	รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ	ตำแหน่ง	มหาวิทยาลัย
1.	อาจารย์ ดร.จิตพนธ์ ชุมเกตุ	ผู้ช่วยคณะบดีฝ่าย สารสนเทศและการสื่อสาร	มหาวิทยาลัยศิลปากร
2.	อาจารย์ สุรพงษ์ พิไชยแพทย์	อาจารย์ประจำสาขา รัฐประศาสนศาสตร์ คณะวิทยาการจัดการ	มหาวิทยาลัยศิลปากร
3.	ดร. พงศธร ลิมนเวทยสกุล	ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการ ด้านธุรกิจ	ธุรกิจส่วนตัว





ภาคผนวก จ  
หนังสือขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ

## หนังสือขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ



## บันทึกข้อความ

ส่วนงาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โทร. 032-594031

ที่ /2560

วันที่ 16 มีนาคม 2560

เรื่อง ขอเชิญผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน อาจารย์ ดร.จิตพนธ์ ชุมเกต

ด้วยนางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ รหัสนักศึกษา 58602390 นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ กำลังดำเนินการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนสในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม” มีความประสงค์จะขอเรียนเชิญท่านในฐานะผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจเครื่องมือวิจัย เพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์ ในกรณีนี้ จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดเป็นผู้ตรวจเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษารายดังกล่าวด้วย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มัลลิกา ศิริพิศ)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ

## หนังสือขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ



## บันทึกข้อความ

ส่วนงาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โทร. 032-594031

ที่ /2560

วันที่ 16 มีนาคม 2560

เรื่อง ขอเชิญผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน อาจารย์สุรภัทร พิไชยแพทย์

ด้วยนางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ รหัสนักศึกษา 58602390 นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา  
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ กำลังดำเนินการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การศึกษา  
ความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนสในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัด  
นครปฐม” มีความประสงค์จะขอเรียนเชิญท่านในฐานะผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจเครื่องมือวิจัย เพื่อประกอบการ  
ทำวิทยานิพนธ์ ในกรณีนี้ จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดเป็นผู้ตรวจเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษาราย  
ดังกล่าวด้วย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มัลลิกา ศิริพิศ)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ



## หนังสือขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ

ที่ ศธ 6818.1/ 0810



คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
เลขที่ 1 หมู่ที่ 3 ตำบลสามพระยา  
อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี 76120

16 มีนาคม 2560

เรื่อง ขอเชิญผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน ดร.พงศธร ลิมนเวทย์สกุล

ด้วยนางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ รหัสนักศึกษา 58602390 นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ กำลังดำเนินการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การศึกษาความเต็มใจจ่ายโปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนสในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม” มีความประสงค์จะขอเรียนเชิญท่านในฐานะผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจเครื่องมือวิจัย เพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์

ในการนี้ คณะฯ จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดเป็นผู้ตรวจเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษารายดังกล่าว ทั้งนี้รายละเอียดเพิ่มเติม คณะฯ ขออนุญาตให้นางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ หมายเลขโทรศัพท์ 08-2777-7125 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ ทั้งนี้ คณะฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจักได้รับความอนุเคราะห์จากท่าน และขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มัลลิกา สิริพิศ)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ

ปฏิบัติราชการแทนคณบดีคณะวิทยาการจัดการ

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร


โทร.0-3259-4031

โทรสาร.0-3259-4023



ภาคผนวก ข  
หนังสือขอความอนุเคราะห์ผู้ประกอบการฟิตเนสเซ็นเตอร์

## หนังสือขอความอนุเคราะห์ผู้ประกอบการฟิตเนสเซนเตอร์



ที่ ศธ 6818.1/ 0809

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
เลขที่ 1 หมู่ที่ 3 ตำบลสามพระยา  
อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี 76120

16 มีนาคม 2560

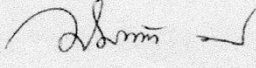
เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูล  
เรียน ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทฟิตเนส

ด้วย นางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ รหัสนักศึกษา 58602390 นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจ  
มหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการทำวิจัย เรื่อง "การศึกษาความเต็มใจจ่าย  
โปรแกรมการออกกำลังกายของธุรกิจประเภทฟิตเนส ในเขตเทศบาลนครนครปฐม จังหวัดนครปฐม" มีความประสงค์  
ขอเข้าสัมภาษณ์ท่าน ขอถ่ายภาพ และขอข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจฟิตเนส ระหว่างเดือนมีนาคม ถึง เดือนพฤษภาคม  
พ.ศ. 2560 เพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์

ในการนี้ คณะฯ จึงขอความอนุเคราะห์จากท่าน และขออนุญาตให้นางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ  
หมายเลขโทรศัพท์ 08-2777-7125 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ ทั้งนี้ คณะฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับ  
ความอนุเคราะห์จากท่าน และขอพระคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มัลลิกา สิริพิศ)  
รองคณบดีฝ่ายวิชาการ  
ปฏิบัติราชการแทนคณบดีคณะวิทยาการจัดการ

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
โทร. 032-594-031  
โทรสาร. 032-594-023

อนุทิน 10/10/60

อ.ว. 10/10/60

10/10/60

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาวน้ำฝน แยมร่วมญาติ
วัน เดือน ปี เกิด	21 กรกฎาคม 2533
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษา	พ.ศ.2553 สำเร็จการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว (การโรงแรม) วิทยาลัยอาชีวศึกษานครปฐม พ.ศ.2556 สำเร็จการศึกษาปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ (ธุรกิจการบิน) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต พ.ศ.2558 สำเร็จการศึกษาปริญญาบริหารมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ที่อยู่ปัจจุบัน	479/146 ถนนทหารบก ตำบลบ่อพลับ อำเภอบางแพ้ว จังหวัด นครปฐม 73000

