

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักรักให้เช่า
ในซอยสุขุมวิท 1

สารนิพนธ์
ของ
ตุลิตา นิพนธ์เจริญศรี

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
พฤษภาคม 2551

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักรักให้เช่า
ในซอยสุขุมวิท 1

สารนิพนธ์
ของ
ตุลิตา นิพนธ์เจริญศรี

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
พฤษภาคม 2551
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า
ในซอยสุขุมวิท 1

สารนิพนธ์
ของ
ตุลิตา นิพนธ์เจริญศรี

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
พฤษภาคม 2551

ตุลิตา นิพนธ์เจริญศรี. (2551). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่าใน

ซอยสุขุมวิท 1. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : อาจารย์ ดร. รัชพงษ์

วงศาโรจน์.

การวิจัยครั้งนี้ มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพิจารณาเช่าห้องพักของผู้พักอาศัยบริเวณถนนสุขุมวิท ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการให้บริการ แนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตของผู้เช่าห้องพักบริเวณถนนสุขุมวิท และศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดและด้านการเงินของโครงการ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาในการตัดสินใจลงทุน กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ลูกค้ายาต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ จำนวน 246 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ค่าที่เพื่อทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของประชากร 2 กลุ่ม การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวเพื่อทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของประชากรที่มากกว่า 2 กลุ่ม การวิเคราะห์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 30-39 ปี เชื้อชาติตะวันตกกลาง นับถือศาสนาคริสต์ เดินทางมาโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์เพื่อรับการรักษา โดยปัจจุบันพักอาศัยในห้องพักแบบสตูดิโอ ระยะเวลาพักอาศัยเฉลี่ย 10 วัน โดยจ่ายค่าห้องพักเฉลี่ย 2,523.07 บาท ทำการจองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต และประทับใจในด้านทำเลที่ตั้งจากการบริการของที่พักในปัจจุบันมากที่สุด และยังพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งมากที่สุดในการพิจารณาเลือกเช่าห้องพัก รองลงมา คือ ด้านราคา ด้านพนักงานให้บริการ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านความปลอดภัย ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านลักษณะกายภาพ ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed ในระดับสูงที่สุด

ผู้เช่าห้องพักที่มีอายุ เชื้อชาติ ศาสนา เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ประเภทห้องพักในปัจจุบัน ค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน ช่องทางในการติดต่อการจองห้องพัก และแตกต่างกัน มีแนวโน้มในการเช่าห้องพักแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ปัจจัยด้านราคาและปัจจัยด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และปัจจัยด้านราคาและปัจจัยด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Suite ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า ในซอยสุขุมวิท 1 มีระยะเวลาคืนทุน 7 ปี 5 เดือน 10 วัน ซึ่งเร็วกว่าอายุโครงการ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 2,927,903.18 บาท ให้อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 15.99 % และมีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.36 เท่า ดังนั้นโครงการนี้ จึงเหมาะสมที่จะลงทุน เนื่องจากมีค่าประเมินทางการเงินในทางบวก

THE FEASIBILITY STUDY FOR INVESTMENT
IN GUESTHOUSE BUSINESS
IN SUKHUMVIT SOI 1

AN ABSTRACT
BY
TUSITA NIPONCHAROENSRI

Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Master of Business Administration in Management
at Srinakharinwirot University
May 2008

Tusita Niponcharoensri (2008). *The Feasibility Study for Investment in Guesthouse business in Sukhumvit soi 1*. Master's Project, M.B.A. (Management). Bangkok: Graduate School, Srinakharinwirot University, Project Advisor : Dr. Rugphong Wongsaroj.

This research is designed to study about the factors which affect in decision making for choosing the accommodation in Sukhumvit area, such as location, physical evidence, facilities, price, people, safety and process. The tendency in decision making for renting the accommodation needs a study for marketing and finance possibilities in order to consider for the investment. The sampling group is 246 foreigner customer of Bumrungrad Hospital. Questionnaire is used as tool to collect data, statistical analyses are used in a form of percentage, means, standard deviation, t-test, one-way ANOVA, Pearson Product Moment Correlation Coefficient and Financial Feasibility Analysis.

The results of this study are as follows:

Most respondents are middle-east male, between 30-39 years old, with Christ religion and come to Bumrungrad Hospital to get a treatment. They stay in studio room average for 10 days. The average room rate is 2,523.07฿ per night, by booking the room via internet. They impress in location factor at most. To make a decision for choosing the accommodation, the respondents pay most attention in the following important factors; location, price, people, facilities, safety, process and physical evidence. Besides, the respondents prefer to rent Double Bed the most.

The residents with different in gender, nationality, religion, reason to come to Bumrungrad Hospital, type of current rental room, reservation channel and stay length have different tendency of renting the room in the future at statistical significance level of 0.05.

The factors of price and people are correlated with the tendency of renting Twin Bed in the future at level 0.01. The factors of price and process are also correlated with the tendency of renting Suite in the future at level 0.01.

The Payback Period of this project is by 7 years 5 month and 10 days, the net present value is 2,927,903.18 ฿ which offering interest rate of return (IRR) yield at 15.99 % that is higher than expected target. The ratio of benefit per cost is 1.36 times. The conclusion gives a positive evaluation; this project is worth for investment.

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จได้ด้วยความกรุณาของอาจารย์ ดร. รัชพงศ์ วงศาโรจน์ ที่ให้เกียรติรับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ โดยให้คำแนะนำ ข้อเสนอแนะ ตลอดจนตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยดีตลอดมา ทั้งนี้ รวมถึง รองศาสตราจารย์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และ รองศาสตราจารย์ สุพาดา สิริกุตตา คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ที่ได้ให้ความกรุณาตรวจสอบ เสนอแนะความคิดเห็นจนกระทั่งได้เป็นสารนิพนธ์ฉบับสมบูรณ์นี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านด้วยความเคารพอย่างสูง

ขอขอบพระคุณ คณาจารย์โครงการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตทุกท่าน ที่ได้ให้กรุณาให้ความรู้ทั้งในทางทฤษฎี รวมถึงการประยุกต์ใช้ในทางปฏิบัติ และขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่โครงการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตทุกท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือ และอำนวยความสะดวกเป็นอย่างดีตลอดระยะเวลาการศึกษาของผู้วิจัย

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ และเพื่อน ๆ ที่ได้ให้กำลังใจ และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่ให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดีตลอดระยะเวลาการทำสารนิพนธ์ จนกระทั่งเสร็จสิ้นด้วยความเรียบร้อย

ตุลิตา นิพนธ์เจริญศรี

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	3
ความสำคัญของการวิจัย.....	3
ขอบเขตของการวิจัย.....	3
ตัวแปรที่ศึกษา.....	4
ขอบเขตการศึกษาความเป็นไปได้	6
นิยามศัพท์เฉพาะ	7
กรอบแนวคิดในการวิจัย	8
สมมติฐานการวิจัย.....	11
ข้อตกลงเบื้องต้นในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้เชิงการเงิน.....	11
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
ความหมายและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็น	13
แนวคิดและทฤษฎีด้านการให้บริการ.....	16
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ.....	24
การประมาณการด้านการเงิน.....	26
แนวคิดการจัดทำโครงการห้องพักรักษาตัวในลักษณะโรงแรมขนาดเล็ก.....	36
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	40
3 วิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า	
กำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....	47
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า.....	48
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	53
การจัดทำและการวิเคราะห์ข้อมูล.....	53
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน.....	60
เกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุน.....	65
เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงิน.....	65

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	
สัญลักษณ์ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	68
การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	68
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	69
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	
สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า.....	152
สรุปผลการศึกษาค้นคว้า.....	156
อภิปรายผล.....	161
ข้อเสนอแนะ.....	166
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป.....	167
บรรณานุกรม.....	168
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย	172
ภาคผนวก ข หนังสือขอเชิญผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม	177
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์.....	180

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 รายละเอียดรายได้จากค่าเช่าห้องพัก.....	62
2 รายละเอียดค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือน.....	63
3 รายละเอียดค่าปรับปรุงตัวอาคาร.....	64
4 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของข้อมูลประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	69
5 แสดงข้อมูลการเช่าห้องพักในปัจจุบัน.....	71
6 แสดงข้อมูลค่าเช่าห้องพักโดยแจกแจงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน.....	72
7 แสดงข้อมูลค่าเช่าห้องพักปัจจุบัน โดยแจกแจงจำนวน ค่าร้อยละ.....	72
8 แสดงข้อมูลระยะเวลาพักอาศัยโดยแจกแจงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน.....	73
9 แสดงข้อมูลระยะเวลาพักอาศัยโดยแจกแจงจำนวน ค่าร้อยละ.....	73
10 แสดงข้อมูลช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก.....	74
11 แสดงข้อมูลสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบัน.....	74
12 แสดงข้อมูลปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน	75
13 แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานแนวโน้มการเช่าห้องพัก.....	76
14 แสดงการเปรียบเทียบแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคต จำแนกตามเพศ.....	78
15 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต จำแนกตามอายุ.....	80
16 แสดงแนวโน้มการเช่าห้อง Suite โดยใช้สถิติ F- test ในการทดสอบ.....	81
17 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed ในอนาคตจำแนกตามอายุ ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe.....	81
18 แสดงผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของแนวโน้มในการเช่าห้อง Twin Bed จำแนกตามอายุ โดยวิธี Dunnett T3.....	82
19 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าห้องพัก จำแนกตามเชื้อชาติ.....	83
20 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed จำแนกตามเชื้อชาติทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe.....	84

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
21 แสดงแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed และ Suite โดยใช้สถิติ F- test ในการทดสอบ	85
22 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed จำแนกตามเชื้อชาติ โดยใช้วิธี LSD.....	86
23 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเข้าพัก จำแนกตามศาสนา	87
24 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าพักแบบ Twin Bed จำแนกตามศาสนา ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe	88
25 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed และ Suite เป็นรายคู่ในแต่ละกลุ่มศาสนา โดยใช้สถิติ F-test.....	89
26 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed จำแนกตามศาสนา โดยใช้วิธี LSD.....	90
27 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าพัก Suite จำแนกตามศาสนา โดยใช้วิธี LSD.....	91
28 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเข้าพัก จำแนกตามเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์.....	92
29 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed เป็นรายคู่ในแต่ละกลุ่มเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โดยใช้สถิติ F-test.....	93
30 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพักแบบ Twin Bed และ Suite จำแนกตามเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe.....	94
31 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าพัก Suite จำแนกตามเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โดยใช้วิธี Dunnett T3.....	95
32 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเข้าพัก จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน.....	97
33 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก เป็นรายคู่ในแต่ละกลุ่มลักษณะห้องพักในปัจจุบัน โดยใช้สถิติ F-test.....	98
34 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน โดยใช้วิธี LSD.....	99

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
35 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามลักษณะห้องพัก ในปัจจุบัน โดยวิธี LSD.....	100
36 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe.....	100
37 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามลักษณะ ห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี Dunnett T3.....	101
38 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าห้องพัก จำแนกตามกลุ่มค่าเช่า ห้องพักในปัจจุบัน.....	103
39 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้องพัก ในแต่ละกลุ่มค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน โดยใช้สถิติ F-test.....	104
40 แสดงการเปรียบเทียบรายคู่ของแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed จำแนกตามค่าเช่าห้องพักใน ปัจจุบัน โดยวิธี LSD.....	105
41 แสดงการเปรียบเทียบรายคู่ของแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามค่าเช่าห้องพัก ในปัจจุบัน โดยวิธี LSD.....	106
42 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Suite จำแนกตามค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe.....	107
43 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามค่าเช่าห้องพักใน ปัจจุบัน โดยวิธี Dunnett T3.....	108
44 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต จำแนกตาม ระยะเวลาพักอาศัย.....	110
45 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเลือกห้องพัก Twin Bed และ Suite จำแนกตามระยะเวลาพัก อาศัย โดยใช้สถิติ Brown-Forsythe.....	110
46 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเลือกห้องพัก Double Bed จำแนกตามระยะเวลาพักอาศัย โดยใช้สถิติ F-test.....	111
47 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต จำแนกตาม ช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก.....	112

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
48 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed ในแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อจองห้องพักในปัจจุบัน โดยใช้สถิติ F-test.....	113
49 แสดงการเปรียบเทียบรายคู่ของแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก โดยวิธี LSD.....	114
50 แสดงวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้องพัก Twin Bed และ Suite เป็นรายคู่ในแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe.....	115
51 แสดงการทดสอบเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของของแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed จำแนกตามช่องทางในการติดต่อการจองห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี Dunnett T3	116
52 แสดงการทดสอบเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของของแนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามช่องทางในการติดต่อการจองห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี Dunnett T3.....	117
53 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าในอนาคต จำแนกตามสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ.....	119
54 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed จำแนกตามสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ โดยใช้สถิติ F-test.....	120
55 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเลือกห้องพัก Suite จำแนกตามสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe.....	120
56 แสดงการเปรียบเทียบรายคู่ของแนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ ทดสอบ โดยวิธี LSD.....	121
57 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบันกับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต.....	124
58 แสดงการสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน.....	127
59 รายละเอียดการประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน.....	133
60 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านอาคารและสาธารณูปโภค.....	134
61 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านบุคลากร.....	136
62 ประมาณการชำระเงินเดือนและจ่ายดอกเบี้ยย.....	137
63 งบประมาณการรายได้.....	139
64 งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า.....	142

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
65 งบดุลล่วงหน้า.....	144
66 งบกระแสเงินสดล่วงหน้า.....	146
67 สรุปผลการประเมินโครงการด้านการเงิน.....	151

บทที่ 1

บทนำ

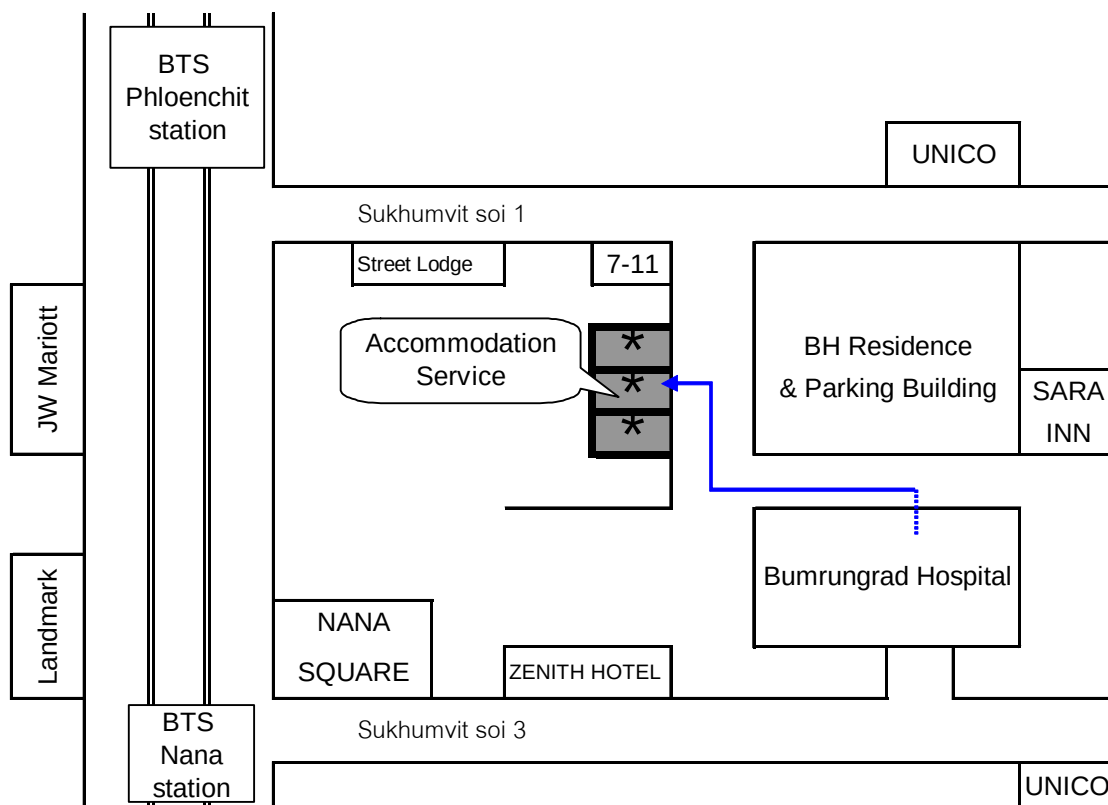
ภูมิหลัง

ในยุคสมัยหนึ่งที่เศรษฐกิจเจริญรุ่งเรือง ใคร ๆ ก็มักจะทำตึกแถวขาย และประสบความสำเร็จในการขายตึกแถวเหล่านั้น แต่เมื่อเวลาผ่านไป ยุคสมัยเปลี่ยนไป อาคารย่อมเสื่อมโทรมไปตามกาลเวลา การเสื่อมของอาคารนั้น มีหลายประเภทด้วยกัน แต่ที่พบเห็นได้บ่อย ๆ คือ การเสื่อมทางกายภาพ เป็นการที่อาคารเสื่อมโทรม หรือชำรุดไปตามสภาพและกาลเวลา ซึ่งเจ้าของอาคารจะปล่อยให้ปละละเลย ไม่ดูแล หรือไม่พยายามที่จะสร้างมูลค่าให้เกิดประโยชน์กับตัวตึก

วิธีการเพิ่มมูลค่าอาคาร/ ตึกแถวสามารถทำได้หลายวิธีด้วยกัน เช่น การปรับปรุงตัวอาคารทั้งภายนอกและภายใน อาจทำได้โดยการทาสีใหม่ ตกแต่งใหม่ให้ดูทันสมัยมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ วิธีการการเพิ่มมูลค่าขึ้นอยู่กับความต้องการและวัตถุประสงค์ของเจ้าของตึกเป็นสำคัญ

สำหรับผู้วิจัยมีความคิดที่อยากจะดัดแปลงตัวอาคาร/ ตึกแถว ให้เป็นห้องพักอาศัยให้เช่าสำหรับชาวต่างชาติ โดยเห็นตัวอย่างการปรับปรุงตัวอาคารที่สุขุมวิท ซอย 3 และสุขุมวิท ซอย 11 จากตึกแถวธรรมดา ๆ ให้เป็นโรงแรมขนาดเล็ก เพื่อบริการรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ ในด้านทำเลที่ตั้งนั้น ถือว่าได้เปรียบมาก เพราะอาคารที่จะทำการศึกษ ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 1 ซึ่งอยู่ในย่านธุรกิจ การคมนาคมสะดวกสบาย ใกล้ BTS ใกล้ทางด่วน ใกล้ห้างสรรพสินค้าชั้นนำของเมืองไทย ที่สำคัญยังตั้งอยู่ใกล้กับโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโครงการ คือ กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์

แนวคิดที่จะทำโครงการนี้ เกิดจาก การเล็งเห็นว่าแนวโน้มที่ชาวต่างชาติจะเดินทางเข้ามาใช้บริการที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ มีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปี ๆ แม้ว่าทางโรงพยาบาลจะจัดห้องพักไว้รองรับภายใต้โครงการ BH Residence แต่ก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ จึงทำให้ผู้เข้ารับการรักษาดำเนินการใช้บริการเช่าห้องพักโรงแรม เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ บริเวณใกล้เคียงแทน



ภาพประกอบ 1 แผนผังแสดงที่ตั้งโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า ในซอยสุขุมวิท 1

จากปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมาล้วนเป็นเหตุให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการดัดแปลงอาคาร/ตึกแถวให้เป็นห้องพักให้เช่า เพื่อรองรับชาวต่างชาติที่เดินทางมาทำธุรกรรมที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ชาวต่างชาติที่เดินทางมาทำธุรกิจ หรือท่องเที่ยวในเมืองไทยในช่วงระยะเวลาหนึ่ง โดยผู้วิจัยจะขอใช้กลุ่มชาวต่างชาติที่เดินทางมาทำธุรกรรมที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ซึ่งมีได้มีถิ่นพำนัก ในเขตกรุงเทพฯ เป็นกลุ่มเป้าหมายที่จะทำการศึกษาวิจัยในครั้งนี้

แม้การศึกษความเป็นไปได้ในเบื้องต้นในด้านทำเลที่ตั้งของโครงการนั้น มีความเป็นไปได้สูง อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจว่าโครงการนั้นมีความเหมาะสม คำนวณค่าต่อการลงทุนหรือไม่นั้น จำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility Analysis) ก่อน คือ ต้องมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด (Market or Demand feasibility) ซึ่งจะช่วยให้เราทราบถึงข้อมูลความต้องการห้องพักให้เช่า เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนออกแบบห้อง ตกแต่งอาคาร การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า อีกทั้ง ยังต้องมีการวิเคราะห์การศึกษความเป็นไปได้ทางการเงินอีกด้วย

ความมุ่งหมายของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ตั้งความมุ่งหมายไว้ ดังนี้

1. เพื่อศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ในการพิจารณาเช่าห้องพักของผู้พักอาศัยบริเวณถนนสุขุมวิท ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการให้บริการ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน
2. เพื่อศึกษาถึงข้อมูลความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตของผู้เช่าห้องพักบริเวณถนนสุขุมวิท เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน
3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดและด้านการเงินของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่าในซอยสุขุมวิท 1 เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาในการตัดสินใจลงทุน

ความสำคัญของการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ จะเป็นแนวทางในการพิจารณาความเหมาะสมในการดำเนินโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า และเป็นข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจในการลงทุนให้แก่ผู้ประกอบการหรือผู้สนใจทั่วไป โดยข้อมูลจากการวิจัยจะทำให้ผู้ประกอบการทราบถึงความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการตลาดและด้านการเงิน

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ ลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เหตุที่เลือกลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลมาเป็นประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัย เพราะจากการศึกษาพบว่า ลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์มีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกๆ ปี มีทั้งที่เดินทางมารับการรักษา มาตรวจสุขภาพประจำปี หรือมาดูแลผู้ป่วย เป็นต้น ในขณะที่ผู้เข้ามาทำธุรกรรมกับทางโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์มีจำนวนเพิ่มขึ้น แต่ที่พักอาศัยกลับไม่ให้บริการอย่างไม่เพียงพอ ส่วนหนึ่งได้เข้าพักอาศัยที่ BH Residence ซึ่งเป็นที่พักอาศัยที่โรงพยาบาลจัดไว้รับรอง ส่วนที่เหลือต้องเข้าพักที่ห้องพักของเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ หรือโรงแรมใกล้เคียงในบริเวณถนนสุขุมวิทแทน โครงการนี้จึงวางกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มลูกค้าของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ไว้เป็นหลัก เนื่องจากมีความได้เปรียบในเรื่องของสถานที่

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โดยการใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เฉพาะลูกค้าที่มีได้มีถิ่นพำนักในเขต กรุงเทพฯ โดยกำหนดสัดส่วนประชากรที่สนใจศึกษาในงานวิจัยนี้ (p) เท่ากับ 20% ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะเก็บข้อมูลใช้วิธีการคำนวณจากสูตร (วิเชียร เกตุสิงห์. 2541: 24) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และยอมให้เกิดความคลาดเคลื่อนในการเลือกตัวอย่างร้อยละ 5 ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 246 คน

ตัวแปรที่ศึกษา

ตัวแปรอิสระ(Independent Variables) แบ่งเป็นดังนี้

1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่

1.1 เพศ แบ่งเป็น

1.1.1 ชาย

1.1.2 หญิง

1.2 อายุ แบ่งเป็น

1.2.1 20-29 ปี

1.2.2 30-39 ปี

1.2.3 40-49 ปี

1.2.4 50 ปีขึ้นไป

1.3 เชื้อชาติ โปรดระบุ

1.3.1 ยุโรป

1.3.2 อเมริกา

1.3.3 ตะวันออกกลาง

1.3.4 ญี่ปุ่น

1.3.5 อื่น ๆ โปรดระบุ

1.4 ศาสนา โปรดระบุ

1.4.1 พุทธ

1.4.2 คริสต์

1.4.3 อิสลาม

1.4.4 อื่น ๆ โปรดระบุ

1.5 เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์

- 1.5.1 รับการรักษา
- 1.5.2 เยี่ยมผู้ป่วย
- 1.5.3 ดูแลผู้ป่วย
- 1.5.4 ตรวจสอบสุขภาพ
- 1.5.5 อื่น ๆ โปรดระบุ

2. ข้อมูลการเข้าพักในปัจจุบัน แบ่งเป็น

2.1 ลักษณะห้องพัก

- 2.1.1 Studio
- 2.1.2 1 bedroom
- 2.1.3 2 bedrooms
- 2.1.4 อื่น ๆ โปรดระบุ

2.2 ค่าเช่าห้องพัก

2.3 ระยะเวลาพักอาศัย

2.4 ช่องทางในการติดต่อของห้องพัก

- 2.4.1 ผ่านอินเทอร์เน็ต
- 2.4.2 ผ่านทางพนักงานโรงพยาบาล
- 2.4.3 ผ่านตัวแทน
- 2.4.4 หาดด้วยตัวเอง
- 2.4.5 อื่น ๆ โปรดระบุ

2.5 สิ่งที่น่าประทับใจจากการบริการ

- 2.5.1 พนักงานให้บริการที่เป็นเยี่ยม
- 2.5.2 ทำเลที่ตั้ง สะดวกต่อการเดินทาง
- 2.5.3 ห้องพักระบายอากาศ
- 2.5.4 ราคาสมเหตุสมผล
- 2.5.5 อื่น ๆ โปรดระบุ

3. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน แบ่งเป็น

- 3.1 ด้านทำเลที่ตั้ง
- 3.2 ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร
- 3.3 ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก
- 3.4 ด้านราคา
- 3.5 ด้านบุคลากร
- 3.6 ด้านความปลอดภัย
- 3.7 ด้านกระบวนการบริการ

ตัวแปรตาม (Dependent Variables) แบ่งเป็นดังนี้

1. ข้อมูลความต้องการเช่าห้องพัก แบ่งเป็น
 - 1.1 ลักษณะห้องพัก
 - 1.2 สิ่งอำนวยความสะดวกเสริมภายในห้อง
 - 1.3 สิ่งอำนวยความสะดวกเสริมภายในตัวอาคาร
 - 1.4 แนวนโยบายความต้องการเช่าห้องพักของโครงการ

ขอบเขตการศึกษาความเป็นไปได้

ขอบเขตการศึกษาความเป็นไปได้ จะศึกษาในส่วนต่าง ๆ ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยการศึกษาถึงข้อมูลการเช่าห้องพักในปัจจุบัน และปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน นอกจากนี้ยังศึกษาถึงลักษณะของห้องพัก ราคา และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่กลุ่มตัวอย่างต้องการหากต้องมีการเช่าห้องพักในอนาคต

2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยการจัดทำงบประมาณการงบการเงิน ได้แก่ งบกำไรขาดทุน งบดุลและงบกระแสเงินสด นอกจากนี้ ยังมีการประเมินค่าโครงการลงทุน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน

3. การตัดสินใจลงทุนในโครงการ จะพิจารณาจากความเป็นไปได้ทางการตลาดและความเป็นไปได้ทางการเงิน

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. การศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) หมายถึง กิจกรรมการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า ในซอยสุขุมวิท 1 เพื่อทราบถึงผลตอบแทนที่จะได้รับการลงทุน ซึ่งพิจารณาศึกษาถึงความเป็นไปได้ โดยการวิเคราะห์ด้านการตลาด และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ตลอดจนการวิเคราะห์เกี่ยวกับการบริหารงานอื่น ๆ ที่มีส่วนในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้น
2. อาคาร/ ตึกแถว หมายถึง สิ่งปลูกสร้างที่เป็นตึกติดกัน สร้างมานานหลายสิบปีแล้ว ใน สุขุมวิท ซอย 1
3. ห้องพักให้เช่า หมายถึง ที่อยู่อาศัยที่เกิดจากการดัดแปลงอาคาร/ตึกแถวให้เป็นห้องพักอาศัยสำหรับลูกค้าชาวต่างชาติที่มีความต้องการเช่าในช่วงระยะเวลาหนึ่ง
4. ลูกค้า หมายถึง ลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ที่เดินทางมาทำธุรกรรมซึ่ง คาดว่าจะเป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการนี้ในอนาคต
5. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน หมายถึง การที่ลูกค้าคำนึงถึงองค์ประกอบในการพิจารณาเช่าห้องพักเป็นหลัก โดยแบ่งออกเป็น 7 ด้านด้วยกัน คือ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ
6. แนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต หมายถึง การที่ลูกค้าคาดหวังถึงห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ว่าหากมีห้องพักแบบนี้ ราคาเท่านี้ สิ่งอำนวยความสะดวกเช่นนี้ ลูกค้ายินดีที่จะเช่าในอนาคต

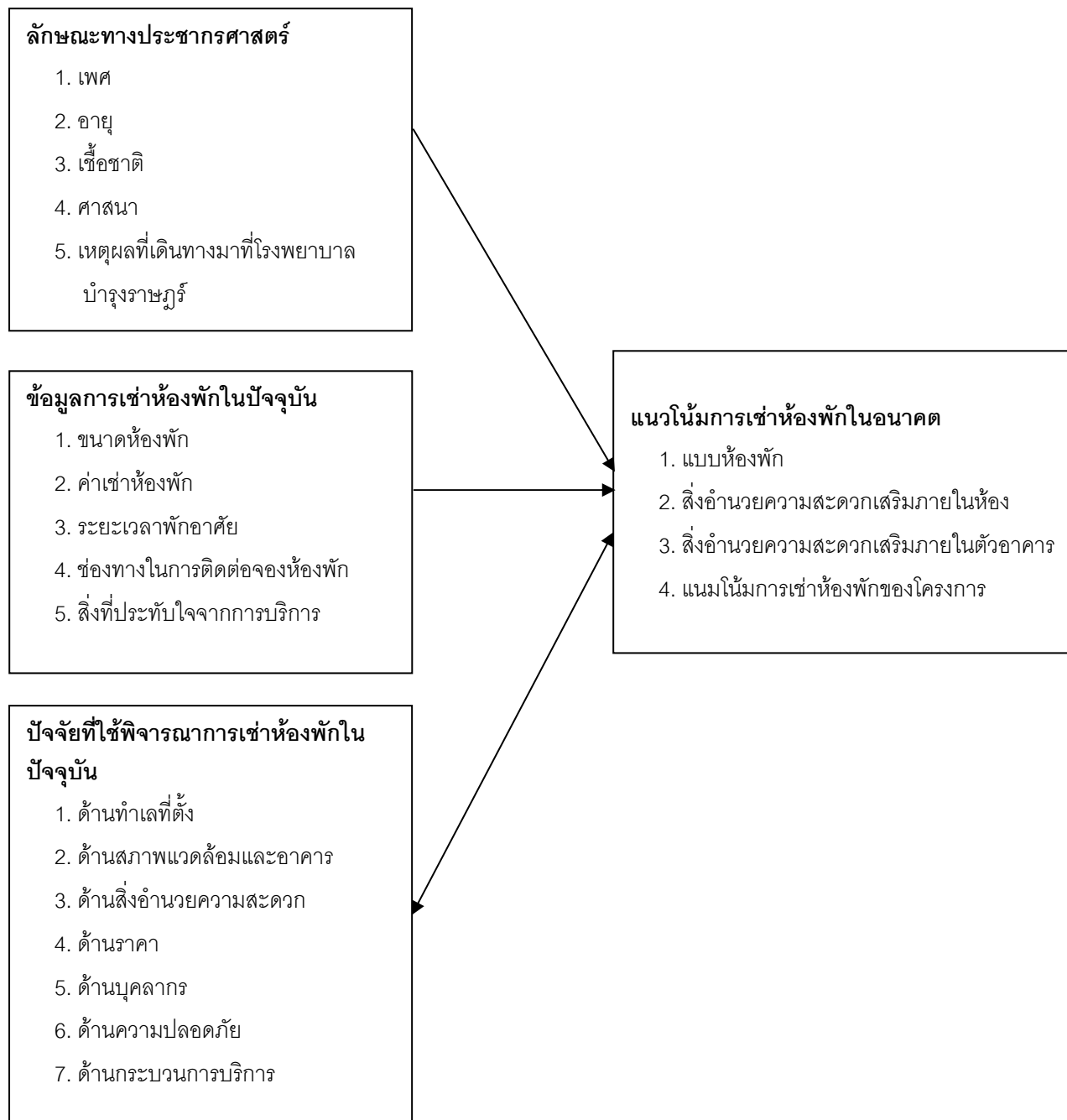
กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาวิจัย “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า ในซอยสุขุมวิท 1” มี 3 กรอบแนวคิดในการวิจัย ดังนี้

กรอบแนวคิดที่ 1 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

ตัวแปรอิสระ

ตัวแปรตาม

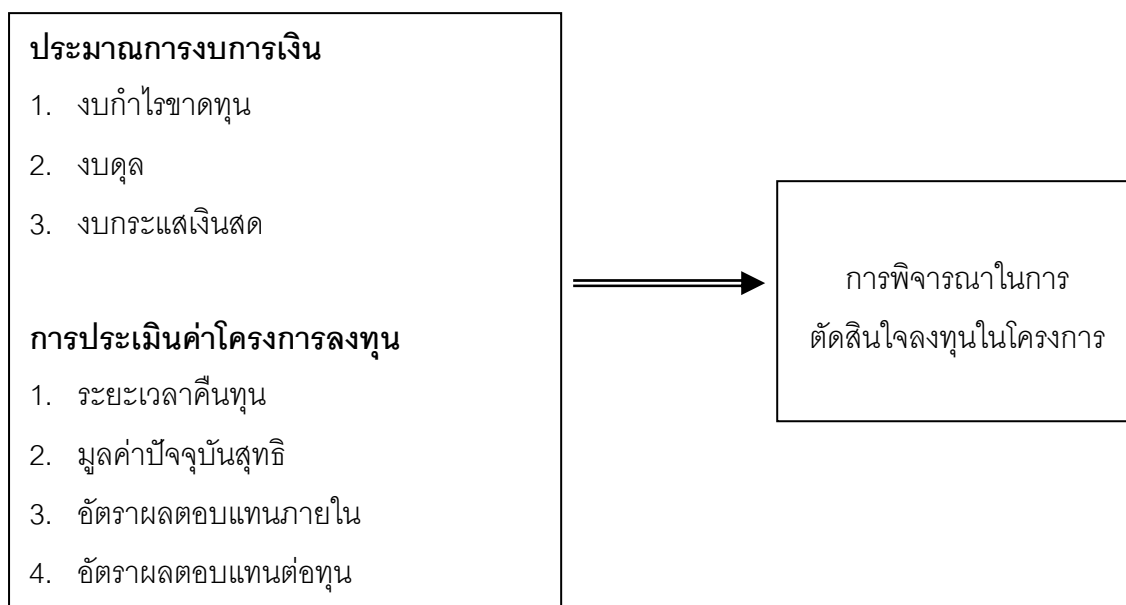


ภาพประกอบ 2 กรอบแนวคิดการศึกษความเป็นไปได้ทางการตลาด

กรอบแนวคิดที่ 2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

ตัวแปรอิสระ

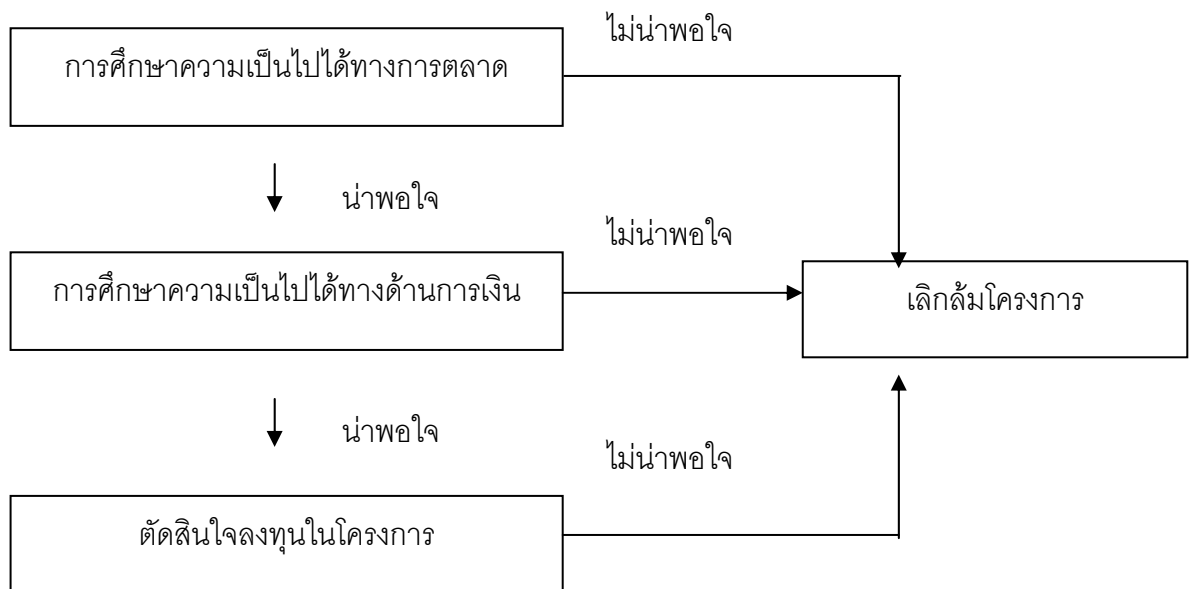
ตัวแปรตาม



ภาพประกอบ 3 กรอบแนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

โดยอาศัยเครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงินในการวิเคราะห์และการตัดสินใจการลงทุน จะศึกษาโดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิและการคาดการณ์

กรอบความคิดที่ 3 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ



ภาพประกอบ 4 กรอบแนวคิดการตัดสินใจลงทุนในโครงการ

เป็นการนำผลการวิเคราะห์จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด และด้านการเงิน มาประกอบในการพิจารณาเพื่อตัดสินใจลงทุนในโครงการ หรือเลิกล้มโครงการลงทุนในธุรกิจ ห้างพักให้เช่าในซอย สุขุมวิท 1

สมมติฐานการวิจัย

ด้านการตลาด

1. ผู้เช่าห้องพักที่มีลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา และเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

2. การเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ขนาดห้องพัก ค่าเช่าห้องพัก ระยะเวลาพักอาศัย ช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก และสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

3. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต

ด้านการเงิน

1. $NPV \geq 0$
2. $IRR \geq$ อัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคิดลด
3. $PB \leq$ อายุของโครงการ
4. $BCR \geq 1$

ข้อตกลงเบื้องต้นในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้เชิงการเงิน

1. เงินลงทุนเป็นส่วนของผู้เช่าของเครื่องหนึ่งและกู้จากธนาคารอีกครั้งหนึ่ง
2. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ร้อยละ 7.875
3. เงินลงทุนจะมีค่าเช่าเดือนละ 30,000 บาท / คูหา ซึ่งโครงการนี้ใช้ 3 คูหา เท่ากับ 90,000 บาท/ เดือน
4. ค่ามัดจำล่วงหน้า 2 เดือน จ่ายในตอนทำสัญญา จะได้รับคืนในปีที่สิ้นสุดโครงการ
5. โครงการมีอายุ 12 ปี คาดว่าจะมีการปรับราคาค่าเช่าอาคารเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ทุก ๆ 3 ปี
6. ค่าตกแต่งภายในตัวอาคาร รวมถึงแต่ค่าปรับปรุงอาคาร/ โครงสร้าง/ งานระบบ ค่าตกแต่งภายใน และค่าก่อสร้างอื่น ๆ รวมทั้งสิ้น 7,402,000 บาท
7. เงินเดือนค่าจ้างพนักงาน ผู้จัดการ 1 คน ผู้ช่วยผู้จัดการ 1 คน พนักงานต้อนรับ 5 คน พนักงานทำความสะอาด 3 คนและพนักงานรักษาความปลอดภัย 1 คน รวมทั้งหมด

- 11 คน รวมเงินเดือนค่าจ้าง 116,500บาท/ เดือน ทั้งนี้ เงินเดือนค่าจ้างมีการปรับเพิ่มขึ้น 5% ทุกปี
8. ค่าเปลี่ยนเครื่องนอนภายในห้องพัก จะทำการเปลี่ยนทุก ๆ ปี โดยมีค่าใช้จ่ายต่อห้อง ประมาณ 3,000 บาท รวมเป็นเงิน 51,000 บาท โดยมีอัตราคงที่ตลอดโครงการ
 9. ค่าเปลี่ยนเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก จะทำการเปลี่ยนทุก ๆ 6 ปี โดยมีค่าใช้จ่ายรวมเป็นเงิน 200,000 บาท/ 6 ปี
 10. ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์ คิดอัตราร้อยละ 20 ต่อปี โดยใช้วิธีเส้นตรง
 11. รายได้ค่าเช่าของโครงการ คิดจากห้องพัก Twin Bed และ Double Bed จำนวนรวม 15 ห้อง คืนละ 1,300 บาท และห้อง Suite จำนวน 2 ห้อง คืนละ 3,000 บาท โดยคิดอัตราการเข้าพักที่ 70% ทั้งนี้ อัตราการเข้าพักของปีที่ 2 และ 3 จะปรับขึ้นเป็น 80% ต่อปี เนื่องจากกิจการเริ่มเป็นที่รู้จัก และมีฐานลูกค้ามากขึ้น ทั้งนี้ อัตราห้องพักจะมีการปรับราคาขึ้นทุก 3 ปี
 12. รายได้จากค่าบริการอาหาร ค่าโทรศัพท์ทางไกล ค่าซักรีด เท่ากับ 20% ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
 13. รายได้จากการให้เช่าพื้นที่บริเวณชั้นล่าง 15,000 บาท โดยมีการปรับเพิ่มค่าเช่าพื้นที่ 10 % ทุก ๆ 3 ปี
 14. ค่าไฟฟ้า ร้อยละ 10 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
 15. ค่าน้ำประปา ร้อยละ 1 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
 16. ค่าซ่อมแซมอาคาร ร้อยละ 3 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
 17. ค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาด ร้อยละ 5 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
 18. ค่าโทรศัพท์ ร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
 19. ค่าบริการเคเบิลทีวี อินเทอร์เน็ต ร้อยละ 2 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
 20. ค่าใช้จ่ายเพื่อการปรับปรุงอาคาร ทำการปรับปรุงอาคารทุก ๆ 6 ปี ร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
 21. ภาษีโรงเรือน ร้อยละ 12.5 ของรายได้ค่าเช่า
 22. ภาษีเงินได้นิติบุคคล ร้อยละ 30 จากกำไรสุทธิ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และได้นำเสนอตามหัวข้อดังนี้

1. ความหมายและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็น
2. แนวคิดและทฤษฎีด้านการให้บริการ
3. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
 - 3.1 ความหมายและการศึกษาความเป็นไปได้
 - 3.2 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
 - 3.2.1 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด
 - 3.2.2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการปฏิบัติการ
 - 3.2.3 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน
4. การประมาณการด้านการเงิน
5. แนวคิดการจัดทำโครงการห้องพักรักษาตัวในลักษณะโรงแรมขนาดเล็ก
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
 - 6.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความคิดเห็น
 - 6.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

1. ความหมายและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็น

ความหมายของความคิดเห็น

ความคิดเห็นได้มีผู้ให้ความหมายและคำนิยามของความคิดเห็นไว้ดังนี้

กู๊ด (Good. 1959: 376) ให้ความหมายของความคิดเห็น (Opinion) ไว้หลายความหมาย ได้แก่

1. ความหมายทั่วไป หมายถึง ความเชื่อ ความเห็น ข้อพิจารณา หรือทัศนคติที่ยังไม่ได้รับการพิสูจน์อย่างแน่นอน และยังขาดน้ำหนักทางเหตุผล หรือการวิเคราะห์ หรือ กล่าวกว้าง ๆ ได้ว่ามีความเป็นไปได้มากกว่าความรู้

2. ความหมายเฉพาะ หมายถึง การพิจารณาหรือการวินิจฉัยอย่างมีแบบแผนจากแหล่งข้อมูลหรือบุคคลที่เชื่อถือได้

3. ความคิดเห็นสาธารณะ (Public Opinion) หมายถึง การพิจารณา หรือวินิจฉัยรวม ๆ ของกลุ่มคนในสังคมที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อ หรือข้อเท็จจริง

เวบสเตอร์ (Webster. 1967: 385) ให้คำจำกัดความของความคิดเห็นไว้ว่า ความคิดเห็น คือความเชื่อที่ไม่ได้ตั้งอยู่บนความแน่นอน หรือความรู้อันแท้จริง แต่จะตั้งอยู่ที่จิตใจ ความคิดและการลงความเห็นของแต่ละบุคคลที่เห็นว่าน่าจะเป็นจริงหรือน่าจะตรงตามที่คิดไว้

โคโลซ่า (Kolasa. 1969: 386) ให้ความหมายของความคิดเห็นว่า เป็นการแสดงออกของแต่ละบุคคล ในอันที่จะพิจารณาถึงข้อเท็จจริงอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือเป็นการประเมินผล (Evaluation) สิ่งใดสิ่งหนึ่งจากสถานการณ์แวดล้อม (Circumstances) ต่าง ๆ

เบสท์ (Best. 1977: 169) กล่าวว่า ความคิดเห็น คือการแสดงออกในด้านความเชื่อที่จะนำไปสู่การคาดคะเน หรือการแปลผลเกี่ยวกับพฤติกรรม หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ความคิดเห็นมีความหายใกล้เคียงกับทัศนคติมาก ไม่สามารถแยกออกจากกันได้ เป็นการแสดงออกทางด้านความรู้สึกออกมาเป็นคำพูด การเขียนที่มีลักษณะเป็นการลงมติหรือการตีความ โดยอาศัยประสบการณ์และสภาพแวดล้อม ซึ่งอาจเป็นลักษณะเห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วย

แน่งน้อย พงษ์สามารถ (2519: 223-225) คือการแสดงออกซึ่งวิจารณ์ญาณที่มีต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ

สุชา จันทรโธม และสุรางค์ จันทรโธม (2520: 140) ความคิดเห็น หมายถึง ความคิดเห็นยากที่จะแยกออกจากเจตคติได้โดยเด็ดขาด เพราะทั้งความคิดเห็นและเจตคติมีลักษณะคล้ายคลึงกัน แต่ลักษณะของความคิดเห็นนั้น ไม่ลึกซึ้งเหมือนกับเจตคติ

สงวน สุทธิเลิศอรุณ และคณะ. (2522: 99) ความคิดเห็น คือ การแสดงออกถึงวิจารณ์ญาณที่มีต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ ความคิดเห็นมีความหายที่แคบกว่าเจตคติ เพราะความคิดเห็นเป็นของบุคคลที่เปลี่ยนแปลงไปตามข้อเท็จจริง (Fact) และเจตคติ (Attitude) ของบุคคล ในขณะที่เจตคติแสดงความรู้สึกทั่ว ๆ ไป เกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ความคิดเห็นจะเป็นการอธิบายเหตุผลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยเฉพาะ

แนวความคิดเกี่ยวกับความคิดเห็น

ไมเออร์ (Maier. 1955: 52) กล่าวว่าความคิดเห็นเป็นการแสดงออกของทัศนคติส่วนหนึ่ง และเป็นการแปลความหมายของข้อเท็จจริงอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งการแปลความหมายย่อมขึ้นอยู่กับอิทธิพลของทัศนคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งนั้น

กมลรัตน์ หล้าสุวงษ์ (2527: 14) กล่าวว่าความคิดเห็นเป็นการแสดงออกโดยการพูด หรือการเขียนเกี่ยวกับทัศนคติความเชื่อ หรือค่านิยมของบุคคล ความคิดเห็นไม่เหมือนทัศนคติตรงที่ไม่จำเป็นที่

จะต้องแสดงความรู้สึก อารมณ์ หรือแม้กระทั่งการแสดงพฤติกรรมที่จะตอบสนองเองหรือไม่ตอบสนองต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เป็นเพียงคำพูดพร้อมเหตุผลที่บุคคลคิดขึ้นมา และถ้ามีคนไม่เห็นด้วย บุคคลนั้นก็อาจจะเปลี่ยนคำพูดดังกล่าวได้ ดังนั้น บุคคลที่มีทัศนคติ หรือความเชื่อ หรือค่านิยมอย่างหนึ่ง แต่ถ้าไม่แสดงความคิดเห็นออกมาก็จะไม่ทราบเลยว่าบุคคลนั้น มีทัศนคติหรือความเชื่อ หรือค่านิยมเช่นใด

สุพัตรา สุภาพ (2520: 10) กล่าวว่า ความคิดเห็นเป็นการแสดงออกของบุคคลหรือกลุ่มคนที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยเฉพาะ ด้วยการพูดหรือการเขียน ซึ่งในการแสดงออกนี้จะต้องอาศัยพื้นฐานความรู้ ประสบการณ์และพฤติกรรมระหว่างบุคคล เป็นเครื่องช่วยในการพิจารณาและประเมินค่าก่อนที่จะมีการตัดสินใจแสดงออกซึ่งการแสดงออกนี้อาจจะได้รับการยอมรับหรือปฏิเสธจากคนอื่น ๆ ก็ได้

สุโท เจริญสุข (2525: 58-59) กล่าวถึงความคิดเห็นว่า เป็นสภาพความรู้สึกลึกซึ้งทางด้านจิตใจที่เกิดจากประสบการณ์และการเรียนรู้ของบุคคล อันเป็นผลทำให้บุคคลมีความคิดเห็นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งในลักษณะที่ชอบ ไม่ชอบ หรือเฉย ๆ

จากแนวความคิดเกี่ยวกับความคิดเห็นต่าง ๆ สรุปได้ดังนี้ คือ ความคิดเห็นเป็นการแสดงออกของบุคคลในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะเท่านั้น อาจแสดงออกโดยการพูด การเขียน หรือแสดงออกทางพฤติกรรม ซึ่งต้องอาศัยการติดต่อหรือการสื่อสารระหว่างบุคคลกับบุคคลในการแปลความหมาย

ความสำคัญของความคิดเห็น

การศึกษาความคิดเห็นเป็นการศึกษาความรู้สึกของบุคคล กลุ่มคน ที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง แต่ละคนจะแสดงความรู้สึกและความรู้สึกใด ๆ ออกมาโดยการพูด การเขียน เป็นต้น ความคิดเห็นจะเป็นประโยชน์ต่อการบริหารงาน การกำหนดนโยบาย แผนงานโครงการต่าง ๆ หรือการเปลี่ยนแปลงระบบงาน การดำเนินงาน รวมทั้งการฝึกหัดการทำงานด้วย เพราะจะทำให้แนวทางการดำเนินงานต่าง ๆ บรรลุวัตถุประสงค์ด้วยความเรียบร้อย และเป็นไปได้ตามความพอใจของผู้ร่วมงาน (ลาวัญญ์ จักรานุกวัฒน์. 2540: 9)

ประเภทของความคิดเห็น

เรมเมอร์ (กิตติ สุทธิสัมพันธ์. 2542: 10; อ้างอิงจาก Remmer. 1954: 6-7. Introduction to Psychology) ได้จำแนกความคิดเห็นออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ความคิดเห็นเชิงบวกสุด – เชิงลบสุด (Extreme Opinion) เป็นความคิดเห็นที่เกิดจากการเรียนรู้และประสบการณ์ ซึ่งสามารถทราบทิศทางได้ ทิศทางบวกสุด ได้แก่ ความรักจนหลง ทิศทางลบสุด ได้แก่ ความรังเกียจ ความคิดเห็นนี้ รุนแรง เปลี่ยนแปลงยาก

2. ความคิดเห็นจากความรู้ความเข้าใจ (Cognitive contents) การมีความคิดเห็นต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดขึ้นอยู่กับความรู้ความเข้าใจต่อสิ่งนั้น เช่น ความรู้ความเข้าใจในทางที่ดี ได้แก่ ชอบ ยอมรับ เห็นด้วย ความรู้ความเข้าใจในทางที่ไม่ดี ได้แก่ ไม่ชอบ รังเกียจ ไม่เห็นด้วย เป็นต้น

อุทัย หิรัญโต. (2519: 80-81) ได้ให้ความเห็นว่า ความคิดเห็นของคนมีหลายระดับ คือ อย่างผิวเผินก็มี อย่างลึกซึ้งก็มี สำหรับความคิดเห็นที่เป็นทัศนคตินั้น เป็นความคิดอย่างลึกซึ้งที่ติดตัวเป็นเวลานาน เป็นความคิดทั่ว ๆ ไป ไม่เฉพาะอย่าง ซึ่งมีประจำของคนทุกคน ความคิดเห็นที่ไม่ลึกซึ้ง เป็นความคิดเห็นเฉพาะอย่างและมีอยู่ในระยะเวลาสั้น เรียกว่า Opinion เป็นความคิดเห็นประเภทหนึ่งที่ไม่ได้ตั้งอยู่บนรากฐานของพยานหลักฐานที่เพียงพอต่อการพิสูจน์ มีความรู้สึกแห่งอารมณ์น้อย เกิดขึ้นได้ง่าย แต่ก็สลายตัวได้เร็ว

จากประเภทของความคิดเห็น สามารถสรุปได้ดังนี้ คือ ความคิดเห็นเป็นการแสดงออกจากความรู้และความเข้าใจในสิ่งนั้น ๆ

2. แนวคิดและทฤษฎีด้านการให้บริการ

บริการ (Services) เป็นกิจกรรม ผลประโยชน์ หรือความพึงพอใจที่สนองความต้องการแก่ลูกค้า ซึ่งกล่าวถึงประเภทบริการ ลักษณะของบริการและการใช้เครื่องมือทางการตลาด กลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ และการจัดการธุรกิจบริการ

ลักษณะของบริการและการประยุกต์ใช้เครื่องมือการตลาด

บริการมีลักษณะที่สำคัญ 4 ประการ ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

1. ไม่สามารถจับต้องได้ (Intangibility) บริการไม่สามารถมองเห็นหรือเกิดความรู้สึกได้ก่อนที่จะมีการซื้อ ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงของผู้ซื้อ ผู้ซื้อต้องพยายามวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับคุณภาพและประโยชน์จากบริการที่เขาได้รับ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการซื้อในแง่ของสถานที่ ตัวบุคคล เครื่องมือวัสดุที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร สัญลักษณ์ และราคา สิ่งเหล่านี้ เป็นสิ่งที่ผู้ขายบริการจะต้องจัดหาเพื่อเป็นหลักประกันให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น

1.1 สถานที่ (Place) ต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่น และความสะดวกแก่ผู้ที่มาติดต่อ

1.2 บุคคล (People) พนักงานที่ขายบริการต้องมีการแต่งตัวที่เหมาะสม บุคลิกดี หน้าตา ยิ้มแย้มแจ่มใส พูดจาไพเราะ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และเกิดความเชื่อมั่นว่าบริการที่ซื้อจะดีด้วย

1.3 เครื่องมือ (Equipment) อุปกรณ์จะต้องทันสมัย มีประสิทธิภาพ มีการให้บริการที่รวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ

1.4 วัสดุสื่อสาร (Communication) สื่อโฆษณาและเอกสารการโฆษณาต่าง ๆ จะต้องสอดคล้องกับลักษณะของบริการที่เสนอขาย และลักษณะของลูกค้า

1.5 สัญลักษณ์ (Symbols) คือ ชื่อตราสินค้า หรือเครื่องหมายตราสินค้าที่ใช้ในการให้บริการ เพื่อให้ผู้บริโภคเรียกชื่อได้ถูก ควรมีลักษณะสื่อความหมายที่ดีเกี่ยวกับบริการที่เสนอขาย

1.6 ราคา (Prices) การกำหนดราคาการให้บริการ ควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการ ชัดเจนและง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่แตกต่างกัน

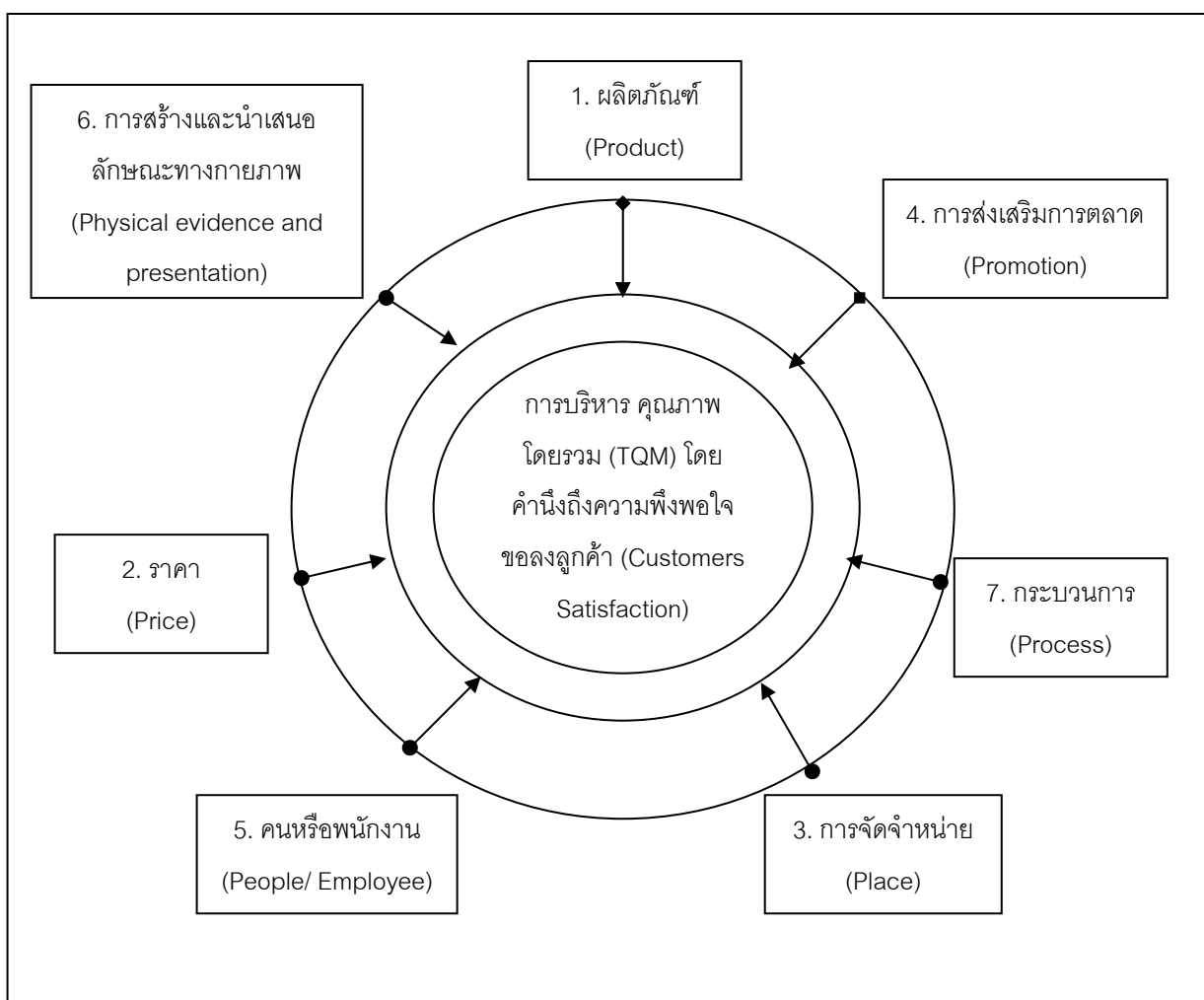
2. ไม่สามารถแบ่งแยกการให้บริการ (Inseparability) การให้บริการเป็นการผลิตและการบริโภคในขณะเดียวกัน กล่าวคือ ผู้ขายหนึ่งรายสามารถให้บริการลูกค้าในขณะนั้นได้หนึ่งราย เนื่องจากผู้ขายแต่ละราย มีลักษณะเฉพาะตัว ไม่สามารถให้คนอื่นให้บริการแทนได้ เพราะต้องผลิตและบริโภคในเวลาเดียวกัน ทำให้การขายบริการอยู่ในวงจำกัดในเรื่องของเวลา

3. ไม่แน่นอน (Variability) ลักษณะของการบริการไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับว่าผู้ขายบริการเป็นใคร จะให้บริการเมื่อไร ที่ไหนและอย่างไร ดังนั้น ผู้ซื้อบริการจะต้องรู้ถึงความไม่แน่นอนในการบริการ และสอบถามผู้อื่นก่อนที่จะเลือกรับบริการ ในแง่ของผู้ขายบริการจะต้องมีการควบคุมคุณภาพ ทำได้ 2 ขั้นตอน คือ

3.1 ตรวจสอบ คัดเลือก และฝึกอบรมพนักงานที่ให้บริการ รวมทั้งมนุษย์สัมพันธ์ของพนักงานที่ให้บริการ

3.2 ต้องสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า โดยเน้นการใช้การรับฟังคำแนะนำ และข้อเสนอแนะของลูกค้า การสำรวจข้อมูลของลูกค้า และการเปรียบเทียบทำให้ได้รับข้อมูล เพื่อการแก้ไขปรับปรุงให้ดีขึ้น

4. ไม่สามารถเก็บไว้ได้ (Perish ability) บริการไม่สามารถผลิตและเก็บไว้ได้เหมือนสินค้าอื่น ถ้าความต้องการมีสม่ำเสมอ การให้บริการก็จะมีปัญหา แต่ถ้าลักษณะความต้องการไม่แน่นอน จะทำให้เกิดปัญหา คือบริการไม่ทันหรือไม่มีลูกค้า



ภาพประกอบ 5 แผนภาพแสดงการใช้เครื่องมือทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ
ที่มา: Kotler , Philip.(1997). *Marketing Management*.

กลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ

ธุรกิจที่ให้บริการจะใช้ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) หรือ 4Ps เช่นเดียวกับสินค้า ซึ่งประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ ห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ
2. ราคา (Price) คือ ราคาเช่าห้องพักรายวัน หรือรายเดือน และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ
3. การจัดจำหน่าย (Place) ผ่านทางเว็บไซต์ ตัวแทนจำหน่าย พนักงานขาย หรือผู้สนใจเข้ามาติดต่อเองโดยตรง
4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บการท่องเที่ยวต่าง ๆ

นอกจากนั้นแล้วยังต้องอาศัยเครื่องมืออื่น ๆ เพิ่มเติม ประกอบด้วย

5. บุคคล (People) หรือ พนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก (Selection) การฝึกอบรม (Training) การจูงใจ (Motivation) เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างจากคู่แข่ง พนักงานต้องมีความสามารถทางด้านภาษาต่างประเทศ มีทัศนคติที่ดี สามารถตอบสนองลูกค้าได้เป็นอย่างดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี

6. ต้องมีการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวม (Total Quality Management (TQM))

7. มีกระบวนการ (Process) เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้าอย่างรวดเร็ว และประทับใจ (Customer Satisfaction)

รูปแบบกลยุทธ์ 3 ประการในธุรกิจการให้บริการ (Three Types of Marketing Strategy in the Service Business)

การตลาดธุรกิจบริการต้องใช้เครื่องมือทั้งการตลาดภายใน (Internal Marketing) ซึ่งบริษัทต้องอาศัยพนักงานเข้าช่วย และต้องอาศัยการตลาดภายนอก (External Marketing) โดยการสื่อสารกับลูกค้าและการตลาดที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (Interactive Marketing) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การตลาดภายใน (Internal Marketing) การตลาดภายในในบริษัทจะรวมถึงการฝึกอบรมและการจูงใจพนักงานขายบริการ ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า รวมถึงพนักงานที่ให้การสนับสนุนการให้บริการโดยให้เกิดการทำงานร่วมกันเป็นทีม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

2. การตลาดภายนอก (External Marketing) เป็นการใช้เครื่องมือทางการตลาดเพื่อให้บริการลูกค้าในการจัดเตรียมการให้บริการ การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย และการให้บริการแก่ลูกค้า

3. การตลาดที่มีลักษณะสัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (Interactive Marketing) หมายถึง การสร้างคุณภาพบริการให้เป็นที่เชื่อถือ เกิดขึ้นในขณะที่ผู้ขายให้บริการกับลูกค้า ลูกค้าจะยอมรับหรือไม่ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของลูกค้า ลูกค้าจะพิจารณาคุณภาพของการให้บริการโดยพิจารณาจากด้านต่าง ๆ ดังนี้

3.1 คุณภาพด้านเทคนิค (Technical Quality) เช่น วิธีการชอยผม วิธีการซ่อมรถ

3.2 คุณภาพด้านหน้าที่ (Functional Quality) เช่น มีความรู้ด้านการว่าความ

3.3 คุณภาพบริการที่ลูกค้าสามารถประเมินได้ก่อนซื้อ (Search Qualities) เช่น ใบประกาศเกียรติคุณ หรือโลโก้แสดงความสามารถในการให้บริการ

3.4 คุณภาพด้านประสบการณ์ (Experience Qualities) คือ ลักษณะบริการที่ลูกค้าสามารถประเมินได้หลังจากการซื้อบริการ เช่น ผลของการผ่าตัดตกแต่งบาดแผล

3.5 คุณภาพความเชื่อถือได้ว่าเป็นจริง (Credence Qualities) คือ ลักษณะบริการที่ผู้ซื้อยากที่จะประเมิน แม้จะได้ใช้บริการแล้วก็ตาม เป็นความรู้สึกที่ลูกค้าประเมินคุณภาพความเชื่อถือที่ได้รับ

งานที่สำคัญของธุรกิจการให้บริการมี 3 ประการ คือ

1. ความแตกต่างจากคู่แข่ง (Competitive Differentiation)
2. คุณภาพการให้บริการ (Service Quality)
3. ประสิทธิภาพการให้บริการ (Productivity)

การบริหารความแตกต่างทางการแข่งขัน

การบริหารความแตกต่างทางการแข่งขัน (Managing Competitive Differentiation) งานการตลาดของผู้ขายบริการ จะต้องทำให้ผลิตภัณฑ์แตกต่างจากคู่แข่ง เป็นการลำบากที่จะสร้างให้เห็นข้อแตกต่างของบริการอย่างเด่นชัดในความรู้สึกของลูกค้า การพัฒนาคุณภาพ การให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง สามารถทำได้ในลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

1. คุณภาพการให้บริการ (Service Quality) สิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งในการสร้างความแตกต่างของธุรกิจการให้บริการ คือ การรักษาระดับการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยเสนอคุณภาพการให้บริการตามความคาดหวังของลูกค้า ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการที่ลูกค้าต้องการ จะได้จากประสบการณ์ในอดีต จากการพูดปากต่อปาก จากการโฆษณา ลูกค้าจะพอใจถ้าเขาได้รับในสิ่งที่เขาต้องการ (What) เมื่อเขามีความต้องการ (When) ณ สถานที่ที่เขาต้องการ (Where) ในรูปแบบที่ต้องการ (How) นักการตลาดต้องทำการวิจัยเพื่อให้ทราบถึงเกณฑ์การตัดสินใจซื้อบริการของลูกค้าโดยทั่วไป ไม่ว่าธุรกิจแบบใดก็ตาม ลูกค้าจะใช้เกณฑ์ต่อไปนี้ พิจารณาถึงคุณภาพของการให้บริการ

1.1 บริการที่นำเสนอ (Offer) โดยพิจารณาจากความคาดหวังของลูกค้า ซึ่งประกอบด้วย 2 ประการ คือ (1) การให้บริการพื้นฐานเป็นชุด (Primary Service Package) ได้แก่ สิ่งที่ลูกค้าคาดว่าจะได้รับจากกิจการ (2) ลักษณะการให้บริการเสริม (Secondary Service Features) ได้แก่ บริการที่กิจการที่เพิ่มเติมให้นอกเหนือจากบริการพื้นฐานทั่วไป

1.2 การส่งมอบบริการ (Delivery) ที่มีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอได้เหนือกว่าคู่แข่งชั้น โดย การตอบสนองความคาดหวัง ในคุณภาพการให้บริการของผู้บริโภค ความคาดหวังเกิดจาก ประสบการณ์ในอดีต คำพูด การโฆษณาของธุรกิจ ลูกค้าเลือกธุรกิจให้บริการโดยถือเกณฑ์ภายหลัง จากการรับบริการ ให้บริการ โดยจะเปรียบเทียบบริการที่รับรู้กับบริการที่คาดหวัง ถ้าบริการที่รับรู้ต่ำกว่า บริการที่คาดหวังไว้ ลูกค้าจะไม่สนใจ ถ้าบริการที่รับรู้สูงกว่าความคาดหวัง ลูกค้าจะใช้บริการนั้นซ้ำ

1.3 ภาพลักษณ์ (Image) การสร้างภาพลักษณ์สำหรับบริษัทที่ให้บริการโดยอาศัย สัญลักษณ์ (Symbols) ตราสินค้า (Brand) โดยอาศัยเครื่องมือการโฆษณาและประชาสัมพันธ์และการ สื่อสารการตลาดอื่น ๆ

1.4 ลักษณะด้านนวัตกรรม (Innovative Features) เป็นการเสนอบริการในลักษณะที่มี แนวคิดริเริ่มแตกต่างจากบริการของคู่แข่งชั้นทั่วไป นอกจากนี้ เรายังสามารถสร้างความแตกต่างใน ด้านภาพลักษณ์จากสัญลักษณ์และตราสินค้าได้อีกด้วย

2. โมเดลคุณภาพของการบริการ (Service-Quality Model) (Parasuraman, Zeithaml and Berry. 1985: 44-52) ได้กำหนดโมเดลคุณภาพการให้บริการซึ่งเน้นความต้องการที่สำคัญโดยเน้นการ ส่งมอบคุณภาพการให้บริการที่คาดหวัง ซึ่งเป็นสาเหตุให้การส่งมอบบริการไม่ประสบความสำเร็จ ซึ่ง แสดงช่องว่าง 5 ประการ ดังนี้

2.1 ช่องว่างระหว่างความคาดหวังของผู้บริโภคและการรับรู้ในการจัดการของผู้บริโภค (Gap between Consumer Expectation and Management Perception) ถ้าฝ่ายจัดการไม่สามารถ สร้างการรับรู้ที่ลูกค้าคาดหวังไว้ ก็จะทำให้เกิดช่องว่างนี้ขึ้น

2.2 ช่องว่างระหว่างการรับรู้จากการจัดการและลักษณะคุณภาพการให้บริการ (Gap between Management Perception and Service-Quality Specifications) ฝ่ายจัดการอาจจะแก้ไข ความต้องการของลูกค้าที่รับรู้ แต่ไม่ได้กำหนดมาตรฐานการทำงานเฉพาะอย่าง

2.3 ช่องว่างระหว่างลักษณะคุณภาพการให้บริการและการส่งมอบบริการ (Gap between Service-Quality Specifications and Service Delivery) พนักงานที่ไม่ได้รับการฝึกอบรม จะไม่สามารถทำงานให้สอดคล้องกับมาตรฐาน ทำให้เกิดความขัดแย้งกับมาตรฐาน

2.4 ช่องว่างระหว่างการส่งมอบบริการและการติดต่อสื่อสารภายนอก (Gap between Service Deliver and External Communications) ความคาดหวังของผู้บริโภคได้รับผลกระทบจาก ตัวแทนและการโฆษณาของบริษัท

2.5 ช่องว่างระหว่างบริการที่รับรู้และบริการที่คาดหวัง (Gap between Perceived Service and Expected Service) ช่องว่างนี้ เกิดขึ้นเมื่อผู้บริโภคได้วัดการทำงานของบริษัทและไม่เป็นไปตามความคาดหวัง

คุณภาพการให้บริการ (Service Quality) จะมีลักษณะดังนี้

1. การเข้าถึงลูกค้า (Access) บริการที่ให้กับลูกค้าต้องอำนวยความสะดวกในด้านเวลา สถานที่แก่ลูกค้า คือ ไม่ให้ลูกค้าต้องคอยนาน ท่าเลที่ตั้งเหมาะสม เพื่อแสดงถึงความสามารถของการเข้าถึงลูกค้า
2. การติดต่อสื่อสาร (Communication) มีการสื่อสารอย่างถูกต้อง โดยใช้ภาษาที่ลูกค้าเข้าใจง่าย
3. ความสามารถ (Competence) บุคลากรที่ให้บริการต้องมีความรู้ มีความชำนาญ ความสามารถในงาน
4. ความมีน้ำใจ (Courtesy) บุคลากรต้องมีมนุษยสัมพันธ์ มีความเป็นกันเอง มีวิจารณ์ญาณ
5. ความน่าเชื่อถือ (Credibility) บริษัทและบุคลากรต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจในบริการ โดยเสนอบริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า
6. ความไว้วางใจ (Reliability) บริการที่ให้กับลูกค้าต้องมีความสม่ำเสมอและถูกต้อง
7. การตอบสนองของลูกค้า (Responsiveness) พนักงานจะต้องให้บริการและแก้ปัญหาแก่ลูกค้าอย่างรวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ
8. ความปลอดภัย (Security) บริการที่ให้ต้องปราศจากอันตราย ความเสี่ยงและปัญหาต่างๆ
9. การสร้างบริการให้เป็นที่รู้จัก (Tangible) บริการที่ลูกค้าได้รับจะทำให้เขาสามารถคาดคะเนถึงคุณภาพบริการดังกล่าวได้
10. การเข้าใจและรู้จักลูกค้า (Understanding/ Knowing Customer) พนักงานต้องพยายามเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าและให้ความสนใจตอบสนองความต้องการดังกล่าว

ปัจจัยกำหนดคุณภาพการให้บริการ (Service Quality หรือ SERVQUAL) จากลักษณะ ของคุณภาพการให้บริการ 10 ประการ สามารถสรุปเป็นปัจจัยกำหนดคุณภาพการให้บริการได้ 5 ประการ ดังนี้

1. ความเชื่อถือได้ (Reliability) เป็นความสามารถที่จะดำเนินการให้บริการตามที่สัญญาไว้อย่างมีคุณภาพและถูกต้องแม่นยำ

2. การตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Responsiveness) เป็นความเต็มใจที่จะช่วยเหลือและให้บริการแก่ผู้ให้บริการหรือลูกค้าอย่างทันท่วงที
3. ความมั่นใจได้ (Assurance) เป็นการแสดงถึงความรู้และมนุษยสัมพันธ์ของผู้ให้บริการที่ทำให้ผู้ใช้บริการมีความเชื่อมั่นในบริการที่ได้รับ
4. การเข้าถึงจิตใจ (Empathy) เป็นการดูแลเอาใจใส่และความสนใจที่ผู้ให้บริการมีต่อผู้ใช้บริการ
5. ลักษณะทางกายภาพ (Tangibles) เป็นลักษณะที่ปรากฏให้เห็น หรือสิ่งที่สามารถจับต้องได้ เช่น วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ อาคารสถานที่ บุคคล

องค์ประกอบที่มีผลต่อความพึงพอใจในการให้บริการที่สำคัญมี 5 ประการ (John D. Millett, 1947: 397-400)

1. การให้บริการอย่างเสมอภาค (Equitable Service) หมายถึง ความยุติธรรมในการบริหารงานของรัฐที่มีฐานคติที่ว่าคนทุกคนเท่าเทียมกัน ดังนั้น ประชาชนทุกคนจะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกัน ในแง่ของกฎหมาย ไม่มีการแบ่งแยกกีดกันในการบริการ ประชาชนจะได้รับการปฏิบัติในฐานะที่เป็นปัจเจกบุคคลที่ใช้มาตรฐานการให้บริการเดียวกัน
2. การให้บริการอย่างทันเวลา (Timely Service) หมายถึง ในการบริหารจะต้องมองว่าการให้บริการสาธารณะจะต้องตรงเวลา ผลการปฏิบัติงานของหน่วยงานภาครัฐ จะถือว่าไม่มีประสิทธิผลเลย ถ้าไม่มีการตรงเวลาซึ่งจะสร้างความไม่พึงพอใจแก่ประชาชน
3. การให้บริการอย่างเพียงพอ (Ample Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะต้องมีลักษณะมีจำนวนการให้บริการและสถานที่ให้บริการอย่างเหมาะสม (The Right Quantity at the Geographical) ความเสมอภาคหรือการตรงเวลาจะไม่มี ความหมายเลย ถ้ามีจำนวนการให้บริการที่ไม่เพียงพอ และสถานที่ตั้งที่ให้บริการสร้างความไม่ยุติธรรมให้เกิดขึ้นแก่ผู้รับบริการ
4. การให้บริการอย่างต่อเนื่อง (Continuous Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะที่เป็นไปอย่างสม่ำเสมอ โดยยึดประโยชน์ของสาธารณะเป็นหลัก ไม่ใช่ยึดความพอใจของหน่วยงานที่ให้บริการว่าจะให้หรือหยุดเมื่อใดก็ได้
5. การให้บริการอย่างก้าวหน้า (Progressive Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะที่มีการปรับปรุงคุณภาพและผลการปฏิบัติงาน กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การเพิ่มประสิทธิภาพหรือความสามารถที่จะทำหน้าที่ได้มากขึ้นโดยใช้ทรัพยากรเท่าเดิม

จากแนวคิดและทฤษฎีด้านการบริการที่กล่าวมา ผู้วิจัยจะนำแนวคิดมาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจการให้บริการ โดยมุ่งเน้นหัวใจของการทำธุรกิจห้องพัก คือ สะอาด สะดวกและปลอดภัย ทำให้ลูกค้าได้รับรู้ถึงความรู้สึกที่แตกต่างจากคู่แข่งชั้น การบริหารองค์กรและบุคลากรเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดี ที่ยืนยาวกับลูกค้า อีกทั้งเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างเหนือความคาดหมาย

ผู้วิจัยจะใช้กลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจให้บริการ และการสร้างคุณภาพการบริการมาใช้ในการสร้างแบบสอบถาม เพื่อใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเช่าห้องพักอาศัย ในปัจจุบันของผู้พักอาศัยที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อนำข้อมูลที่ได้ ไปใช้ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดต่อไป

3. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

3.1 ความหมายและการศึกษาความเป็นไปได้

การศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) มีผู้ให้ความหมายไว้ ดังนี้

ประสิทธิ์ ตงยั้งศิริ (2544: 100) สรุปความหมายของการศึกษาความเป็นไปได้ว่า เป็นการศึกษาและจัดทำเอกสารที่ประกอบไปด้วยข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นซึ่งแสดงถึงเหตุผลสนับสนุน (Justification) ความถูกต้องสมบูรณ์ (Soundness) ของโครงการ เพื่อให้ได้มาซึ่งโครงการที่ดี โดยโครงการที่ดีจะได้แก่ โครงการที่สามารถนำไปปฏิบัติแล้วจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนคุ้มค่างับการลงทุน

จันทนา จันทโร และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ (2540: 2) ได้ให้ความหมายของการศึกษาความเป็นไปได้ว่า เป็นการศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการนั้น โดยพิจารณาจากการศึกษาด้านการตลาด วิศวกรรม และการเงินของโครงการเป็นหลัก ทั้งนี้ เพื่อช่วยประกอบการตัดสินใจของผู้ลงทุนที่คิดจะลงทุนในโครงการนั้น ๆ ในการศึกษาดังกล่าวจะต้องบอกรายละเอียดและวิเคราะห์สิ่งที่จำเป็นที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการผลิต รวมทั้งทางเลือกอื่น ๆ ของการผลิตด้วย นอกจากนี้จะต้องระบุกำลังการผลิตและสถานที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม การใช้เทคโนโลยีในการผลิตแบบใด มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนและดำเนินการเพียงไร ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนการลงทุนให้มากที่สุด

ไพบุลย์ อ่อนมั่ง (2541: 27) ได้สรุปความหมายของการศึกษาความเป็นไปได้ว่า เป็นการศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อโครงการนั้น ๆ ก่อนเริ่มดำเนินโครงการ เพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจว่าแผนหรือโครงการจะนำไปปฏิบัติได้หรือไม่ โดยวิธีใด และหาทางเลือกที่เหมาะสมให้แผนดำเนินการตามจุดมุ่งหมายได้ โดยมีอุปสรรคน้อยที่สุดภายใต้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด

ดังนั้น จึงสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ หมายถึง การศึกษาข้อมูล แนวคิด วิธีการ ดำเนินโครงการแผนธุรกิจ ปัจจัยด้านต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อแผนธุรกิจของโครงการ ประกอบด้วย ปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน เป็นการศึกษาด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านเทคโนโลยี ด้านการปฏิบัติการ ด้านสังคม การเมือง และรวมทั้งด้านอื่น ๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับแผนธุรกิจของโครงการ ทั้งนี้ เพื่อใช้เป็นแนวทางประกอบการพิจารณาตัดสินใจลงทุนในโครงการ เพื่อที่จะสามารถจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผลคุ้มค่ากับเงินที่ได้ลงทุนไป ทั้งยังเพื่อผลการดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจของโครงการที่จัดทำขึ้นให้เกิดผลประโยชน์ตอบแทนทางการเงินธุรกิจ ซึ่งจะสามารถสร้างความมั่งคั่งสูงสุดให้เกิดกับกิจกรรมต่อไปได้ในที่สุด

3.2 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือดำเนินงานตามโครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้น จำเป็นจะต้องอาศัยข้อมูลพื้นฐานที่เพียงพอเพื่อช่วยในการตัดสินใจ เพื่อช่วยในด้านการจัดสรรทรัพยากรไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุนในโครงการใดก็ตาม จึงต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านต่าง ๆ เสียก่อน ซึ่งจะประกอบด้วยรายละเอียด ดังต่อไปนี้ (ประสิทธิ์ ตงยั้งศิริ. 2544: 100-101)

3.2.1 ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดหรืออุปสงค์ (Market or Demand feasibility)

ความเป็นไปได้ด้านการตลาดหรืออุปสงค์ เป็นการพิจารณาความต้องการของตลาดหรือผู้ที่เป็กลุ่มเป้าหมายของโครงการ หรือผู้รับบริการที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์/บริการของโครงการ โดยพิจารณาประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

3.2.1.1 ผลิตภัณฑ์/บริการที่โครงการก่อให้เกิดขึ้นจะสนองความต้องการของผู้ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการได้หรือไม่

3.2.1.2 การเปลี่ยนแปลงของความต้องการที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์/บริการของโครงการ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือลดลงในอัตราส่วนน้อยเพียงใด

3.2.1.3 ความสามารถของโครงการที่จะสร้างผลิตภัณฑ์/บริการ เพื่อสนองความต้องการของผู้ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหรือผู้รับบริการ

3.2.1.4 กลวิธีทางการตลาดในสภาวะการแข่งขัน รวมทั้งสภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง วัฒนธรรม ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี ข้อจำกัดด้านกฎหมาย ทรัพยากรธรรมชาติที่อาจกระทบต่อความต้องการที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์/บริการของโครงการ (มยุรี อนุมานราชธน. 2543: 40-41)

โดยการวิเคราะห์โครงการจะต้องเริ่มด้วย การจัดเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลในอดีตในด้านราคาและปริมาณของผลิตภัณฑ์/บริการชนิดนั้น ก็พอจะทำให้ทราบได้ว่าขนาดอุปสงค์เป็นเช่นไร หลังจากนั้นก็ทำการคาดคะเนขนาดอุปสงค์ทั้งหมดของผลิตภัณฑ์/บริการนั้น แล้วคาดคะเนปริมาณการขายที่คาดว่าจะขายได้ โดยอาจใช้วิธีคาดคะเนโดยอาศัยแนวโน้มในอดีต และการคาดคะเนโดยอาศัยแบบจำลองทางเศรษฐกิจ อันเป็นการคาดคะเนจากปัจจัยต่าง ๆ ที่มีความสัมพันธ์กับอุปสงค์ของผลิตภัณฑ์/บริการชนิดนั้น

นอกจากนี้ต้องพิจารณาคู่แข่งที่มีอยู่เดิมทั้งในปริมาณการผลิต คุณภาพ สถานที่ตั้ง ราคา และต้นทุน เพื่อพิจารณาว่าคุณภาพผลิตภัณฑ์/บริการของโครงการเป็นอย่างไร ดีกว่าคู่แข่งหรือไม่ และต้นทุนการผลิตสูงหรือต่ำกว่า เพื่อจะได้พิจารณาหาทางปรับปรุงให้สามารถทำการแข่งขันได้ (ประสิทธิ์ ตงยั้งศิริ. 2544: 102-103)

3.2.2 ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial feasibility)

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ทำให้กิจการทราบถึงโอกาสของยอดขายที่จะได้รับ และการศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค ทำให้ทราบถึงต้นทุนค่าใช้จ่าย ซึ่งข้อมูลทั้งสองด้านนำมาใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility Analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยการนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด และการวิเคราะห์ด้านเทคนิคมาใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อการวางแผนด้านการเงินของธุรกิจให้ทราบถึงจำนวนเงินลงทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินโครงการ ว่ามีค่าใช้จ่ายในการลงทุนอะไรบ้าง เช่น ค่าก่อสร้างโรงงาน ค่าเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ค่าแรงงาน เป็นต้น นอกจากนี้ การวิเคราะห์ด้านการเงินยังเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน ระยะเวลาคืนทุน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน การกำหนดราคาขาย จำนวนยอดขาย ค่าใช้จ่าย และกำไรที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าควรจะลงทุนในโครงการที่สนใจหรือไม่

4. การประมาณการด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเป็นกิจกรรมที่ต้องทำล่วงหน้าก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้นจริง ดังนั้นต้องมีการประมาณการด้านการเงินของโครงการ ซึ่งก็คือการประมาณการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับการทำโครงการนั้นๆ ว่าเป็นจำนวนเงินเท่าใด และเป็นระยะเวลาที่ปี การประมาณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการเป็นข้อมูลสำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน ช่วยในการตัดสินใจว่าโครงการดังกล่าวควรจะลงทุนหรือไม่ ถ้ามีการประมาณการค่าใช้จ่าย

ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น หรือประมาณการผลตอบแทนที่สูงกว่าที่ควรจะเป็น หากตัดสินใจลงทุนไปแล้ว จะเกิดความเสียหายขึ้นได้ ดังนั้นควรต้องใช้ความระมัดระวังในการประมาณการด้านการเงินเป็นอย่างยิ่ง (ฐาปนา ชื่นไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. 2542 : 7-1)

ค่าใช้จ่ายของโครงการ

ค่าใช้จ่ายของโครงการ อาจแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ (1) ค่าใช้จ่ายที่มีตัวตน (Tangible Costs) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่สามารถคิดเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้ และ (2) ค่าใช้จ่ายที่ไม่มีตัวตน (Intangible Costs) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถคิดออกมาเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้

ค่าใช้จ่ายที่มีตัวตน ยังสามารถแบ่งตามหน้าที่ได้เป็น 2 ประเภท คือ ค่าใช้จ่ายลงทุน (Investment Costs) และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operation Costs)

ค่าใช้จ่ายในการลงทุน หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่ใช้ไปเพื่อเป็นฐานหรือสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิตหรือให้บริการ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า เงินลงทุนในโครงการ โดยทั่วไปจะประกอบด้วย

1.เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี และโครงการจำเป็นต้องใช้ในการดำเนินงาน ได้แก่

1.1 ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เช่น ค่าถมดิน ค่าทำถนน ค่าติดตั้งเสาไฟฟ้า และค่าทำรั้ว เป็นต้น

1.2 อาคารและสิ่งก่อสร้างอื่นๆ เช่น ค่าอาคาร ซึ่งรวมถึงค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ เป็นต้น

1.3 เครื่องจักรและอุปกรณ์ เช่น ค่าเครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์ในการผลิต เป็นต้น

2.ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนับตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่เริ่มดำเนินการผลิตหรือให้บริการ แต่ถ้ากรณีเป็นโครงการขายกิจการ จะหมายถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่รายได้ส่วนเพิ่มจากการขายกิจการ ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน โดยทั่วไป ได้แก่ เงินเดือนผู้บริหารและเจ้าหน้าที่โครงการ ค่าเดินทาง ค่าเช่าสำนักงาน ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตตั้งกิจการ ค่าใช้จ่ายในการติดต่อขอกู้เงิน ค่าฝึกอบรมพนักงาน ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการ เป็นต้น

3. เงินทุนหมุนเวียน หมายถึง เงินทุนหมุนเวียนสุทธิที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินโครงการ ซึ่งหาได้จากสินทรัพย์หมุนเวียนลบด้วยหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งโดยปกติโครงการจะต้องเตรียมเงินทุนหมุนเวียนนี้ไว้ นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายลงทุนประเภทอื่น ทั้งนี้เพื่อความราบรื่นในการดำเนินงาน อย่างไรก็ตามเมื่อโครงการสิ้นสุดลง เงินทุนหมุนเวียนนี้จะกลับคืนมาเป็นผลตอบแทนในที่สุดท้ายของโครงการ เนื่องจากเงินที่ลงทุนไปเป็นเงินหมุนเวียนไม่ได้จ่ายแล้วจ่ายเลย แต่ให้หมุนเวียนอยู่ในโครงการ ดังนั้นเมื่อสิ้นสุดโครงการจึงได้รับกลับคืนมานั่นเอง

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่ใช้ไปเพื่อดำเนินงานของโครงการ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ จำนวนเงินที่โครงการจ่ายออกไปเพื่อการดำเนินงานตามปกติของโครงการนั่นเอง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยทั่วไปประกอบด้วย 2 ประเภท คือ

1. ค่าใช้จ่ายในการผลิต หรือต้นทุนการผลิต หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ ประกอบด้วย

1.1 ค่าวัตถุดิบทางตรง ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้เป็นส่วนสำคัญของการผลิตสินค้า หรือการให้บริการ

1.2 ค่าแรงงานทางตรง ได้แก่ ต้นทุนแรงงานที่ใช้โดยตรงในการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ

1.3 ค่าใช้จ่ายในการผลิต ได้แก่ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่จำเป็นต้องใช้ นอกเหนือจากวัตถุดิบทางตรง และค่าแรงงานทางตรง เช่น ค่าวัตถุดิบทางอ้อม ค่าแรงงานทางอ้อม ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า โรงงาน ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

ขั้นตอนการประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ

การประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. ระบุรายการและปริมาณค่าใช้จ่าย
2. ตีราคาค่าใช้จ่าย
3. รวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี

ขั้นตอนที่ 1 : ระบุรายการและปริมาณค่าใช้จ่าย เนื่องจากค่าใช้จ่ายโครงการก็คือ มูลค่าของปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่โครงการใช้ไป ดังนั้น การประมาณค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของโครงการ จึงควรเริ่มต้นจากการระบุว่าถ้ามีการลงทุนก่อสร้างตามแผนงานโครงการแล้ว จะต้องมีการผลิตหรือทรัพยากรอะไรบ้าง และในปริมาณมากน้อยเพียงใด และหลังจากพยายามระบุค่าใช้จ่ายที่

เกี่ยวข้องในทุกประเภทออกมาได้แล้ว จากนั้นก็ให้ทำการจัดประเภทค่าใช้จ่ายออกเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าที่ดิน ค่าอาคารและสิ่งก่อสร้าง ค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติก่อนที่จะมีการระบุรายการและปริมาณค่าใช้จ่ายของโครงการที่จะทำ จะต้องมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องมาพอสมควรแล้ว เช่น การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค รวมถึงการสำรวจ ออกแบบ และกำหนดขนาดการผลิตมาก่อนแล้ว ดังนั้นโดยทั่วไป การระบุค่าใช้จ่ายของโครงการจึงทำได้ไม่มากนัก เพราะเจ้าหน้าที่ทางเทคนิคหรือวิศวกรจะเป็นผู้ให้คำตอบสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ได้เป็นอย่างดี

ขั้นตอนที่ 2 : ตีราคาค่าใช้จ่าย คือ การนำราคาที่เหมาะสมมาตีค่ารายการค่าใช้จ่ายที่ระบุไว้แล้วในขั้นตอนที่ 1 ทั้งนี้ เพื่อจะได้ประมาณการรายการค่าใช้จ่ายที่ระบุไว้เป็นตัวเงิน เนื่องจากปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่จะใช้ในโครงการมีหน่วยไม่เหมือนกัน เช่น ที่ดินมีหน่วยเป็นไร่ แรงงานมีหน่วยเป็นคนหรือชั่วโมง ยานพาหนะมีหน่วยเป็นคัน เป็นต้น การตีราคาค่าใช้จ่ายจะต้องมีการกำหนดราคาที่ใช้ในการตีค่าที่เหมาะสม เพราะหากมีการใช้ราคาที่ไม่เหมาะสม อาจนำไปสู่ความผิดพลาดในการประเมินค่าโครงการในที่สุด อย่างไรก็ตาม ราคาที่อาจนำมาใช้ได้มี 2 ชนิด คือ ราคาตลาด (Market Price) และราคาเงา (Shadow Price)

ราคาตลาด (Market Price) หมายถึง ราคาที่กำหนดขึ้นโดยเปิดเผย ซึ่งสามารถสังเกตได้จากการซื้อขายจริงในตลาด ราคาตลาดจะเป็นราคาจริง (Actual Price) ของปัจจัยการผลิตที่มีการซื้อขายกัน ภายใต้ระบบการแลกเปลี่ยนตามปกติ ราคาตลาดจึงสามารถนำมาใช้ในการตีราคาปัจจัยการผลิตของโครงการได้ และเพื่อให้ได้มาซึ่งราคาตลาดดังกล่าว ผู้วิเคราะห์โครงการอาจใช้วิธีสอบถามราคาปัจจัยการผลิตที่ต้องการจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ซึ่งอาจจะเป็นผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีกหรือผู้ขายปัจจัยการผลิตนั้น ๆ ส่วนถ้าเป็นค่าใช้จ่ายประเภทค่าก่อสร้าง ก็อาจสอบถามจากผู้รับเหมา หรือราคาที่วิศวกรประมาณการไว้ เป็นต้น อนึ่ง ข้อพึงสังเกตว่าราคาตลาดที่จะนำมาใช้ในการคำนวณค่าใช้จ่ายของโครงการจะต้องเป็นราคาที่โครงการคาดว่าจะจ่ายจริง และต้องเป็นราคาที่ส่งถึงที่ตั้งโครงการและพร้อมใช้งาน

ราคาเงา (Shadow Price) หมายถึง ราคาที่ควรจะเป็นในระบบเศรษฐกิจที่มีดุลยภาพภายใต้เงื่อนไขของการแข่งขันที่สมบูรณ์ ราคาเงาเป็นราคาสมมติที่จะสะท้อนถึงค่าเสียโอกาสที่แท้จริงของปัจจัยการผลิต ราคาเงาจึงเป็นแนวคิดในทางเศรษฐศาสตร์

ขั้นตอนที่ 3 : รวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี การรวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้วิเคราะห์โครงการได้มองเห็นภาพรวมของ

ค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการตลอดอายุของโครงการ ซึ่งตามปกติโครงการทุกประเภทส่วนใหญ่มักจะมีการลงทุนมากในระยะเริ่มแรก เนื่องจากมีค่าซื้อที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าเครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ยังมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการดำเนินงานที่เกิดขึ้นในแต่ละปีเมื่อโครงการสร้างเสร็จแล้ว และเริ่มเปิดดำเนินการอีกด้วย เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าประกันภัย ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา เงินเดือนผู้บริหาร เป็นต้น

ผลตอบแทนของโครงการ

ผลตอบแทนของโครงการ อาจแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ (1) ผลตอบแทนที่มีตัวตน (Tangible Benefits) หมายถึง ผลตอบแทนที่สามารถคิดเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้ และ (2) ผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน (Intangible Benefits) หมายถึง ผลตอบแทนที่ไม่สามารถตีค่าเป็นเงินได้

ผลตอบแทนที่มีตัวตน ยังสามารถจำแนกออกได้เป็นผลตอบแทนทางตรง (Direct Benefits) และ ผลตอบแทนทางอ้อม (Indirect Benefits)

ผลตอบแทนทางตรง หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ผลตอบแทนขั้นต้น (Primary Benefits) ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้าและบริการที่ผลิตได้โดยตรงจากโครงการ นอกจากนี้ ในบางโครงการยังอาจหมายถึง การลดลงในต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายอันเนื่องมาจากการทำโครงการนั้น เช่น โครงการแลกเปลี่ยนเครื่องจักรใหม่แทนเครื่องจักรเก่า ซึ่งจะประหยัดค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อหน่วยให้ลดลง เป็นต้น

ผลตอบแทนทางอ้อม หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ผลตอบแทนขั้นรอง (Secondary Benefits) ได้แก่ มูลค่าที่เพิ่มขึ้นจากกิจการส่วนควบ หรือผลตอบแทนที่เกิดขึ้นภายนอกโครงการ เช่น โครงการฝึกอบรมพนักงาน ผลตอบแทนทางตรงที่ได้ คือ ทักษะที่คนงานได้รับซึ่งสามารถนำมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต แต่เมื่อใดก็ตามที่คนงานย้ายไปทำงานที่อื่น กิจการที่รับคนงานไปก็จะได้ประโยชน์โดยไม่ต้องเสียค่าฝึกอบรม เป็นต้น

ขั้นตอนการประมาณการผลตอบแทนของโครงการ

การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. ระบุรายการและปริมาณผลตอบแทน
2. ตีราคาผลตอบแทน
3. รวมผลตอบแทนเป็นรายปี

ขั้นตอนที่ 1 : ระบุรายการและปริมาณผลตอบแทน การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ จะเริ่มต้นด้วยการระบุตัวผลตอบแทนทุกรายการที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากโครงการ ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้าหรือบริการ ซึ่งเป็นผลได้โดยตรงของโครงการนั่นเอง และยังรวมถึงการประหยัดค่าใช้จ่าย อันเนื่องจากการมีโครงการนี้ด้วย

ขั้นตอนที่ 2 : ตีราคาผลตอบแทน โดยที่ผลตอบแทนของโครงการ ก็คือ รายได้หรือยอดขายที่ได้จากการขายสินค้าหรือบริการที่ผลิตได้จากโครงการ ผลตอบแทนของโครงการสามารถหาได้จากปริมาณขายคูณด้วยราคาขายต่อหน่วย ซึ่งราคาขายนี้ จะหมายถึง ราคาที่ได้รับจริงจากการขายสินค้าหรือบริการที่ผลิตได้จากโครงการนั้น ๆ ส่วนปริมาณขายสามารถหาได้จากการพยากรณ์ปริมาณขายในแต่ละปี

ขั้นตอนที่ 3 : รวมผลตอบแทนเป็นรายปี เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการประมาณผลตอบแทนของโครงการ โดยจะรวมผลตอบแทนทุกประเภทเข้าด้วยกันเป็นรายปี เพื่อแสดงให้เห็นถึงยอดรวมของผลตอบแทนที่โครงการจะได้รับในแต่ละปี ตลอดอายุของโครงการ

การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ

เนื่องจากโครงการมีอายุยาวนานหลายปี และตลอดอายุโครงการ ก็จะมีทั้งค่าใช้จ่ายรายปี และผลตอบแทนรายปี ดังนั้น ในทางปฏิบัติจึงมักจะนำเอาผลตอบแทนรายปีที่ได้รับมาหักค่าใช้จ่ายรายปี เพื่อให้ได้ผลตอบแทนสุทธิรายปี หรือกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ โดยที่กระแสเงินสดสุทธิของโครงการนี้จะเป็นสิ่งจำเป็นที่จะใช้ประเมินค่าโครงการลงทุนว่าควรตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุนต่อไป

การหากระแสเงินสดสุทธิรายปี ตลอดจนอายุของโครงการ สามารถแบ่งเป็น 2 กรณี ดังนี้

- (1) กรณีคำนึงถึงแหล่งเงินทุนภายนอก
- (2) กรณีไม่คำนึงถึงแหล่งเงินทุนภายนอก

การประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ

การประมาณการงบกำไรขาดทุน หรือ การจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า จัดทำขึ้นเพื่อแสดงผลการดำเนินงานของโครงการล่วงหน้าตลอดอายุของโครงการ ว่าในแต่ละปี โครงการที่ทำ คาดหวังว่าจะได้กำไรหรือขาดทุนเท่าใด

การประมาณการงบกำไรขาดทุน จำเป็นต้องมีการประมาณการรายได้จากการขาย ค่าใช้จ่ายในการผลิต (ต้นทุนการผลิต) และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ตลอดอายุของโครงการ

เสียก่อน จากนั้นจึงนำมาเปรียบเทียบกัน ซึ่งถ้าปีใดรายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย โครงการก็จะได้กำไรในปีนั้น ๆ และในทางตรงกันข้าม ถ้าปีใดรายได้น้อยกว่าค่าใช้จ่าย ปีนั้นโครงการก็จะขาดทุน

การประมาณการงบประมาณเงินสดของโครงการ

งบประมาณเงินสด เป็นงบประมาณที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงการรับและจ่ายเงินสด โดยแยกตามระยะเวลาที่ได้รับหรือจ่ายเงินสดนั้นจริง การจัดทำงบประมาณเงินสดจะทำให้โครงการทราบฐานะเงินสดล่วงหน้าได้ ซึ่งจะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารในการวางแผนการจัดทำเงินสดและควบคุมการใช้เงินสดตลอดอายุของโครงการ

ขั้นตอนการจัดทำงบประมาณเงินสด แบ่งเป็น

1. ประมาณการจำนวนเงินสดรับ ซึ่งเงินสดรับโดยทั่วไปจะได้มาจากรายได้จากการขายสินค้า หรือบริการ เงินทุนส่วนของเจ้าของ การกู้ยืม เงินปันผลรับ
2. ประมาณการจำนวนเงินสดจ่าย ซึ่งเงินสดจ่ายโดยทั่วไปจะจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ถาวร จ่ายเป็นค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินทุนหมุนเวียน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จ่ายชำระหนี้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย ตลอดจนจ่ายภาษีเงินได้ เป็นต้น
3. เปรียบเทียบรายการเงินสดรับกับเงินสดจ่ายในช่วงระยะเดียวกัน ว่ามีเงินสดสุทธิเท่าใด ซึ่งถ้าเงินสดสุทธิเป็นบวก ก็แสดงว่า กิจการมีเงินสดคงเหลือปลายงวดนั้น ๆ แต่ถ้าเงินสดสุทธิติดลบก็แสดงว่า กิจการเงินสดขาดมือ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ผู้บริหารจะนำไปใช้ในการวางแผนจัดการเงินสดให้มีประสิทธิภาพต่อไป

นอกจากนี้ การจัดทำงบประมาณเงินสด ยังช่วยให้โครงการสามารถหาจุดเงินสดสะสม ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (ปลายงวด) ได้จากการรวมยอดสะสมของเงินสดในปีที่ผ่านมา จนถึง ณ เวลานั้น ๆ เพื่อนำไปแสดงในรายการเงินสดของงบดุลที่จะประมาณขึ้นในขั้นต่อไปด้วย

การประมาณการงบดุลของโครงการ

การประมาณการงบดุลหรือการจัดทำงบดุลล่วงหน้า เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เพราะงบดุลโดยประมาณนี้จำเป็นต้องอาศัยข้อมูลจากงบอื่น ๆ ที่ประมาณการมาก่อนหน้านี้แล้ว งบดุลโดยประมาณของโครงการจะทำให้ผู้บริหารเห็นถึงฐานะทางการเงิน ตลอดจนอายุของโครงการ โดยที่รายการในงบดุลดังกล่าวจะแสดงยอดสะสม ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ที่จัดทำงบดุลขึ้น ซึ่งโดยปกติก็คือ ณ เวลาสิ้นปีใด ๆ โดยรายการในงบดุล ประกอบด้วย สินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของเจ้าของ

การประมาณค่าโครงการลงทุน

หลังจากที่ได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งในด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการบริหารแล้ว เพื่อให้ได้ข้อมูลใช้เป็นพื้นฐานในการตัดสินใจว่าโครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้นมีความเป็นไปได้หรือลู่ทางที่น่าสนใจเพียงใด ขั้นตอนต่อไปที่จะต้องดำเนินการก็คือ การวิเคราะห์และประเมินค่าโครงการลงทุนเพื่อพิจารณาว่าโครงการนั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินลงทุนหรือไม่ หรือผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป ซึ่งวิธีการประเมินค่าโครงการลงทุนสามารถแบ่งออกเป็น 2 วิธีใหญ่ ๆ คือ

1. การประเมินค่าโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา
2. การประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

การประเมินค่าโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

วิธีการประเมินค่าแบบนี้ เป็นวิธีที่ง่ายโดยถือว่าเงินจำนวนที่เท่ากันในเวลาที่ต่างกันมีค่าเท่ากัน ดังนั้น การคำนวณหากระแสเงินสดสุทธิจึงนำเงินในแต่ละปีมาบวกหรือลบกันได้เลย วิธีการประเมินค่าโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา สามารถจำแนกออกเป็น 2 วิธี คือ

1. วิธีอัตราผลตอบแทนถัวเฉลี่ย (Average Rate of Return) เป็นการคำนวณหาผลตอบแทนจากเงินที่ลงทุนไป โดยการนำกำไรสุทธิถัวเฉลี่ยหารเงินลงทุนถัวเฉลี่ย

$$\text{อัตราผลตอบแทนถัวเฉลี่ย} = \frac{\text{กำไรสุทธิถัวเฉลี่ย}}{\text{เงินลงทุนถัวเฉลี่ย}}$$

2. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) คือ ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ วิธีนี้นิยมมากในทางธุรกิจ

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิรายปี}}$$

การประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

การประมาณค่าโครงการลงทุนวิธีนี้ มีแนวคิดว่าเงินในแต่ละปี ถึงจะมีจำนวนเงินเดียวกันก็จะมีมูลค่าไม่เท่ากัน นั่นก็คือ เงินมีมูลค่าตามเวลา หรือเวลาเป็นปัจจัยที่มีค่าสำหรับค่าของเงิน (Time

Value of Money) ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันมานานแล้ว ถ้าต้องการที่จะได้รับเงินในอนาคต จำนวนเงินในอนาคตจะต้องมากขึ้นด้วย เท่ากับว่าเป็นการนำเงินจำนวนนั้นไปลงทุนหาผลประโยชน์ ซึ่งอย่างน้อยควรจะได้รับผลตอบแทนจากอัตราดอกเบี้ยของหลักทรัพย์ที่ไม่มีความเสี่ยง (Risk Free Rate) ราคาหรือมูลค่าของเงินจะขึ้นอยู่กับ อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate) เป็นตัวกำหนด เช่น เงิน 100 บาท ในวันนี้ 1 ปีข้างหน้าจะเพิ่มขึ้นเป็นต้น ซึ่งจะต้องพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนโดยทั่วไป

วิธีประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงค่าของเงินกับเวลาสามารถจำแนกได้เป็น 3 วิธี คือ

1. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) หมายถึง ผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีตลอดอายุของโครงการกับกระแสเงินสดจ่ายลงทุน (Cost of Capital)

NPV = มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ - มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย

$$NPV = B - C$$

จากสูตรดังกล่าวย่อมมีโอกาสเกิดเหตุการณ์ขึ้นได้ 3 กรณี คือ

- (1) $B - C = 0$ แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน หรือจุดคุ้มทุน กล่าวคือ โครงการไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน
- (2) $B - C > 0$ แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน โครงการมีกำไร
- (3) $B - C < 0$ ว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน โครงการนั้นขาดทุน

จากสูตรดังกล่าวข้างต้น เป็นการพิจารณาโครงการลงทุนเพียงปีเดียว ถ้าโครงการลงทุนมีหลายปี กระแสเงินสดรับ หรือผลตอบแทนและกระแสเงินสดจ่ายจะมีหลายจำนวน จะได้สูตรดังนี้

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - C$$

C = เงินลงทุนเริ่มแรก

CF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับปีที่ 1

K = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

N = อายุโครงการ

2. วิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR) เป็นการคำนวณหาอัตราส่วนลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุของโครงการเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน

$$C = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

C = เงินลงทุนเริ่มแรก

CF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับปีที่ 1

r = อัตราผลตอบแทนขั้ลด

n = อายุโครงการ

จากสูตร ย่อมทำให้มีโอกาสเกิดเหตุการณ์ได้ 3 กรณีคือ

(1) ถ้าค่า r ไต ๆ มาแทนค่าในสูตรแล้ว ทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการ (r) มากกว่าค่าของทุน (Cost of Capital) แสดงว่าโครงการมีกำไร สมควรลงทุน

(2) ถ้าค่า r ไต ๆ มาแทนค่าในสูตรแล้ว ทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการ (r) เท่ากับค่าของทุน (Cost of Capital) แสดงว่าโครงการนี้ไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน เสมอตัว

(3) ถ้าค่า r ไต ๆ มาแทนค่าในสูตรแล้ว ทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการ (r) น้อยกว่าค่าของทุน (Cost of Capital) แสดงว่าโครงการนี้ขาดทุน ไม่น่าลงทุน

การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ใช้วิธีการทดลองหรือลองผิดลองถูก (Trial and Error) เพื่อหาค่าอัตราผลตอบแทนของโครงการ (r) โดยการเปิดตาราง PVIF แล้วนำค่าที่ได้ไปแทนค่าในสูตร โดยลงไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะได้ผลลัพธ์ของกระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนพอดี

3. อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio : BCR) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ในทางธุรกิจเรียกอัตราส่วนนี้ว่า ดัชนีกำไร (Profitability Index)

$$BCR = \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน}}{\text{มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน}} = \frac{B}{C}$$

จากสูตรนี้ ย่อมมีโอกาสเกิดเหตุการณ์ได้ 3 กรณี คือ

- (1) $BCR = 1$ แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน แสดงว่าคุ้มทุน ธุรกิจดำเนินงานแล้วไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน
- (2) $BCR > 1$ แสดงว่า ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน ธุรกิจมีกำไร
- (3) $BCR < 1$ แสดงว่า ผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน ธุรกิจประสบกับการขาดทุน

5. แนวคิดการจัดทำโครงการห้องพักรีสในลักษณะโรงแรมขนาดเล็ก

ลักษณะอาคาร เป็นตึกแถวที่มีอายุกว่า 20 ปี มีลักษณะเสื่อมโทรมไปตามอายุ แต่เจ้าของมีการดูแลบำรุงตึก โดยการทาสีบ้างเป็นครั้งคราว



ภาพประกอบ 6-7 รูปถ่ายตึกแถวของโครงการ

ลักษณะซอยที่จะทำโครงการ ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 1/1 ใจกลางเมือง แม้จะอยู่ใกล้กับสุขุมวิทซอย 3 ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวยามราตรีของชาวต่างประเทศ แต่สุขุมวิทซอย 1 กลับเป็นซอยที่เงียบสงบ

ต่อการพักผ่อนในยามค่ำคืน การคมนาคมสะดวกสบาย ใกล้ทางด่วน ใกล้ BTS ง่ายต่อการเดินทาง อีกทั้งยังใกล้โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ซึ่งเป็นโรงพยาบาลที่ได้รับรางวัลการรับรองคุณภาพมาตรฐานระดับสากลจากสหรัฐอเมริกา



ภาพประกอบ 8 วิถีทางซ้ายของคูหา

ภาพประกอบ 9 วิถีทางขวาของคูหา



ภาพประกอบ 10 ตรงข้ามเป็นตึก BH Residence ซึ่งมีทางเชื่อมต่อกับโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์

รายละเอียดการทำโครงการ

อาคารตึกแถวสูง 5 ชั้น มีหน้ากว้าง 4 เมตร ลึก 13 เมตร/ คูหา มีพื้นที่ 52 ตารางเมตร/ คูหา ซึ่งทำให้มีพื้นที่รวม 3 คูหา เท่ากับ 156 ตารางเมตร

16		สวนหย่อม	17	
11	12	13	14	15
6	7	8	9	10
1	2	3	4	5
พื้นที่ให้เช่า		Lobby	Coffee Shop	

ภาพประกอบ 11 แนวคิดการทำห้องพักเมื่อมองจากด้านหน้า

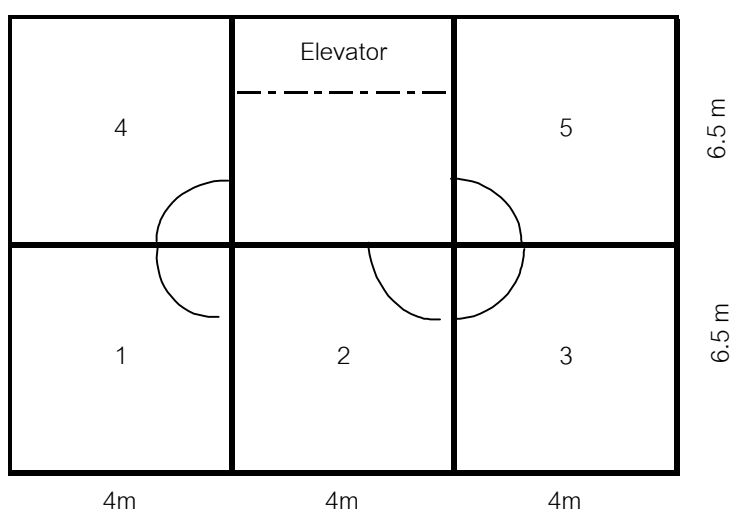
ชั้น 1 จะทำเป็น Lobby, Coffee Shop และพื้นที่ให้เช่า

ชั้น 2 จะแบ่งเป็นห้องพักออกเป็น 5 ห้อง

ชั้น 3 จะแบ่งเป็นห้องพักออกเป็น 5 ห้อง

ชั้น 4 จะแบ่งเป็นห้องพักออกเป็น 5 ห้อง

ชั้น 5 จะแบ่งห้องพักเป็นออกเป็น 2 ห้อง และลานสวนหย่อม



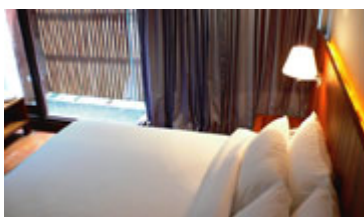
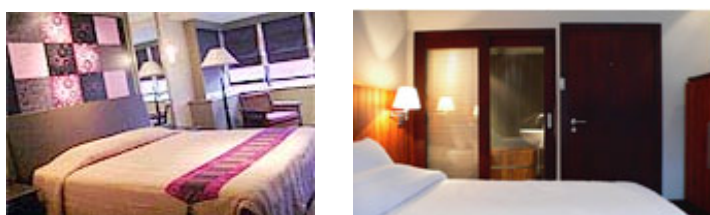
ภาพประกอบ 12 แนวคิดการทำห้องพักเมื่อมองจากด้านบน

โดยห้องพักมี 3 แบบด้วยกัน แบ่งเป็น

แบบที่ 1 Twin Bed มีทั้งหมด 5 ห้อง ซึ่งจะตั้งอยู่ชั้น 2



แบบที่ 2 Double Bed มีทั้งหมด 10 ห้อง ซึ่งจะตั้งอยู่ชั้น 3 และชั้น 4



แบบที่ 3 Suite มีทั้งหมด 2 ห้อง ซึ่งจะตั้งอยู่ชั้น 5



สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในห้อง ประกอบด้วย

- เครื่องปรับอากาศ (Air Condition)
- ห้องน้ำ (Shower)
- โทรทัศน์ Plasma TV พร้อมระบบ Cable และ DVD Player
- โทรศัพท์ (Telephone)
- ตู้เย็น (Mini Bar)
- ตู้เซฟ (Electronic Safe)

สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ของที่พัก

- Lobby
- Coffee Shop
- Wi-Fi Internet
- Laundry
- สวนหย่อมบนชั้น 5

ราคาห้องพัก

- Twin Bed 1,300 บาท/ คืน
- Double Bed 1,300 บาท/ คืน
- Suite 3,000 บาท/ คืน

6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เปี่ยมศรี ถวิลเมือง (2543 : บทคัดย่อ) ได้ทำการสำรวจความคิดเห็นของพนักงานบริษัท เทต้า จำกัด เกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ตในการทำงาน เพื่อวัดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ตของพนักงาน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความเห็นด้วยปานกลาง ในด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ต และการหาข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ต ระดับความเห็นด้วยอย่างมากเกี่ยวกับการเรียนรู้ในเรื่องการใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งที่น่าสนใจ ในด้านปัญหาที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงานด้านอินเทอร์เน็ต พบว่าระดับความเห็นด้วยอย่างมากเกี่ยวกับการมีทักษะพื้นฐานทางคอมพิวเตอร์ มีส่วนช่วยในการติดต่อกับเครือข่ายของอินเทอร์เน็ต ระดับความเห็นด้วยปานกลางเกี่ยวกับการที่จะเข้าไปใช้ในเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมีการขัดข้องทางเทคนิคเสมอ ในด้านประโยชน์ของการใช้งานอินเทอร์เน็ต ระดับความเห็นด้วยอย่างมากในเรื่องของการใช้อินเทอร์เน็ตเป็นการประหยัดแรงงาน บุคลากร และงบประมาณ รวมทั้งยังเป็นการยกระดับการทำงานขององค์กร และการใช้อินเทอร์เน็ตเป็นการรับรู้ข่าวสารที่รวดเร็วอีกด้วย

สิรินาฏ ราชเดิม (2534 : 95-96) ได้ศึกษาความคิดเห็นในการพบกลุ่มของนักศึกษาทางไกล ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ในเขตการศึกษา 3 พบว่า ด้านการจัดกิจกรรมในการพบกลุ่ม ควรจัดหา อุปกรณ์การเรียนการสอนให้มาก ทั้งนี้ เพราะอุปกรณ์การเรียนการสอนเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้เรียนเข้าใจ เนื้อหาในบทเรียนได้ดีขึ้น ประกอบกับนักศึกษาทางไกล ต้องเรียนด้วยตนเองโดยใช้สื่อเป็นหลัก ได้แก่ แบบเรียน และสื่อเสริม ได้แก่ รายการวิทยุ รายการโทรทัศน์ สไลด์ เทปคาสเซต ซึ่งอุปกรณ์การเรียน เหล่านี้ เป็นสิ่งที่สำคัญในการเรียนแบบวิธีเรียนทางไกล แต่ขณะนี้แบบเรียนในการเรียนทางไกลแต่ละ หมวดวิชาของนักศึกษาทางไกล ไม่มีอุปกรณ์เสริมเนื้อหา บทเรียนที่สำคัญ ๆ และสื่อเสริมที่ให้บริการมี จำนวนน้อย ไม่ทั่วถึง

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความคิดเห็น จะเห็นว่าบุคคลแต่ละบุคคลจะมีความคิด เห็นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งนั้นขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลายประการ เช่น คุณสมบัติประจำตัวของแต่ละบุคคล ประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา พื้นฐานความรู้ ประสบการณ์ในการทำงาน อายุการปฏิบัติงาน การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล เป็นต้น องค์ประกอบต่างๆเหล่านี้ เป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการ แสดงความคิดเห็นของแต่ละบุคคล และทำให้ความคิดเห็นของแต่ละบุคคลเหมือนกัน หรือแตกต่างกัน ได้ การแสดงความคิดเห็นต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งนั้น ปัจจัยที่มีผลต่อความคิดเห็นจะแตกต่างกันไปตาม ลักษณะของเรื่องนั้นๆ

วรุณ บัวขาว (2548: บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของโครงการ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ระดับสูงในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า สภาพแวดล้อมทางการตลาด ได้แก่ เศรษฐกิจ กฎหมายและระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัยก่อให้เกิดโอกาสด้านการลงทุนในธุรกิจ การวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันพบว่ายังไม่มีคู่แข่งในรูปแบบเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ มีเฉพาะคู่แข่ง ทางอ้อม คือ ธุรกิจโรงแรมตั้งแต่ระดับ 2 ดาวขึ้นไป และอพาร์ทเมนท์ที่เพิ่มการให้บริการ ทำให้ สถานการณ์การแข่งขันยังไม่รุนแรง ผลการสำรวจภาคสนามพบว่า เหตุผลในการเลือกที่พักอาศัย คำนึงถึงทำเลที่ตั้งและการเดินทางสะดวก ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเช่าที่พักอาศัย ให้ ความสำคัญมากในด้านพนักงานมีความสามารถในการแก้ปัญหา และมีระบบรักษาความปลอดภัย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ อายุ 31 ปีขึ้นไป รายได้ต่อเดือนไม่ต่ำกว่า 40,000 บาท อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เจ้าของธุรกิจ/ ธุรกิจส่วนตัว และผู้เชี่ยวชาญ/ที่ปรึกษา ที่มีรสนิยม ต้องการความเป็นส่วนตัวและความปลอดภัยสูง

สุรพงษ์ วัฒนอัคคะกานต์ (2542 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจไซเบอร์คาเฟ่ บริเวณบึงชีชูเปอร์เซนต์เตอร์ สาขามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เนื่องจากในปัจจุบันอินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของเรามากขึ้น จึงส่งผลให้เกิดธุรกิจไซเบอร์คาเฟ่ที่ตอบสนองความต้องการต่อผู้ที่เข้ามาใช้บริการ โดยมีการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค การตลาดการบริหารและการเงินของโครงการ เริ่มพิจารณาในด้านการตลาด โดยมุ่งสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มเป้าหมายต่อการใช้งานด้านคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ต เพื่อนำผลมาวิเคราะห์และจัดกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้ที่เข้ามาใช้บริการ ด้านเทคนิค เป็นการคัดเลือกอุปกรณ์ และจัดสรรพื้นที่ให้สอดคล้องกับรูปแบบการให้บริการที่ตั้งไว้ ด้านการบริหารวางแผนในการจัดองค์การและเตรียมบุคลากรให้เหมาะสมต่อความต้องการ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ที่เข้ามาใช้บริการ ด้านการเงิน อาศัยข้อมูลที่ผ่านมาแปลค่าเป็นตัวเลขทางการเงิน โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนสูง โดยพิจารณาจากเกณฑ์การประเมินโครงการ มีอัตราส่วนลดที่ 11.5% ต่อปี ระยะเวลาคืนทุนของโครงการอยู่ที่ 2 ปี 2 เดือน ผลตอบแทนเงินลงทุน 19.40% ต่อปี และมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 595,040 บาท จากเงินลงทุน 3,000,000 บาท

ขวัญชัย ผลแสงศรี (2540 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านซักอบรีดแบบบริการด้วยตนเองในมหาวิทยาลัยรังสิต มีจุดมุ่งหมายเพื่อที่จะศึกษาพฤติกรรมและความคิดเห็นของนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิตต่อการใช้บริการซักอบรีดแบบบริการตนเอง ในการศึกษาได้ใช้ปัจจัยต่าง ๆ มาประกอบการวิเคราะห์ และประมาณการงบการเงินต่าง ๆ โดยอาศัยข้อมูลทางการตลาด ผลสรุปพบว่าโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เงินลงทุน 400,000 บาท อัตราส่วนลดเท่ากับ 15% มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 422,444.21.60 บาท ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRP) สูงถึง 46.81% ระยะเวลาคืนทุน (PB) ประมาณ 1 ปี 9 เดือน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงการนี้ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า เหมาะแก่การลงทุน ธุรกิจซักอบรีดเสื้อผ้าเป็นธุรกิจที่ใช้เงินสด จึงเป็นธุรกิจที่มีสภาพคล่องทางการเงินสูง ไม่มีภาระลูกหนี้ ไม่มีสินค้าคงคลังและไม่มีลูกจ้าง จึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุน

นิรุธ ปิณฑะรุจิ (2540 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาอุปสงค์สำหรับอพาร์ทเมนท์ให้เช่าในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร พบว่าพื้นที่ที่ศึกษาเป็นแหล่งชุมชนที่มีอาคารสำนักงาน ห้างร้าน โรงพยาบาล สถานบันเทิง และสถาบันการศึกษา มีความพร้อมในด้านต่าง ๆ ทำให้ที่ดินมีราคาสูง ที่ดินจึงถูกพัฒนาให้ใช้สอยประโยชน์ในแนวตั้งมากขึ้น และพบว่าอาชีพ รายได้ จำนวนสมาชิก ระยะเวลาการเดินทาง

รวมทั้งอัตราค่าเช่า เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า และเมื่อพิจารณาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ ขนาดห้องมากที่สุด ได้แก่ อัตราค่าเช่า รองลงมา คือ รายได้ของผู้ที่ต้องการเช่า

บริษัท อเมริกัน แอปพริซัล (ประเทศไทย) จำกัด (2536) ได้ศึกษาทำเลที่ตั้ง ขนาด และค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ระดับพิเศษ ระดับสูง ระดับกลาง และเซอวิสอพาร์ทเมนต์ พบว่า เดือนกรกฎาคม พ.ศ.2536 มีอพาร์ทเมนต์ระดับพิเศษ ระดับสูง ระดับกลาง และเซอวิสอพาร์ทเมนต์ (ให้บริการคล้ายคลึงโรงแรม) จำนวนทั้งสิ้น 6,452 หน่วย ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในซอยต่างๆ บริเวณถนนสุขุมวิทและย่านใจกลางธุรกิจ พื้นที่ 16 ตารางเมตร จนถึง 500 ตารางเมตร ส่วนเซอวิสอพาร์ทเมนต์จะมีขนาดเล็กประมาณ 40 ตารางเมตร จนถึง 200 ตารางเมตร สำหรับค่าเซอวิสอพาร์ทเมนต์ต่อตารางเมตรจะแพงกว่าอพาร์ทเมนต์ระดับพิเศษ ระดับสูง ระดับกลาง โดยค่าเซอวิสอพาร์ทเมนต์เป็นเงินเฉลี่ยประมาณ 600 บาทต่อตารางเมตร

กำพล พงษ์เศวต (2543 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจ Internet Service Center ในจังหวัดเพชรบุรี โดยพิจารณาจากผลการศึกษาด้านการตลาด การเงิน และการบริหารรวมทั้งกระบวนการ ขั้นตอน ตลอดจนเทคนิคต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงาน โดยมีวัตถุประสงค์ในการลงทุนที่ไม่ต้องการผลตอบแทนที่สูง แต่เป็นการส่งเสริมความรู้ให้กับนักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปในการใช้งานระบบอินเทอร์เน็ต การศึกษาครั้งนี้ พบว่าค่าใช้จ่ายในการลงทุนประมาณ 1,000,000 บาท อัตราส่วนลดเท่ากับ 10% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ประมาณ 1,852,857 บาท ผลตอบแทนการลงทุน (IRR) ประมาณ 27.03% ระยะเวลาคืนทุน (PB) ประมาณ 1 ปี 2 เดือน อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (B/C Ratio) เท่ากับ 2.85 เท่า ดังนั้นสรุปได้ว่า ธุรกิจ Internet Service Center ยังเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุน เมื่อพิจารณาจากเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนประเภทต่าง ๆ โดยที่โครงการมีผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากในปัจจุบัน

สาริศา ภิญโญ (2546 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการกรณีศึกษาโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าบริเวณซอยประตูแดง ถนนพหลโยธิน อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี เป็นการศึกษาเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน และเพื่อวิเคราะห์ความไวของโครงการ ภายใต้อิทธิพลของความไม่แน่นอน โดยใช้ตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ระยะเวลาคืนทุน (PB) ซึ่งมีทางเลือกในการดำเนินโครงการ 2 ทางเลือก โดยทางเลือกที่ 1 คือ ดำเนินโครงการในปีที่ 1-21 และขายโครงการในต้นปีที่ 22 ส่วนทางเลือกที่ 2 คือ ดำเนินโครงการจนถึงปีที่คืน

ทุนและขายโครงการในต้นปีถัดไป ผลการศึกษาพบว่า ทางเลือกที่ 1 โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 3.25 ล้านบาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.11 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 10.08 ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 13 ปี 5 เดือน ส่วนทางเลือกที่ 2 ผลการศึกษาพบว่าโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1.04 ล้านบาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.04 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 9.14 ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 13 ปี 5 เดือน เช่นเดียวกับทางเลือกที่ 1

ณรงค์ วามวณิชย์ (2545) ได้กล่าวอ้างถึงงานวิจัยของ Berry B.J. & Horton F.E. ที่ได้ศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมือง และพยายามศึกษาถึงตำแหน่งของแหล่งงานกับตำแหน่งของประชากรที่เดินทางมายังแหล่งงานนั้นๆ ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่กำหนดรูปแบบของการเดินทางว่ามี 3 ลักษณะ คือ

1. เส้นทางคมนาคม และระยะทางที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้ทางคมนาคม จะสามารถเดินทางได้สะดวกและลดระยะเวลาในการเดินทางลง
2. อาชีพการงานและรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้จะอยู่อาศัยเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้ถนนหลักเมืองทางด่วน ทำให้สามารถเดินทางได้สะดวก ส่วนผู้ที่รายได้น้อยจะเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน โดยพยายามลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางลงให้เหลือที่สุดมักเดินทางโดยบริการขนส่งสาธารณะ การเดินทางจะใช้ระยะทางสั้นกว่าผู้มีรายได้ดี
3. ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มทางเชื้อชาติและวัฒนธรรมโดยมักจะไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในส่วนหนึ่งของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางไปทำงานย่านนั้นของเมืองมีปริมาณสูงตามไปด้วย

นอกจากนั้น ได้ทำการศึกษาวัฒนธรรม (Culture) ของสังคมตะวันออก พบว่าชาวตะวันออกชอบอาศัยอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ใกล้ชิดกับคนเชื้อชาติเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน รวมทั้งวิเคราะห์รูปแบบชีวิตความเป็นอยู่ (Living Style Factor) ของชาวเอเชียตะวันออกและตะวันออกเฉียงใต้พบว่า พวกเขาไม่ได้ต้องการขนาด (Space) ห้องที่ใหญ่มากเหมือนที่ชาวตะวันตกต้องการและยังไม่เน้นเรื่องการตกแต่งภายในที่ Fancy เกินไป

วิเชียร วรรณะพานุณ (2537) ได้ทำการศึกษา “ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัยของชาวตะวันออกที่ได้รับอนุญาตทำงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร” การศึกษาค้นคว้าได้เลือกศึกษาชาวเอเชียตะวันออกที่เข้ามาประกอบอาชีพในประเทศไทย เพราะมีสัดส่วนเข้ามาในแต่ละปีมากกว่าทุกชาติ ชอบเขตการวิจัยเฉพาะผู้ที่ใบอนุญาตประกอบอาชีพประเภทชั่วคราวและประเภทส่งเสริมการ

ลงทุน และเป็นผู้ที่พักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจของปัจเจกบุคคลกับสภาพการอยู่อาศัยและลักษณะการครอบครอง การหาความสัมพันธ์ตัวแปรที่มีผลต่อลักษณะการครอบครอง และลักษณะความสัมพันธ์ของตัวแปรที่มีผลต่อความพึงพอใจในที่อยู่อาศัย ผลการศึกษา ผู้เช่าจะพิจารณาตั้งแต่ จำนวนห้องนอน ห้องน้ำ ขนาดพื้นที่ห้องต่างๆ คุณภาพภายในที่อยู่อาศัย และความสะดวกในการเข้าสู่แหล่งบริการสาธารณะต่างๆ รวมทั้งความสัมพันธ์กับตัวแปรวงจรกิจต์ คือ สถานภาพสมรส ขนาดของครอบครัว และจำนวนบุตร

โจเซฟ เฮช อาเบล และ เฟรด เอ็น เซอเวอร์ด (Joseph H. Abel ;&Fred N. Severud : 1947) ได้กล่าวว่า เปอร์เซนต์ของกำไรจากการดำเนินการดำเนินการสำหรับอพาร์ทเมนต์ในเมืองจะมีอัตราสูงกว่าอพาร์ทเมนต์บริเวณชานเมือง เนื่องจากลักษณะของที่ตั้งในเมืองสามารถทำให้ได้ราคาเช่าที่สูงกว่าที่ตั้งที่อยู่นอกเมือง ส่วนอพาร์ทเมนต์ที่ตั้งอยู่นอกเมืองจะมีข้อได้เปรียบเกี่ยวกับต้นทุนค่าที่ดินที่ต่ำและมีค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาตึกที่ต่ำ

โคริเออร์ จาร์ดีน (Colliers Jardine : 1997) จากการวิจัยได้พบว่าชาวต่างชาติจำนวน 50% อยู่ในประเทศไทยเป็นระยะเวลา 1-2 ปี รองลงมาจำนวน 37.5% อยู่เป็นระยะเวลามากกว่า 2 ปี ที่เหลือจะอยู่ระยะสั้นไม่เกิน 3 เดือน ชาวต่างชาติส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในเรื่องทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยในการเลือกที่พักมากที่สุด อัตราค่าเช่าและการบริการมีความสำคัญรองลงมาตามลำดับ นอกจากนี้พบว่าชาวต่างชาติที่อยู่ในประเทศไทยเป็นระยะเวลานานจะย้ายออกจากเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ไปเลือกพักอาศัยในบ้านเช่าเนื่องจากต้องการความรู้สึกเหมือนอยู่บ้านมากกว่า

งานวิจัยที่ได้ศึกษาวิเคราะห์ถึงลักษณะทางกายภาพของถิ่นที่พำนักอาศัย “Apartment Property Neighborhood Analysis”⁵ พบว่าตำแหน่งที่ตั้งที่มีระบบคมนาคมที่ดี เช่น ใกล้ทางด่วน ใกล้สถานีรถไฟฟ้า ผู้บริโภคสามารถเดินทางไปทำงาน โรงเรียน ได้สะดวก จะมีผลอย่างมากในการตัดสินใจเลือกซื้อ และการคมนาคมที่ไม่สะดวก เช่น อยู่ในบริเวณที่การจราจรติดขัด จะเป็นปัจจัยลบสำหรับการเลือกที่พักอาศัย สำหรับสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการส่วนรวม เช่น ที่จอดรถ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ยามรักษาความปลอดภัย บริการแม่บ้านและดูแลเด็ก ล้วนมีส่วนสำคัญต่ออัตราค่าเช่าทั้งสิ้น โดยผู้เช่าให้น้ำหนักกับยามรักษาความปลอดภัย ที่จอดรถใต้หลังคาและห้องออกกำลังกายเป็นส่วนที่มีความสำคัญเป็นพิเศษในการตัดสินใจเลือกเช่า การบริหารและงานซ่อมบำรุงรักษาอาคารก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้เช่าคำนึงถึงในการเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ การบริหารที่ดีจะทำให้ผู้เช่าได้รับการบริการที่ดี มีบรรยากาศการพักอาศัยที่อบอุ่น เป็นส่วนชักนำให้ลูกค้าเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์

จอห์น ดี เบนจามิน และ จี สเตซี่ เซอร์แมน (John D Benjamin ;& G Stacy Sirmans) ได้ศึกษาถึงผลกระทบของระบบขนส่งมวลชนที่มีต่อค่าเช่า และสร้าง MODEL ในการพิจารณาผลกระทบของระบบขนส่งมวลชนที่มีต่อค่าเช่า ผลที่ได้รับแสดงให้เห็นว่าระยะทางที่ใกล้กับสถานีรถไฟมีผลด้านบวกกับค่าเช่า และทำให้เจ้าของที่ดินต้องการสร้างที่พักอาศัยใกล้บริเวณที่มีระบบขนส่งมวลชนที่ดีจาก Model ที่ได้พบว่าลักษณะทางกายภาพมีผลด้านบวกต่อค่าเช่าอย่างมีนัยสำคัญ อัตราการเข้าพักมีผลด้านบวกต่อค่าเช่าซึ่งแสดงว่าอุปสงค์มีผลต่อค่าเช่า ส่วนระยะทางถึงสถานีรถไฟมีผลเป็นลบแสดงว่าค่าเช่าจะลดลงเมื่อยังอยู่ไกลสถานีรถไฟ การศึกษานี้ได้สรุปว่า การเปลี่ยนแปลงของการเข้าถึงได้ง่ายและการมีระบบขนส่งมวลชนมีผลกระทบต่อราคาและใช้ที่ดิน โดยมูลค่าของที่พักอาศัยบริเวณใกล้ทางรถไฟมีมูลค่าสูงกว่าที่อื่น

จูเลียน วอช (Julian Walsh) ได้กล่าวถึงความสำคัญของสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีต่อค่าเช่าและอัตราการเข้าพัก โดยได้ยกตัวอย่างว่าก่อนที่จะเริ่มก่อสร้างโครงการ ผู้ประกอบการจะส่งแบบสอบถามเพื่อวัดว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายสนใจหรือต้องการให้โครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง เพื่อที่จะได้ออกแบบโครงการให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกตามที่ลูกค้าต้องการ ผู้เขียนได้กล่าวว่าโดยปกติแล้วลูกค้าจะพิจารณาเลือกอพาร์ทเมนต์โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง , ผังโครงการ และมูลค่าโครงการเป็นอันดับแรก แต่อย่างไรก็ตามการที่โครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีก็จะทำให้สามารถดึงดูดลูกค้าได้มากและสามารถกำหนดราคาเช่าได้สูงขึ้น

จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องนี้ ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดและทฤษฎีการให้บริการ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนด้านการตลาด และการประมาณการด้านการเงินของโครงการลงทุนเป็นแนวทางในการศึกษาครั้งนี้

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. กำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การจัดทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ ลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เหตุที่เลือกลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลมาเป็นประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัย เพราะจากการศึกษาพบว่า ลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์มีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกๆ ปี มีทั้งที่เดินทางมารับการรักษา มาตรวจสุขภาพประจำปี หรือมาดูแลผู้ป่วยเป็นต้น ในขณะที่ผู้เข้ามาทำธุรกรรมกับทางโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์มีจำนวนเพิ่มขึ้น แต่ที่พักอาศัยกลับมีให้บริการอย่างไม่เพียงพอ ส่วนหนึ่งได้เข้าพักอาศัยที่ BH Residence ซึ่งเป็นที่พักอาศัยที่โรงพยาบาลจัดไว้รับรอง ส่วนที่เหลือต้องเข้าพักที่ห้องพักของเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ หรือโรงแรมใกล้เคียงในบริเวณถนนสุขุมวิทแทน โครงการนี้ จึงวางกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มลูกค้าของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ไว้เป็นหลัก เนื่องจากมีความได้เปรียบในเรื่องของสถานที่

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เฉพาะลูกค้าที่มีได้มีถิ่นพำนักในเขตกรุงเทพฯ โดยกำหนดสัดส่วนประชากรที่สนใจศึกษาในงานวิจัยนี้ (p) เท่ากับ 20% ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะเก็บข้อมูลใช้วิธีการคำนวณจากสูตร (วิเชียร เกตุสิงห์, 2541: 24) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และยอมให้เกิดความคลาดเคลื่อนในการเลือกตัวอย่างร้อยละ 5 ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 246 คน

การคำนวณหาขนาดตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

$$\text{จากสูตร } n = \frac{p(1-p) Z^2}{e^2}$$

- เมื่อ n แทน จำนวนสมาชิกของกลุ่มตัวอย่าง
 p แทน สัดส่วนประชากรที่ผู้กำหนดจะสุ่ม
 z แทน ค่า ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ผู้วิจัยกำหนดไว้ คือ z มีค่าเท่ากับ 1.96
 e แทน สัดส่วนของความคลาดเคลื่อนที่จะยอมให้เกิดขึ้นได้

แทนค่าในสูตร

$$\begin{aligned} n &= \frac{(1.96)^2 (0.2) (0.8)}{(0.05)^2} \\ &= \frac{0.6146}{0.0025} \\ n &= 245.86 \text{ หรือ } 246 \text{ คน} \end{aligned}$$

การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ผู้วิจัยใช้วิธีการสอบถามกลุ่มตัวอย่างเพื่อเลือกเฉพาะผู้ที่มีได้ถิ่นพำนักในเขตกรุงเทพฯ ก่อนให้ตอบแบบสอบถาม

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักรักให้เช่าในซอยสุขุมวิท 1

โดยผู้วิจัยได้แบ่งแบบสอบถามออกเป็น 4 ส่วน เพื่อให้ครอบคลุมข้อมูลที่ต้องการในการประมวลผลครั้งนี้ ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โดยมีคำถามจำนวน 5 ข้อ ดังนี้

ข้อที่ 1 เพศ ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

- (1) ชาย
- (2) หญิง

ข้อที่ 2 อายุ ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทเรียงลำดับ (Ordinal Scale)

- (1) 20-29 ปี
- (2) 30-39 ปี
- (3) 40-49 ปี
- (4) 50 ปีขึ้นไป

ข้อที่ 3 เชื้อชาติ ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

- (1) ยุโรป
- (2) อเมริกา
- (3) ตะวันออกกลาง
- (4) ญี่ปุ่น
- (5) อื่น ๆ โปรดระบุ

ข้อที่ 4 ศาสนา ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

- (1) พุทธ
- (2) คริสต์
- (3) อิสลาม
- (4) อื่น ๆ โปรดระบุ

ข้อที่ 5 เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

- (1) รับการรักษา
- (2) เยี่ยมผู้ป่วย
- (3) ดูแลผู้ป่วย
- (4) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลการเช่าห้องพักในปัจจุบัน ดังนี้

ข้อที่ 6 ลักษณะห้องพัก ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

- (1) Studio
- (2) 1 bedroom
- (3) 2 bedrooms
- (4) อื่น ๆ โปรดระบุ

ข้อที่ 7 ค่าเช่าห้องพัก ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทอัตราส่วน (Ratio Scale)

ข้อที่ 8 ระยะเวลาพักอาศัย ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทอัตราส่วน (Ratio Scale)

ข้อที่ 9 ช่องทางในการติดต่อของห้องพัก ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

- (1) ผ่านอินเทอร์เน็ต
- (2) ผ่านทางพนักงานโรงพยาบาล
- (3) ผ่านตัวแทน
- (4) หาดด้วยตัวเอง
- (5) อื่น ๆ โปรดระบุ

ข้อที่ 10 สิ่งประทับใจจากการบริการ ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)

- (1) พนักงานให้บริการที่เป็นเยี่ยม
- (2) ทำเลที่ตั้ง สะดวกต่อการเดินทาง
- (3) ห้องพักสะอาด
- (4) ราคาสมเหตุสมผล
- (5) อื่น ๆ โปรดระบุ

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบันมีลักษณะเป็นแบบสอบถามแบบปลายปิด ให้เรียงลำดับความสำคัญ เป็นข้อมูลประเภทเรียงลำดับ (Ordinal Scale) โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ด้านทำเลที่ตั้ง
- ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร
- ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก
- ด้านราคา
- ด้านบุคลากร

-ด้านความปลอดภัย

-ด้านกระบวนการบริการ

เกณฑ์การให้คะแนน ผู้วิจัยกำหนดไว้ดังต่อไปนี้

ระดับความสำคัญ	ระดับคะแนน
สำคัญมากที่สุด	1
สำคัญอันดับที่ 2	2
สำคัญอันดับที่ 3	3
สำคัญอันดับที่ 4	4
สำคัญอันดับที่ 5	5
สำคัญอันดับที่ 6	6
สำคัญอันดับที่ 7	7

ส่วนที่ 4 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคต ลักษณะของแบบสอบถามเป็นข้อมูลประเภทอันตรภาค (Interval Scale) ซึ่งมีคำตอบให้เลือกตามความต้องการ 5 ระดับ คือ แนวโน้มการเข้าแน่นอน แนวโน้มการเข้ามาก แนวโน้มการเข้าปานกลาง แนวโน้มการเข้าน้อย ไม่มีแนวโน้มการเข้าเลย โดยให้เลือกตอบได้เพียงคำตอบเดียวเท่านั้น

เกณฑ์การให้คะแนน ผู้วิจัยกำหนดไว้ดังต่อไปนี้

ระดับความสำคัญ	ระดับคะแนน
แนวโน้มการเข้าสูงที่สุด	5
แนวโน้มการเข้าสูง	4
แนวโน้มการเข้าปานกลาง	3
แนวโน้มการเข้าต่ำ	2
ไม่มีแนวโน้มการเข้า	1

เพื่อให้สอดคล้องกับระดับการประเมินที่มีอยู่ 5 ระดับ ผู้วิจัยจึงใช้คะแนนเฉลี่ยที่ได้จากข้อมูลตัวอย่างเป็นเกณฑ์ในการแปลความหมาย โดยจัดระดับแนวโน้มการเข้าออกเป็น 3 ระดับ คือ สูง ปานกลาง ต่ำ ในการปรับสเกลใหม่นั้นทำโดยการแบ่งเกณฑ์เปรียบเทียบจะแบ่งครึ่งกึ่งกลางของอันตรภาค

ชั้น (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. 2542 : 110) ซึ่งคะแนนสูงสุดเท่ากับ 5 และคะแนนต่ำสุดเท่ากับ 1 โดยใช้สูตรการหาค่าช่วงกว้างของแต่ละชั้นได้ดังนี้

$$\begin{aligned}\text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5-1}{3} \\ &= 1.33\end{aligned}$$

จากนั้นนำมาระดับคะแนนเฉลี่ย โดยที่กำหนดความสำคัญของคะแนนใหม่ ดังนี้

<u>คะแนนเฉลี่ยที่ได้</u>	<u>ระดับความสำคัญ</u>
3.68 – 5.00	แนวโน้มสูง
2.34 – 3.67	แนวโน้มปานกลาง
1.00 – 2.33	แนวโน้มต่ำ

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ คือ แบบสอบถามซึ่งมีขั้นตอนการสร้างเครื่องมือตามลำดับดังนี้

1. ศึกษาข้อมูลจากหนังสือ เอกสาร แนวคิด ทฤษฎีความรู้เกี่ยวกับห้องพักให้เช่าและงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถามให้ครอบคลุมตามความมุ่งหมายของการวิจัย
2. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้น เสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ เพื่อเป็นการตรวจสอบขอคำแนะนำในการนำมาปรับปรุงแก้ไข ให้เหมาะสมกับความมุ่งหมายของการวิจัย
3. นำแบบสอบถามที่ได้ปรับปรุงแก้ไข เสนอต่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย เพื่อปรับปรุงให้มีความถูกต้องก่อนนำไปใช้
4. นำแบบสอบถามที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทดสอบความเชื่อมั่นกลุ่มคำถามของตัวแปรที่เป็นแบบ (Likert Scale) โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา โดยใช้วิธีหาค่า ครอนบัคแอลฟา (Cronbach's alpha)

การเก็บรวบรวมข้อมูล

แหล่งข้อมูลที่จะศึกษา ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจาก 2 แหล่ง ดังนี้

1. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้มาจากการศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร ข้อมูลจากตำรา ทฤษฎี สื่อสิ่งพิมพ์ และงานวิจัยต่าง ๆ รวมถึงข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
2. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้มาจากการใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 424 คน

ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2550 โดยนำแบบสอบถามให้ผู้ตอบแบบสอบถามตอบ พร้อมทั้งอธิบายและให้คำแนะนำในการตอบแบบสอบถาม

การจัดทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้ การจัดทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล จะประกอบด้วย

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่รวบรวมมาได้ ดำเนินการดังนี้

1. การตรวจสอบข้อมูล (Editing) ผู้วิจัยตรวจสอบความสมบูรณ์ของการตอบแบบสอบถาม และแยกแบบสอบถามที่ไม่สมบูรณ์ออก
2. การลงรหัส (Coding) นำแบบสอบถามที่ถูกต้องเรียบร้อยแล้วมาลงรหัสตามที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า
3. การประมวลผลข้อมูล ข้อมูลที่ลงรหัสแล้วได้นำมาบันทึกโดยใช้เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ เพื่อการประมวลผลข้อมูลซึ่งใช้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูป เพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (SPSS for Windows) ในการวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

สถิติที่ใช้ในการวิจัยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. สถิติพื้นฐาน

1.1 ค่าสถิติร้อยละ (Percentage) เพื่อทำให้ทราบถึงลักษณะพื้นฐานของข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (อกินันท์ จันตานี. 2538: 75)

$$P = \frac{f}{n} (100)$$

เมื่อ P แทน ร้อยละหรือ % (Percentage)

f แทน ความถี่ที่สำรวจได้

n แทน จำนวนความถี่ทั้งหมด หรือ จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

1.2 ค่าคะแนนเฉลี่ย (Mean) สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ทราบถึงลักษณะของข้อมูลพื้นฐาน (ชูศรี วงรัตน์. 2541:40)

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n}$$

เมื่อ $\bar{X}$ แทน ค่าเฉลี่ย
 $\sum X$ แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมด
 n แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

1.3 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$$SD = \sqrt{\frac{n \sum X^2 - (\sum X)^2}{n(n-1)}}$$

เมื่อ SD แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนกลุ่มตัวอย่าง
 X แทน คะแนนของแต่ละตัวในกลุ่มตัวอย่าง
 $\sum X^2$ แทน ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง
 $(\sum X)^2$ แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง
 n แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

1.4 สถิติที่ใช้ตรวจสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

สถิติที่ใช้ตรวจสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม ค่าความเชื่อถือได้ของเครื่องมือ

(Reliability of the test) โดยใช้วิธีหาค่าครอนบักแอลฟา (Cronbach's alpha) (กัลยา วานิชย์บัญชา. 2546:449) โดยมีสูตรดังนี้

$$\alpha = \frac{k \text{ Covariance} / \text{Variance}}{1 + (k-1) \text{ Covariance} / \text{Variance}}$$

เมื่อ	α	แทน	ค่าความเชื่อมั่น
	k	แทน	จำนวนค่าถาม
	Covariance	แทน	ค่าเฉลี่ยของค่าความแปรปรวนระหว่างค่าถามต่าง ๆ
	Variance	แทน	ค่าเฉลี่ยของค่าความแปรปรวนของค่าถาม

2. สถิติที่ใช้ทดสอบสมมติฐาน คือ

2.1 ค่า t – test ใช้ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มที่เป็นอิสระต่อกัน (Independent t-test) ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) เมื่อ 2-tailed Prob. (p) มีค่าน้อยกว่า 0.05 โดยใช้สูตร (กัลยา วานิชย์บัญชา. 2549: 31)

ถ้าพบว่าค่าความแปรปรวนเท่ากัน $S_1^2 = S_2^2$

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{(n_1-1)s_1^2 + (n_2-1)s_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \left[\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right]}}$$

โดยที่ค่าความอิสระ (Degree of freedom)

$$df = n_1 + n_2 - 2$$

ถ้าพบค่าความแปรปรวนไม่เท่ากัน $S_1^2 \neq S_2^2$

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

โดยมีค่าความอิสระ(Degree of freedom) (บุญธรรม กิจปรีดาสุทธิ, 2543: 136)

$$df = \frac{\left[\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2} \right]^2}{\frac{\frac{S_1^2}{n_1}}{n_{1-1}} + \frac{\frac{S_2^2}{n_2}}{n_{2-1}}}$$

เมื่อ	t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน t – distribution
	$\bar{x}_1$	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง 1
	$\bar{x}_2$	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง 2
	S_1^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	S_2^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างที่ 2
	n_1	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	n_2	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ 2
	df	แทน	องศาอิสระ (Degree of freedom)

2.2 การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว One-way ANOVA ใช้ทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มประชากรที่มากกว่า 2 กลุ่ม ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 (กัลยา วาณิชยปัญญา, 2549:114) ถ้าพบความแปรปรวนเท่ากันทุกกลุ่มจะทดสอบความแตกต่างด้วยวิธี F-test หากค่าความแปรปรวนไม่เท่ากันทุกกลุ่มจะทดสอบความแตกต่างด้วย วิธี Brown – Forsythe และจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) เมื่อระดับนัยสำคัญทางสถิติมีค่าน้อยกว่า 0.05 และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) เมื่อระดับนัยสำคัญทางสถิติมีค่ามากกว่า 0.05

เมื่อค่าความแปรปรวนเท่ากันทุกกลุ่มจะทดสอบความแตกต่างด้วย วิธี F-test ตามสูตร
ดังนี้

$$F = \frac{MS_b}{MS_w}$$

เมื่อ F แทน ค่าสถิติที่พิจารณาใน F – distribution

MS_b แทน ความแปรปรวนระหว่างกลุ่ม

MS_w แทน ความแปรปรวนภายในกลุ่ม

โดยกำหนดค่าความอิสระ (Degree of Freedom) ระหว่างกลุ่มคือ $K-1$ ภายในกลุ่ม $n-k$ และรวมทั้งกลุ่ม คือ $n-1$

เมื่อค่าความแปรปรวนไม่เท่ากัน ใช้วิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (Brown – forsythe) (B) (Hartung.2001: 300) ตามสูตรดังนี้

$$B = \frac{MSB}{MSW}$$

โดยค่า

$$MSW = \frac{\sum_{i=1}^k (1 - n_i) S_i^2}{N}$$

เมื่อ B แทน ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน Brown – Forsythe

MSB แทน ค่าความแปรปรวนระหว่างกลุ่ม (Mean Square between Groups)

MSW แทน ค่าความแปรปรวนภายในกลุ่มสำหรับสถิติ Brown – Forsythe
(Mean Square within Groups for Forsythe)

k แทน จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

n แทน ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

N แทน ขนาดประชากร

S_i^2 แทน ค่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่าง

กรณีถ้าผลการทดสอบมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติแล้วจะต้องทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 เพื่อดูว่ามีคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน โดยใช้วิธี Least Significant Difference (LSD) หรือ Dunnett's T3

การวิเคราะห์ผลต่างค่าเฉลี่ยรายคู่ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยประชากร (กัลยา วา
 นิษฐ์ปัญญา 2549: 332-333)

$$LSD = t_{1-\alpha/2; n-k} \sqrt{\frac{MSE}{n_i} \left(\frac{1}{n_i} + \frac{1}{n_j} \right)}$$

$$\begin{aligned} &\text{โดยที่ } n_i \neq n_j \\ &R = n - k \end{aligned}$$

เมื่อ	LSD	แทน	ค่าผลต่างนัยสำคัญที่คำนวณได้สำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 และ J
	MSE	แทน	Mean Square Error จากตารางวิเคราะห์ความแปรปรวน
	K	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ทดสอบ
	N	แทน	จำนวนข้อมูลตัวอย่างทั้งหมด
	α	แทน	ค่าความเชื่อมั่น

เมื่อค่าแปรปรวนของกลุ่มแต่ละกลุ่มต่างกันอย่างน้อย 2 กลุ่ม ใช้การวิเคราะห์ผลต่างค่าเฉลี่ย
 รายคู่ (Dunnett's T3) (Keppel, 1982: 153-155)

$$\overline{d_D} = \frac{q_D \sqrt{2(MS_s / A)}}{\sqrt{S}}$$

เมื่อ	d_D	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน Dunnett test
	q_D	แทน	ค่าจากตาราง Critical Values of the Dunnett test
	(MS_s / A)	แทน	ค่าความแปรปรวนในกลุ่ม
	S	แทน	ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

2.3 สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Correlation Coefficient) ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง 2 ตัวแปรที่เป็นอิสระต่อกัน (กัลยา วานิชย์บัญชา 2549: 323)

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\left[n \sum x^2 - (\sum x)^2 \right] \left[n \sum y^2 - (\sum y)^2 \right]}}$$

r_{xy}	แทน	สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
$\sum x$	แทน	ผลรวมคะแนนรายชื่อของกลุ่มตัวอย่าง
$\sum y$	แทน	ผลรวมคะแนนรวมของทั้งกลุ่ม
$\sum x^2$	แทน	ผลรวมคะแนนชุด x แต่ละตัวยกกำลังสอง
$\sum y^2$	แทน	ผลรวมคะแนนชุด y แต่ละตัวยกกำลังสอง
$\sum xy$	แทน	ผลรวมของผลคูณระหว่าง x และ y
n	แทน	จำนวนคนหรือกลุ่มตัวอย่าง

โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ จะมีค่าระหว่าง $-1 < r < 1$ หมายความว่าค่าของ r คือ

ค่า r เป็นลบ แสดงว่า x และ y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม

ค่า r เป็นบวก แสดงว่า x และ y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

ถ้า r มีค่าเข้าใกล้ 1 หมายถึง x และ y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันและมี
ความสัมพันธ์กันมาก

ถ้า r มีค่าเข้าใกล้ -1 หมายถึง x และ y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกันและมี
ความสัมพันธ์กันมาก

ถ้า $r = 0$ แสดงว่า x และ y ไม่มีความสัมพันธ์กัน

ถ้า r เข้าใกล้ 0 แสดงว่า x และ y มีความสัมพันธ์กันน้อย

ในการประเมินผล ใช้วิธีการแบ่งช่วงแปลผลตามหลักของการแบ่งชั้นอันตรภาคชั้น (Class interval) โดยใช้สูตรคำนวณช่วงกว้างของชั้น ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ค่าสูงสุด} - \text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\
 &= \frac{(1 - 0)}{7} \\
 &= 0.1428
 \end{aligned}$$

ในการประเมินผลใช้วิธีการแบ่งช่วงแปลผลตามหลักของการแบ่งชั้นอันตรภาคชั้น(Class interval) โดยใช้สูตรคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้น (ศิริวรรณ เสรีรัตน์.2548: 68) ดังนี้

±0.8569 - ±1.0000	หมายถึง	มีความสัมพันธ์สูงมากที่สุด
±0.7141 - ±0.8568	หมายถึง	มีความสัมพันธ์สูงมาก
±0.5713 - ±0.7140	หมายถึง	มีความสัมพันธ์ค่อนข้างสูง
±0.4285 - ±0.5712	หมายถึง	มีความสัมพันธ์ปานกลาง
±0.2857 - ±0.4284	หมายถึง	มีความสัมพันธ์ค่อนข้างต่ำ
±0.1429 - ±0.2856	หมายถึง	มีความสัมพันธ์ต่ำมาก
±0.0000 - ±0.1428	หมายถึง	มีความสัมพันธ์ต่ำมากที่สุด

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ด้านความเป็นไปได้ทางการเงินนี้ จะประกอบด้วย การศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ การวิเคราะห์หีบการเงิน และการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ซึ่งใช้เป็นเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเพื่อให้ทราบว่าโครงการคุ้มค่าควรแก่การลงทุนหรือไม่

1. การศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ ประกอบด้วย

เงินลงทุนและค่าใช้จ่ายของโครงการ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1.1 ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Investment Costs) ได้แก่

- ค่ามัดจำ ค่าเช่าสถานที่
- ค่าปรับปรุงพื้นที่ และค่าตกแต่งเพิ่มเติม

1.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Costs)

- เงินเดือน ค่าจ้างพนักงาน
- ค่าสาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

2. ผลตอบแทนของโครงการ

ผลตอบแทนของโครงการ หมายถึง รายได้จากค่าเช่าห้องพัก

รายได้ = จำนวนห้องพักที่ลูกค้าเข้าพัก * อัตราค่าบริการ

3. แหล่งที่มาของเงินทุน (Source of Fund)

แหล่งที่มาของเงินทุน ซึ่งมาจากเจ้าของกิจการหนึ่งส่วนและกู้จากธนาคารอีกหนึ่งส่วน

4. การวิเคราะห์งบการเงินของโครงการ

การวิเคราะห์งบการเงินของโครงการ เป็นการประมาณการงบการเงินต่าง ๆ ได้แก่ งบกำไรขาดทุน และงบดุลล่วงหน้า และการประมาณการกระแสเงินสด

4.1 งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า (Performance Income Statement) เป็นงบที่แสดงรายได้และค่าใช้จ่ายของกิจการจัดทำขึ้น เพื่อแสดงผลการดำเนินงานของโครงการล่วงหน้าตลอดอายุของโครงการว่า ในแต่ละปีโครงการที่ทำคาดว่าจะได้กำไรหรือขาดทุนเท่าใด (ฐาปนา ชื่นไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ.2542: 7-14) และใช้วางแผนการขาย แผนค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไปและแผนการลงทุนที่ได้ทำการวิเคราะห์ไว้ (ณดา จันทรสม. 2543:9) หรือรายงานที่แสดงถึงผลการดำเนินงานล่วงหน้าของธุรกิจว่ามีผลกำไร หรือขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานเท่าใด ถ้าดำเนินงานตามที่ได้กำหนดไว้ (สุพาดา สิริกุตตา และคณะ.2543:128)

4.2 งบดุลล่วงหน้า (Performance Balance Sheet) จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้บริหารเห็นถึงฐานะการเงิน ตลอดอายุโครงการ ซึ่งประกอบด้วย สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้นหรือรายงานที่แสดงถึงฐานะการเงินล่วงหน้าของธุรกิจว่ามีฐานะทางการเงินเป็นอย่างไร ถ้าดำเนินการตามแผนที่กำหนดไว้ (สุพาดา สิริกุตตา และคณะ.2543:128)

4.3 งบประมาณการงบกระแสเงินสด (Cash Flow Statement) เป็นการแสดงกระแสเงินสดรับและจ่ายของโครงการ เพื่อให้ผู้บริหารสามารถวางแผนจัดหาเงินสด และควบคุมการใช้เงินสดตลอดอายุโครงการ (ฐาปนา ชื่นไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ.2542: 7-14)

รายละเอียดการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

1. ระยะเวลาการพัฒนาโครงการ

ระยะเวลาการพัฒนาโครงการประกอบด้วย การเจรจาต่อรองขอเช่าอาคารจากบุคคลที่ 3 ซึ่งเป็นเจ้าของอาคารดังกล่าว การออกแบบ การปรับปรุงอาคาร รวมถึงการตกแต่งทั้งภายในและภายนอกตัวอาคาร ระยะเวลาการพัฒนาโครงการรวมทั้งหมด จะใช้เวลาประมาณ 180 วัน

2. การประมาณรายรับ-รายจ่ายของโครงการ

2.1 รายได้จากค่าเช่าห้องพัก

สำหรับในปีแรก ธุรกิจยังใหม่อยู่ และการประชาสัมพันธ์อาจจะยังไม่กว้างขวางนัก จึงกำหนดให้มีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 70% สำหรับห้องพักทุกแบบ (อ้างอิงจาก BH Residence และ SARA Inn ซึ่งเป็นสถานที่ให้บริการห้องพักในชุมชนวิท ซอย 1 มีอัตราการเข้าพัก 100 % เต็ม ซึ่งต้องใช้เวลาในการจองห้องพักประมาณ 2 เดือน) ในปีแรกในปีที่ 2 เป็นต้นไป กำหนดให้มีอัตราการเข้าพักที่ 80% โดยคำนึงจากการประชาสัมพันธ์ที่กว้างมากยิ่งขึ้น การมีลูกค้ารายเก่า ๆ การที่ลูกค้า Walk in ดังแสดงตารางด้านล่างนี้

ตาราง 1 รายละเอียดรายได้จากค่าเช่าห้องพัก

ปีที่ 1						
แบบห้อง	ค่าเช่าห้อง	จำนวน	อัตราเช่า	รวมค่าเช่า ต่อวัน	รวมค่าเช่า ต่อเดือน	รวมค่าเช่า ต่อปี
Twin Bed	1,300	5	70%	4,550	136,500	1,638,000
Double Bed	1,300	10	70%	9,100	273,000	3,276,000
Suite	3,000	2	70%	4,200	126,000	1,512,000
รวม				17,850	535,500	6,426,000
ปีที่ 2						
แบบห้อง	ค่าเช่าห้อง	จำนวน	อัตราเช่า	รวมค่าเช่า ต่อวัน	รวมค่าเช่า ต่อเดือน	รวมค่าเช่า ต่อปี
Twin Bed	1,300	5	80%	5,200	156,000	1,872,000
Double Bed	1,300	10	80%	10,400	312,000	3,744,000
Suite	3,000	2	80%	4,800	144,000	1,728,000
รวม				20,400	612,000	7,344,000

2.2 รายได้จากค่าบริการ

ประมาณการรายได้ค่าบริการจากค่าอาหาร ค่าโทรศัพท์ทางไกล ค่าซักกรีด เป็นต้น เท่ากับร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก

2.3 รายได้อื่น ๆ

มีรายได้ที่เกิดจากการให้เช่าพื้นที่บริเวณชั้น 1 ประมาณ 15, 000 บาท

2.4 ค่าใช้จ่ายประจำ

- ค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือน

ตาราง 2 รายละเอียดค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือน

บุคลากร	จำนวน (คน)	เงินเดือน ต่อคน	จำนวนเงิน ต่อเดือน	จำนวนเงิน ต่อปี
ผู้จัดการ	1	25,000	25,000	300,000
ผู้ช่วยผู้จัดการ	1	13,000	13,000	156,000
พนักงาน Front	5	9,500	9,500	570,000
พนักงานทำความสะอาด	3	7,500	7,500	270,000
พนักงานรักษาความปลอดภัย (กะดึก)	1	8,500	8,500	102,000
รวม	11		116,500	1,398,000

- ค่าเปลี่ยนเครื่องนอนภายในห้องพัก จะทำการเปลี่ยนทุก ๆ ปี โดยมีค่าใช้จ่ายต่อห้อง

ประมาณ 3,000 บาท รวมเป็นเงิน 51,000 บาท

- ค่าเปลี่ยนเครื่องใช้ภายในห้องพัก จะทำการเปลี่ยนทุก ๆ 3 ปี โดยมีค่าใช้จ่ายต่อห้อง

ประมาณ 8,000 บาท รวมเป็นเงิน 136,000 บาท

2.5 ค่าใช้จ่ายผันแปร

ค่าใช้จ่ายผันแปรจะเป็นต้นทุนค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ และค่าบริการเกี่ยวกับระบบอุปกรณ์ เช่น เคเบิลทีวี อินเทอร์เน็ต (อ้างอิงจากการประเมินค่าใช้จ่ายของธุรกิจห้องพักให้เช่า)

- ค่าไฟฟ้า ร้อยละ 10 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
- ค่าน้ำประปา ร้อยละ 1 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
- ค่าซ่อมแซมอาคาร ร้อยละ 3 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ร้อยละ 5 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
- ค่าโทรศัพท์ ร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
- ค่าบริการเคเบิลทีวี อินเทอร์เน็ต ร้อยละ 2 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก

2.6 ค่าใช้จ่ายเพื่อการปรับปรุงอาคาร

เพื่อให้อาคารดูใหม่ จึงทำการปรับปรุงอาคารทุก ๆ 5 ปี กำหนดที่อัตราร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก

2.7 ค่าใช้จ่ายด้านภาษี

มีการเสียภาษีโรงเรือนในอัตราร้อยละ 1.5 ของรายได้ค่าเช่า

2.8 ภาษีเงินได้นิติบุคคล

กำหนดอัตราการเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 30 จากกำไรสุทธิ

2 การประมาณต้นทุนโครงการ

ประกอบด้วย

3.1 ค่าเช่าอาคาร

จากการสอบถามราคาที่ดินที่เจ้าของที่ดินได้ให้เช่าอยู่ในปัจจุบัน อยู่ที่คูหาละ 30,000 บาท การเจรจาขอเช่าอาคารนั้น จะขอทำสัญญาระยะยาวกับเจ้าของอาคารเป็นระยะเวลา 12 ปี ทั้งนี้คาดว่าจะน่าจะมีการปรับราคาเช่าอาคารเพิ่มขึ้น 10% ทุก ๆ 3 ปี

1.2 ต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ค่าปรับปรุงภายในตัวอาคารมีรายละเอียดดังตารางด้านล่างนี้

ตาราง 3 รายละเอียดค่าปรับปรุงตัวอาคาร

รายการ	จำนวน	ราคา	รวม
ค่าปรับปรุงอาคาร/ งานระบบ	780 ตร.ม.	4,000	3,120,000
ค่าตกแต่งภายใน			
- พื้นที่ส่วนกลาง	208 ตร.ม.	12,000	2,496,000
- ห้องพัก	17 ห้อง	15,000	425,000
- เพอร์นิเจอร์	17 ห้อง	50,000	850,000
ค่าก่อสร้างอื่น ๆ			
- สวนหย่อมชั้น 5	52 ตร.ม.	3,500	182,000
- ลิฟท์ผู้โดยสาร 1 ตัว	1 ตัว	1,000,000	1,000,000
รวม			8,073,000

3.3 ต้นทุนทางการเงิน

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ พิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ โดยได้กำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม เท่ากับ $MLR + 1.00\%$ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในการทำโครงการ เท่ากับร้อยละ 7.875 โดยที่สัดส่วนเงินกู้จะอยู่ที่ 50% ของเงินลงทุนโครงการ

3.4 โครงสร้างเงินลงทุน

เงินลงทุนในการดำเนินโครงการมาจากส่วนของเจ้าของ 50% และกู้เงินจากธนาคารอีก 50% ของมูลค่าโครงการ ซึ่งจะทำให้มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน เท่ากับ 0.5: 0.5

เกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุน

เกณฑ์การตัดสินใจในการศึกษาครั้งนี้ จะใช้เครื่องมือทางการเงินต่าง ๆ ได้แก่ NPV, IRR, PB และ BCR

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) โดยมีหลักเกณฑ์ว่าโครงการที่มีความเหมาะสมด้านการเงิน คือ NPV มากกว่า 0 หรือเป็นบวก แสดงว่ามีความเหมาะสมที่จะลงทุน กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม

2. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR) โดยมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเหมาะสมทางการเงิน คือ ถ้าผลตอบแทนของโครงการมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับเงินทุนที่ใช้ในโครงการ แสดงว่าโครงการมีกำไร มีความเหมาะสมที่จะลงทุน

3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) เป็นการพิจารณาถึงจำนวนปีที่ได้รับผลตอบแทนคุ้มกับเงินลงทุน ถ้าโครงการมีระยะเวลาคืนทุนเร็ว ถือว่าเป็นโครงการที่ดี เพราะมีความปลอดภัยจากความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้น

4. อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio: BCR) โดยมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเหมาะสมทางการเงิน คือ ถ้าผลตอบแทนต่อต้นทุนมากกว่า 1 แสดงว่า โครงการมีกำไร และถ้าผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1 แสดงว่า คุ้มทุน โครงการดำเนินงานแล้วไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน

เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงิน

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) หมายถึง ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับตลอดโครงการกับเงินลงทุนแรกเริ่ม กระแสเงินสดที่นำมาหามูลค่าปัจจุบันใช้อัตราส่วนลดเท่ากับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ หรืออัตราค่าของเงินลงทุน หรือการหามูลค่าปัจจุบันสุทธิโดยการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปัจจุบันของเงินสดที่จะได้รับในอนาคตกับเงินลงทุนที่จ่ายในปัจจุบัน

$$NPV = \frac{CF_t}{(1+k)^t} - C$$

โดย C = เงินลงทุนเริ่มแรก
 CF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับปีที่ t
 k = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ
 n = อายุโครงการ

เกณฑ์การตัดสินใจยอมรับโครงการ

ถ้า $NPV \geq 0$ จะยอมรับโครงการ (Accept)

ถ้า $NPV < 0$ จะปฏิเสธโครงการ (Reject)

2. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) เป็นการคำนวณหาอัตราส่วนลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุของโครงการเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน

$$C = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

โดย C = เงินลงทุนเริ่มแรก
 CF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับปีที่ 1
 r = อัตราผลตอบแทนส่วนลด
 n = อายุโครงการ

เกณฑ์การตัดสินใจยอมรับโครงการ

ถ้า $IRR \geq$ อัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคิดลด (k) จะยอมรับโครงการ (Accept)

ถ้า $IRR <$ อัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคิดลด (k) จะปฏิเสธโครงการ (Reject)

3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) คือ ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ สามารถคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนได้ดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิรายปี}}$$

เกณฑ์การตัดสินใจยอมรับโครงการ

ถ้า ระยะเวลาคืนทุน $\leq$ อายุของโครงการ จะยอมรับโครงการ (Accept)

ถ้า ระยะเวลาคืนทุน $>$ อายุของโครงการ จะปฏิเสธโครงการ (Reject)

ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดอายุโครงการไว้ 12 ปี

4. อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio: BCR) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ในทางธุรกิจเรียกอัตราส่วนนี้ว่า ดัชนีกำไร (Profitability Index)

$$\text{BCR} = \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน}}{\text{มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน}} = \frac{B}{C}$$

จากสูตรนี้ ย่อมมีโอกาสเกิดเหตุการณ์ได้ 3 กรณี คือ

(1) $\text{BCR} = 1$ แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน แสดงว่าคุ้มทุน ธุรกิจดำเนินงานแล้วไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน

(2) $\text{BCR} > 1$ แสดงว่า ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน ธุรกิจมีกำไร

(3) $\text{BCR} < 1$ แสดงว่า ผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน ธุรกิจประสบกับการขาดทุน

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ มุ่งศึกษาการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่าในซอยสุขุมวิท 1 การวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลความหมายของการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

สัญลักษณ์ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

n	แทน	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{x}$	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง
S.D.	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
M.S.	แทน	ค่าเฉลี่ยผลบวกกำลังสองของคะแนน (Mean of Squares)
SS.	แทน	ผลบวกกำลังสองของคะแนน (Sum of Squares)
df	แทน	ขั้นของความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)
t	แทน	ค่าที่ใช้พิจารณา t- Distribution
F-Ratio	แทน	ค่าที่ใช้พิจารณา F - Distribution
F-Prob.,p	แทน	ค่าความน่าจะเป็นสำหรับบอกนัยสำคัญทางสถิติ (Probability)
r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
*	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
**	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01
H_0	แทน	สมมติฐานหลัก (Null Hypothesis)
H_1	แทน	สมมติฐานรอง (Alternative Hypothesis)

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำเสนอผลตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 4 ตอน ตามลำดับดังนี้

- ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลการเช่าห้องพักในปัจจุบัน
- ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคต

ตอนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถามได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา และเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ใช้สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยวิเคราะห์ตามลำดับของแบบสอบถาม

ตาราง 4 แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของข้อมูลประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลประชากรศาสตร์	จำนวน(คน)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	127	51.6
หญิง	119	48.4
รวม	246	100.0
2. อายุ		
20-29 ปี	57	23.2
30-39 ปี	76	30.8
40-49 ปี	58	23.6
50 ปีขึ้นไป	55	22.4
รวม	246	100.0
3. เชื้อชาติ		
ยุโรป	45	18.3
อเมริกัน	59	24.0
ตะวันออกกลาง	62	25.2
ญี่ปุ่น	32	13.0
อื่น ๆ โปรดระบุ	48	19.5
รวม	246	100.0

ตาราง 4 (ต่อ) แสดงจำนวน (ความถี่) และค่าร้อยละของข้อมูลประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลประชากรศาสตร์	จำนวน(คน)	ร้อยละ
4. ศาสนา		
พุทธ	33	13.4
คริสต์	121	49.2
อิสลาม	71	28.9
อื่น ๆ โปรดระบุ	21	8.5
รวม	246	100.0
5. เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาล		
รับการรักษา	100	40.7
เยี่ยมผู้ป่วย	39	15.9
ดูแลผู้ป่วย	43	17.5
ตรวจสุขภาพ	56	22.8
อื่น ๆ โปรดระบุ	8	3.3
รวม	246	100.0

จากตาราง 4 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 246 คน โดยสามารถอธิบายจำแนกตามตัวแปรได้ดังนี้

1. เพศ

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 51.6 และเพศหญิง จำนวน 119 คน คิดเป็นร้อยละ 48.4

2. อายุ

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 30-39 ปี จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 30.9 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 40-49 ปี จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 23.6 อายุระหว่าง 20-29 ปี จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 23.2 และอายุ 50 ปีขึ้นไป จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 22.4

3. เชื้อชาติ

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นชาวตะวันตกออกกลาง จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 25.2 รองลงมาคือ ชาวอเมริกัน จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 เป็นชนชาติอื่น ๆ จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ชาวยุโรป จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 และชาวญี่ปุ่น จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 13.0

4. ศาสนา

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่นับถือศาสนาคริสต์ จำนวน 121 คน คิดเป็นร้อยละ 49.2 รองลงมาคือ นับถือศาสนาอิสลาม จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 28.9 นับถือศาสนาพุทธ จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 13.4 และนับถือศาสนาอื่น ๆ จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5

5. เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มาเพื่อรับการรักษา จำนวน 100 คน คิดเป็นร้อยละ 40.7 รองลงมาคือ มาเพื่อตรวจสุขภาพ จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 22.8 มาเพื่อ ดูแลผู้ป่วย จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 17.5 มาเพื่อเยี่ยมผู้ป่วย จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 15.9 และมาเพื่อ การอื่น ๆ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลการเข้าพักในปัจจุบัน

ข้อมูลการเข้าพักในปัจจุบัน ได้แก่ ขนาดห้องพัก ค่าเช่าห้องพัก ระยะเวลาพักอาศัย ช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก และสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบัน โดยแจกแจงจำนวน ค่าร้อยละ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ดังนี้

ตาราง 5 แสดงข้อมูลการเข้าพักในปัจจุบัน

ลักษณะของห้องพักในปัจจุบัน	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ห้องสตูดิโอ	95	38.6
1 ห้องนอน	90	36.6
2 ห้องนอน	53	21.5
อื่น ๆ โปรดระบุ	8	3.3
รวม	246	100.0

จากตาราง 5 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เช่าห้องสตูดิโอมากที่สุด จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 38.6 รองลงมาคือ 1 ห้องนอน จำนวน 90 คน คิดเป็นร้อยละ 36.6 2 ห้องนอน จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 21.5 และห้องอื่น ๆ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

ตาราง 6 แสดงข้อมูลค่าเช่าห้องพักโดยแจกแจงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ค่าเช่าห้องพัก	จำนวน
ค่าเช่าห้องพักสูงสุด (Max)	7,500 บาท
ค่าเช่าห้องพักต่ำสุด (Min)	800 บาท
ค่าเช่าห้องพักเฉลี่ย ($\bar{X}$)	2,523.07 บาท
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	1,167.58 บาท

จากตาราง 6 แสดงค่าเช่าห้องพัก พบว่า ค่าเช่าห้องพักสูงสุด 7,500 บาทต่อคืน ค่าเช่าห้องพักต่ำสุด 800 บาทต่อคืน และค่าเช่าห้องพักเฉลี่ย 2,523.07 บาท

ตาราง 7 แสดงข้อมูลค่าเช่าห้องพักปัจจุบัน โดยแจกแจงจำนวน ค่าร้อยละ

ค่าเช่าห้องพักต่อวันในปัจจุบัน	จำนวน(คน)	ร้อยละ
800 – 1,500	61	24.8
1,600 – 2,500	86	35.0
2,600 – 3,900	67	27.2
4,000 บาทขึ้นไป	32	13.0
รวม	246	100.0

จากตาราง 7 แสดงค่าเช่าห้องพัก พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ จ่ายค่าเช่าต่อวัน ตั้งแต่ 1,600 – 2,500 บาท มากที่สุด จำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 รองลงมา คือ 2,600 – 3,900 บาท จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 27.2 800-1,500 บาท จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 24.8 และ 4,000 บาทขึ้นไป จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 13.0

ตาราง 8 แสดงข้อมูลระยะเวลาพักอาศัยโดยแจกแจงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ระยะเวลาพักอาศัย (วัน)	จำนวน
ระยะเวลาพักอาศัยสูงสุด (Max)	180 วัน
ระยะเวลาพักอาศัยต่ำสุด (Min)	1 วัน
ระยะเวลาพักอาศัยเฉลี่ย ($\bar{X}$)	10 วัน
ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	20 วัน

* C.V. = 0.5

จากตาราง 8 พบว่า ระยะเวลาพักอาศัยสูงสุด 180 วัน ระยะเวลาพักอาศัยต่ำสุด 1 วัน ระยะเวลาพักอาศัยเฉลี่ย 10 วัน โดยมีค่า CV (Coefficient of variation) เท่ากับ 0.5

ตาราง 9 แสดงข้อมูลระยะเวลาพักอาศัยโดยแจกแจงจำนวน คำร้อยละ

ระยะเวลาพักอาศัย	จำนวน(คน)	ร้อยละ
1 – 7 วัน	153	62.2
7 – 14 วัน	61	24.8
มากกว่า 14 วัน	32	13.0
รวม	246	100.0

จากตาราง 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ พักอาศัยเป็นเวลา 1-7 วันมากที่สุด จำนวน 153 คน คิดเป็นร้อยละ 62.2 พักอาศัยเป็นเวลา 7-14 วัน จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 24.8 พักอาศัยมากกว่า 14 วัน จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 13.0

ตาราง 10 แสดงข้อมูลช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก

ช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก	จำนวน(คน)	ร้อยละ
อินเทอร์เน็ต	129	52.4
พนักงานโรงพยาบาล	16	6.5
ตัวแทน	54	22.0
หาดด้วยตัวเอง	29	11.8
อื่น ๆ ไปรตระบุ	18	7.3
รวม	246	100.0

จากตาราง 10 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เข้าห้องโดยผ่านอินเทอร์เน็ตมากที่สุด จำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ 52.4 รองลงมาคือ ผ่านตัวแทน จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 หาดด้วยตัวเอง จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 11.8 ผ่านช่องทางอื่น ๆ จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 และผ่านพนักงานโรงพยาบาล จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5

ตาราง 11 แสดงข้อมูลสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบัน

สิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบัน	จำนวน(คน)	ร้อยละ
พนักงานให้บริการที่เป็นเยี่ยม	45	18.3
ทำเลที่ตั้ง สะดวกต่อการเดินทาง	110	44.7
ห้องพักสะอาด	49	19.9
ราคาสมเหตุสมผล	37	15.1
อื่น ๆ ไปรตระบุ	5	2.0
รวม	246	100.0

จากตาราง 11 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันในด้านทำเลที่ตั้งมากที่สุด จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 44.7 รองลงมาคือ ห้องพักสะอาด จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 19.9 พนักงานให้บริการที่เป็นเยี่ยม จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 ราคาสมเหตุสมผล จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 15.1 และประทับใจในด้านอื่น ๆ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน

ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อม และอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ

ตาราง 12 แสดงข้อมูลปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน

ปัจจัยในการพิจารณา 7 ด้าน	$\bar{X}$	S.D.	แปลผล
ด้านสถานที่	1.87	1.274	ให้ความสำคัญอันดับ 1
ด้านลักษณะกายภาพ	5.11	1.917	ให้ความสำคัญอันดับ 7
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก	4.13	1.678	ให้ความสำคัญอันดับ 4
ด้านราคา	3.11	1.797	ให้ความสำคัญอันดับ 2
ด้านพนักงานให้บริการ	3.85	1.606	ให้ความสำคัญอันดับ 3
ด้านความปลอดภัย	4.33	1.780	ให้ความสำคัญอันดับ 5
ด้านกระบวนการให้บริการ	5.59	1.318	ให้ความสำคัญอันดับ 6
ภาพรวม			ให้ความสำคัญมาก

จากตาราง 12 เมื่อพิจารณารายด้านเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย ดังนี้

อันดับที่ 1 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านทำเลที่ตั้งมากที่สุด

อันดับที่ 2 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านราคา

อันดับที่ 3 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านพนักงานให้บริการ

อันดับที่ 4 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

อันดับที่ 5 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านความปลอดภัย

อันดับที่ 6 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านกระบวนการให้บริการ

อันดับที่ 7 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านลักษณะกายภาพ

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพักในอนาคต

ตาราง 13 แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานแนวโน้มการเข้าพัก

แนวโน้มการเข้าพัก	$\bar{X}$	S.D.	ระดับแนวโน้ม
Twin Bed, Air Conditioner, Shower, Plasma TV with cable and DVD Player, Telephone, Fridge, Electronic Safe (24 sq.m) : 1,300 ฿/ night (เช่าแน่นนอน ไม่เช่าแน่นนอน)	3.52	1.264	แนวโน้ม การเช่า ปานกลาง
Double Bed, Air Conditioner, Shower, Plasma TV with cable and DVD Player, Telephone, Fridge, Electronic Safe (24 sq.m) : 1,300 ฿/ night (เช่าแน่นนอน ไม่เช่าแน่นนอน)	4.03	1.061	แนวโน้ม การเช่าสูง
Suite, Air Conditioner, Bath Tub, Plasma TV with cable and DVD Player, Telephone, Fridge, Electronic Safe, Sofa (50 sq.m) : 3,000 ฿/ night (เช่าแน่นนอน ไม่เช่าแน่นนอน)	3.64	1.344	แนวโน้ม การเช่า ปานกลาง

จากตาราง 13 แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานแนวโน้มการเข้าพักของโครงการพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Suite ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.52 และ 3.64 ตามลำดับ และมีแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed ในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03

ตอนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานข้อที่ 1 ผู้เข้าห้องพักที่มีลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา และเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานย่อยได้ดังนี้

เพศ

สมมติฐานข้อที่ 1.1 ผู้เข้าห้องพักเพศแตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเข้าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เข้าห้องพักเพศแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคตไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เข้าห้องพักเพศแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สมมติฐาน จะใช้การทดสอบค่าโดยใช้กลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มเป็นอิสระกัน โดยใช้สถิติทดสอบค่าที (t-test) ใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่าความน่าจะเป็น (p) มีค่าน้อยกว่า .05 ผลการทดสอบสมมติฐาน ดังตาราง

โดยจะทำการทดสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนโดยใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐานดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 14 แสดงการเปรียบเทียบแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคต จำแนกตามเพศ

แนวโน้มการเช่าห้องพัก		Levene's Test		เพศ	t –test for Equality of Means				
		For Equality of			Mean	S.D	t	df	Prob.
		Variances	Sig.						
F									
Twin Bed	Equal								
	Variances	.277	.599	ชาย	3.52	1.296	-.008	244	.993
	Assumed			หญิง	3.52	1.234			
Double Bed	Equal								
	Variances	.483	.488	ชาย	4.04	1.072	.104	244	.917
	Assumed			หญิง	4.03	1.053			
Suite	Equal								
	Variances	.149	.700	ชาย	3.67	1.334	.325	244	.745
	Assumed			หญิง	3.61	1.360			

จากตาราง 14 ผลการวิเคราะห์ Levene's Test แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed มีค่า Sig เท่ากับ .599 แสดงว่า มีความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงใช้สถิติทดสอบค่าที (t-test) ในกรณีความแปรปรวนระหว่างกลุ่มเท่ากันมีความน่าจะเป็นมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .993 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed มีค่า Sig เท่ากับ .488 แสดงว่า มีความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงใช้สถิติทดสอบค่าที (t-test) ในกรณีความแปรปรวนระหว่างกลุ่มเท่ากันมีความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .917 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

แนวโน้มการเข้าพัก Suite มีค่า Sig เท่ากับ .700 แสดงว่า มีความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงใช้สถิติทดสอบค่าที (t- test) ในกรณีความแปรปรวนระหว่างกลุ่มเท่ากันมีความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .745 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า เพศที่แตกต่างกันมีแนวโน้มการเข้าพัก Suite ไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

อายุ

สมมติฐานข้อที่ 1.2 ผู้เข้าพักพักอยู่ในกลุ่มอายุต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในขนาดแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เข้าพักพักอยู่ในกลุ่มอายุต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในขนาดไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เข้าพักพักอยู่ในกลุ่มอายุต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในขนาดแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance: One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่าความน่าจะเป็น (p) มีค่าน้อยกว่า .05

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย F-test และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มอายุไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนอย่างน้อยหนึ่งกลุ่มอายุแตกต่างจากกลุ่มอื่น

ตาราง 15 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต จำแนกตามอายุ

	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	10.934**	3	242	.000
Double Bed	3.826*	3	242	.011
Suite	.652	3	242	.582

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 15 แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ในแต่ละกลุ่มอายุมีความแปรปรวนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ .01

แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .011 ซึ่งน้อยกว่า .05 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed ในแต่ละกลุ่มอายุมีความแปรปรวนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

แนวโน้มการเช่าห้อง Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .582 ซึ่งมากกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้อง Suite ในแต่ละกลุ่มอายุ มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มอายุมีความแตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ ส่วนแนวโน้มการเช่าห้อง Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มอายุ มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้สถิติ F-test

ตาราง 16 แสดงแนวโน้มการเข้าพัก Suite โดยใช้สถิติ F- test ในการทดสอบ

แนวโน้มการเข้าพัก	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Suite	ระหว่างกลุ่ม	3	10.560	3.520	1.972	.119
	ภายในกลุ่ม	242	431.960	1.785		
	รวม	245	442.520			

จากตาราง 16 แนวโน้มการเข้าพัก Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .119 ซึ่งมากกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้เข้าพักพักที่มีอายุแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Suite ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตาราง 17 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Double Bed ในอนาคตจำแนกตามอายุ ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

แนวโน้มการเข้าพัก	Statistic	df1	df2	Sig.
Twin Bed	14.805**	3	193.371	.000
Double Bed	1.046	3	203.646	.373

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 17 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Double Bed จำแนกตามอายุ พบว่า

แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed มีค่าความน่าจะเป็นเท่ากับ .373 ซึ่งมากกว่า .05 แปลว่า ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้เข้าพักพักที่มีอายุแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็นเท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้เข้าพักพักที่มีอายุแตกต่างกัน มีแนวโน้มในการเข้าพัก Twin Bed แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนั้น

เพื่อให้ทราบว่า ระดับอายุในรายคูใดที่แตกต่างกัน ผู้วิจัยจึงได้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยหลายๆคู่ (Multiple Comparison) ด้วยวิธี Dunnett T3 ดังนี้

ตาราง 18 แสดงผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของแนวโน้มในการเข้าห้อง Twin Bed จำแนกตามอายุ โดยวิธี Dunnett T3

อายุ	$\bar{X}$	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50 ปีขึ้นไป
		4.07	3.91	3.09	2.87
20-29 ปี	4.07	-	.16 (.895)	.98** (.000)	1.20** (.000)
30-39 ปี	3.91	-	-	.82** (.001)	1.04** (.000)
40-49 ปี	3.09	-	-	-	.21 (.262)
50 ปีขึ้นไป	2.87	-	-	-	-

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 20-29 ปี มีแนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 40-49 ปี และ 50 ปีขึ้นไป โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 และ .000 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 20-29 ปี มีแนวโน้มในการเข้าห้อง Twin Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 40-49 ปี และ 50 ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .98 และ 1.20 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 30-39 ปี มีแนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 40-49 ปี และ 50 ปีขึ้นไป โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .001 และ .000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 30-39 ปี มีแนวโน้มในการเข้าห้อง Twin Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 40-49 ปี และ 50 ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .82 และ 1.04 ตามลำดับ

เชื้อชาติ

สมมติฐานข้อที่ 1.3 ผู้เช่าห้องพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในขนาดแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เช่าห้องพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในขนาดไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เช่าห้องพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในขนาดแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 %

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย ANOVA และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 19 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าห้องพัก จำแนกตามเชื้อชาติ

	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	2.837*	4	241	.025
Double Bed	1.318	4	241	.264
Suite	2.161	4	241	.074

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 19 พบว่า แนวโน้มการเข้าพักแบบ Double Bed และ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .264 และ .074 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed และ ห้อง Suite ของกลุ่มเชื้อชาติต่าง ๆ มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

แนวโน้มการเข้าพักแบบ Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .025 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าพักแบบ Twin Bed ของแต่ละกลุ่มเชื้อชาติต่าง ๆ มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มเชื้อชาติมีความแตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ ส่วนแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed และ Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มเชื้อชาติ มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ สถิติ F-test

ตาราง 20 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed จำแนกตามเชื้อชาติ ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

แนวโน้มการเข้าพัก	Statistic	df1	df2	Sig.
Twin Bed	.947	4	214.459	.438

จากตาราง 20 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed จำแนกตามเชื้อชาติพบว่า แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .438 ซึ่งมากกว่า .05 แปลว่า ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้เข้าพักพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตาราง 21 แสดงแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed และ Suite โดยใช้สถิติ F- test ในการทดสอบ

แนวโน้มการเข้าพัก	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Double Bed	ระหว่างกลุ่ม	4	7.987	1.995	1.795	.130
	ภายในกลุ่ม	241	267.761	1.111		
	รวม	245	275.740			
Suite	ระหว่างกลุ่ม	4	31.167	7.792	4.565**	.001
	ภายในกลุ่ม	241	411.353	1.707		
	รวม	245	442.520			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 21 แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .130 ซึ่งมากกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้เข้าพักห้องพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .01 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

แนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .001 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ผู้เข้าพักห้องพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนั้น เพื่อให้ทราบว่า เชื้อชาติใดที่มีความแตกต่างกัน จึงทำการทดสอบต่อด้วยวิธี LSD ดังแสดงในตารางนี้

ตาราง 22 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามเชื้อชาติ โดยวิธี LSD

เชื้อชาติ	— X	ยุโรป	อเมริกัน	ตะวันออกกลาง	ญี่ปุ่น	อื่น ๆ
		3.89	3.85	4.06	4.03	4.35
ยุโรป	3.89	-	.04 (.843)	-.18 (.396)	-.14 (.560)	-.47* (.034)
อเมริกัน	3.85	-	-	-.22 (.259)	-.18 (.428)	-.51* (.014)
ตะวันออกกลาง	4.06	-	-	-	.03 (.885)	-.29 (.154)
ญี่ปุ่น	4.03	-	-	-	-	-.32 (.181)
อื่น ๆ	4.35	-	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 22 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามเชื้อชาติ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติยุโรปและเชื้อชาติอเมริกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากเชื้อชาติอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติยุโรปมีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติอื่น ๆ โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .034 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติยุโรป มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Double Bed น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .47

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติอเมริกันมีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติอื่น ๆ โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .014 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติอเมริกัน มีแนวโน้มในการเช่าห้องพักน้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเชื้อชาติอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .51

ศาสนา

สมมติฐานข้อที่ 1.4 ผู้เช่าห้องพักที่นับถือศาสนาแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในขนาดแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เช่าห้องพักที่นับถือศาสนาแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในขนาดไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เช่าห้องพักที่นับถือศาสนาแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในขนาดแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 %

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย ANOVA และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 23 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าห้องพัก จำแนกตามศาสนา

แนวโน้มการเช่าห้องพัก	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	4.999**	3	242	.002
Double Bed	1.447	3	242	.230
Suite	.409	3	242	.746

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 23 พบว่า แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .002 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ในแต่ละกลุ่มศาสนา มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Double Bed และ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .230 และ .746 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Double Bed และ Suite ในแต่ละกลุ่มศาสนา ไม่มีความแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มศาสนามีความแปรปรวนแตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ ส่วนแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed และ Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มศาสนา มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ สถิติ F-test

ตาราง 24 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Twin Bed จำแนกตามศาสนา ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

แนวโน้มการเช่าห้อง	Statistic	df1	df2	Sig.
Twin Bed	1.311	3	104.894	.275

จากตาราง 24 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบศาสนากับแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed โดยใช้สถิติทดสอบสมมติฐาน พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามมีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .275 ซึ่งมากกว่า .05 แปลว่า ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้เช่าห้องพักที่มีศาสนาแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตาราง 25 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed และ Suite เป็นรายคู่ในแต่ละกลุ่มศาสนา โดยใช้สถิติ F-test

แนวโน้มการเข้าพัก	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Double Bed	ระหว่างกลุ่ม	3	8.952	2.984	2.707*	.046
	ภายในกลุ่ม	242	266.788	1.102		
	รวม	245	275.740			
Suite	ระหว่างกลุ่ม	3	16.324	5.441	3.090	.028
	ภายในกลุ่ม	242	426.196	1.761		
	รวม	245	442.520			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 25 แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed และ Suite จำแนกตามกลุ่มศาสนา พบว่า

แนวโน้มความต้องการเข้าพัก Double Bed และ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .046 และ .028 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า ผู้เข้าพักพักที่มีศาสนาแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed และ Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนั้น เพื่อให้ทราบว่าการทดสอบในรายคู่ใดที่มีความแตกต่างกัน จึงทำการทดสอบต่อไปด้วยวิธี LSD ดังแสดงในตารางต่อไป

ตาราง 26 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าห้อง Double Bed จำแนกตามศาสนา
โดยวิธี LSD

ศาสนา	$\bar{X}$	พุทธ	คริสต์	อิสลาม	อื่น ๆ
		4.36	3.85	4.14	4.19
พุทธ	4.36	-	.51* (.014)	.22 (.221)	.17 (.555)
คริสต์	3.85	-	-	-.29 (.066)	-.34 (.173)
อิสลาม	4.14	-	-	-	-.05 (.849)
อื่น ๆ	4.19	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 26 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าห้อง Double Bed จำแนกตามศาสนา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาพุทธมีแนวโน้มการเข้าแตกต่างจากผู้ที่ไม่นับถือศาสนาคริสต์ โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .014 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาพุทธ มีแนวโน้มในการเข้าห้อง Double Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาคริสต์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .51

ตาราง 27 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามศาสนา โดยวิธี LSD

ศาสนา	— X	พุทธ	คริสต์	อิสลาม	อื่น ๆ
		3.33	3.88	3.35	3.71
พุทธ	3.33	-	-.55*	-.02	-.38
			.036	.947	.305
คริสต์	3.88	-	-	.53**	.17
				.008	.588
อิสลาม	3.35	-	-	-	-.36
					.273
อื่น ๆ	3.71	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 27 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามศาสนา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาพุทธมีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ไม่นับถือศาสนาคริสต์ และผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาคริสต์มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ไม่นับถือศาสนาอิสลาม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาพุทธมีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ไม่นับถือศาสนาคริสต์ โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .036 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาพุทธมีแนวโน้มในการเช่าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาคริสต์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .55

ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาคริสต์มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ไม่นับถือศาสนาอิสลาม มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .008 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาคริสต์มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Suite มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาอิสลามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .53

เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์

สมมติฐานข้อที่ 1.5 ผู้เข้าพักที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เข้าพักที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เข้าพักที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance: One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่าความน่าจะเป็น (p) มีค่าน้อยกว่า.05

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย F-test และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 28 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเข้าพัก จำแนกตามเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์

แนวโน้มการเข้าพัก	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	4.417**	4	241	.002
Double Bed	.011	4	241	1.000
Suite	2.905*	4	241	.022

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 28 พบว่า แนวโน้มการเข้าพักแบบ Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .002 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed ในแต่ละกลุ่มเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ มีความแปรปรวนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

แนวโน้มการเข้าพักแบบ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .022 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าพัก Suite ในแต่ละกลุ่มเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ มีความแปรปรวนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

แนวโน้มการเข้าพักแบบ Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ 1.000 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed ในแต่ละกลุ่มเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ มีความแปรปรวนแตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ ส่วนแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ สถิติ F-test

ตาราง 29 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed เป็นรายคู่ในแต่ละกลุ่มเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โดยใช้สถิติ F-test

แนวโน้มการเข้าพัก	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Double Bed	ระหว่างกลุ่ม	4	4.771	1.193	1.061	.377
	ภายในกลุ่ม	241	270.968	1.124		
	รวม	245	275.740			

จากตาราง 29 แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed จำแนกตามเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ พบว่า แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .377 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า ผู้เข้าพักห้อง Double Bed ที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตาราง 30 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพักห้องพักแบบ Twin Bed และ Suite จำแนกตาม เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

แนวโน้มการเข้าพักห้อง	Statistic	df1	df2	Sig.
Twin Bed	1.709	4	127.491	.152
Suite	2.649*	4	82.910	.039

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 30 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบแนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed และ Suite จำแนกตามเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ พบว่า

แนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .152 ซึ่งมากกว่า .05 แปลว่า ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ผู้เข้าพักห้อง Twin Bed ที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

แนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .039 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ผู้เข้าพัก Suite ที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนั้น เพื่อให้ทราบสาเหตุใดที่มีความแตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบต่อดัวยวิธี Dunnett T3 ดังแสดงในตารางดังนี้

ตาราง 31 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าห้อง Suite จำแนกตามเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โดยวิธี Dunnett T3

เหตุผล	— X	รักษา	เยี่ยมผู้ป่วย	ดูแลผู้ป่วย	ตรวจสุขภาพ	อื่น ๆ
		3.57	4.21	3.37	3.52	4.13
รักษา	3.57	-	-.64*	.20	.05	-.56
			(.040)	(.955)	(1.000)	(.926)
เยี่ยมผู้ป่วย	4.21	-	-	.83*	.69	.08
				(.032)	(.103)	(1.000)
ดูแลผู้ป่วย	3.37	-	-	-	-.15	-.75
					(1.000)	(.786)
ตรวจสุขภาพ	3.52	-	-	-	-	-.61
						(.913)
อื่น ๆ	4.13	-	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 31 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เดินทางมาเพื่อรับการรักษามีแนวโน้มการเข้าห้อง Suite แตกต่างจากผู้เดินทางมาเยี่ยมผู้ป่วย และผู้ตอบแบบสอบถามที่เดินทางมาเพื่อเยี่ยมผู้ป่วย มีแนวโน้มการเข้าห้อง Suite แตกต่างจากผู้เดินทางมาเพื่อดูแลผู้ป่วย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เดินทางมาเพื่อรับการรักษามีแนวโน้มการเข้าห้อง Suite แตกต่างจากผู้เดินทางมาเยี่ยมผู้ป่วย โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .040 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เดินทางมาเพื่อรับการรักษามีแนวโน้มการเข้าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มาเพื่อเยี่ยมผู้ป่วย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .64

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เดินทางมาเพื่อเยี่ยมผู้ป่วย มีแนวโน้มการเข้าห้อง Suite แตกต่างจากผู้เดินทางมาเพื่อดูแลผู้ป่วย โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .032 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มาเยี่ยมผู้ป่วย มีแนวโน้มในการเข้าห้องพักรักษาตัวมากกว่าผู้เดินทางมาเพื่อดูแลผู้ป่วย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .83

สมมติฐานข้อที่ 2 การเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ลักษณะห้องพัก ค่าเช่าห้องพัก ระยะเวลาพักอาศัยช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก และสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานย่อยได้ดังนี้

ลักษณะห้องพัก

สมมติฐานข้อที่ 2.1 ผู้เช่าห้องพักที่พักในห้องพักลักษณะต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เช่าห้องพักที่พักในห้องพักลักษณะต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เช่าห้องพักที่พักในห้องพักลักษณะต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance: One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 % ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่าความน่าจะเป็น (p) มีค่าน้อยกว่า.05

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย F-test และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 32 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเข้าพัก จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน

แนวโน้มการเข้าพัก	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	2.197	3	242	.089
Double Bed	6.782**	3	242	.000
Suite	1.985	3	242	.117

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 32 พบว่า แนวโน้มการเข้าพักแบบ Twin Bed และ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .089 และ .117 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าพักแบบ Twin Bed และ Suite ในแต่ละกลุ่มลักษณะห้องพักในปัจจุบันมีความแปรปรวนไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

แนวโน้มการเข้าพักแบบ Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าพักแบบ Double Bed ในแต่ละกลุ่มลักษณะห้องพักในปัจจุบันมีความแปรปรวนแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .01

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มลักษณะห้องพักในปัจจุบัน มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ F-test ในการทดสอบส่วนแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มลักษณะห้องพักในปัจจุบัน มีความแปรปรวนแตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ

ตาราง 33 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก เป็นรายคู่ในแต่ละกลุ่มลักษณะห้องพักใน
ปัจจุบัน โดยใช้สถิติ F-test

แนวโน้มการเข้าพัก	แหล่งความ แปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Twin Bed	ระหว่างกลุ่ม	3	25.449	8.483	5.610**	.001
	ภายในกลุ่ม	242	365.949	1.512		
	รวม	245	391.398			
Suite	ระหว่างกลุ่ม	3	50.892	16.964	10.483**	.000
	ภายในกลุ่ม	242	391.628	1.618		
	รวม	245	442.520			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 33 พบว่า แนวโน้มความต้องการเข้าพัก Twin Bed และ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .001 และ .000 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักในห้องพักลักษณะต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเข้าพัก Twin Bed และ Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนั้น เพื่อให้ทราบว่า รายคู่ใดที่มีความแตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบต่อไปด้วยวิธี LSD ดังแสดงในตารางดังนี้

ตาราง 34 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed จำแนกตาม ลักษณะ
ห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี LSD

ลักษณะห้องพัก	— X	สตูดิโอ	1 ห้องนอน	2 ห้องนอน	อื่น ๆ
		3.89	3.39	3.19	2.75
สตูดิโอ	3.89	-	.51** (.006)	.71** (.001)	1.14* (.012)
1 ห้องนอน	3.39	-	-	.20 (.348)	.64 (.160)
2 ห้องนอน	3.19	-	-	-	.44 (.348)
อื่น ๆ	2.75	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 34 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed จำแนกตามลักษณะห้องพัก
ในปัจจุบัน พบว่า ผู้ที่พักห้องสตูดิโอ มีแนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ที่พัก 1 ห้องนอน
และ 2 ห้องนอน โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .006 และ .001 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า 0.01
หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบสตูดิโอ มีแนวโน้มในการเข้าห้อง Twin Bed
มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องแบบ 1 ห้องนอน และ 2 ห้องนอน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่
ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .51 และ .71 ตามลำดับ

ผู้ที่พักห้องสตูดิโอ มีแนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ที่พักห้องอื่น ๆ โดยมีค่า
ความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .012 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพัก
แบบสตูดิโอ มีแนวโน้มในการเข้าห้อง Twin Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องแบบอื่น ๆ
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 1.14

ตาราง 35 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี LSD

ลักษณะห้องพัก	— X	สตูดิโอ	1 ห้องนอน	2 ห้องนอน	อื่น ๆ
		3.09	3.89	4.21	3.63
สตูดิโอ	3.09	-	-0.79** (.000)	-1.11** (.000)	-.53 (.786)
1 ห้องนอน	3.89	-	-	-.32 (.552)	.26 (.987)
2 ห้องนอน	4.21	-	-	-	.58 (.732)
อื่น ๆ	3.63	-	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 35 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบสตูดิโอ มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่พักห้อง 1 ห้องนอน และ 2 ห้องนอน โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 และ .000 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบสตูดิโอ มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องแบบ 1 ห้องนอน และ 2 ห้องนอน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .79 และ 1.11 ตามลำดับ

ตาราง 36 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

แนวโน้มการเช่าห้อง	Statistic	df1	df2	Sig.
Double Bed	5.059**	3	59.151	.003

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 36 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .003 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐาน

หลัก (H_0) หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีลักษณะห้องพักในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนั้น เพื่อให้ทราบว่ารายคู่ใดที่มีความแตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบต่อด้วยวิธี Dunnett T3

ตาราง 37 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี Dunnett T3

ลักษณะห้องพัก	— X	สตูดิโอ	1 ห้องนอน	2 ห้องนอน	อื่น ๆ
		4.21	4.11	3.53	4.38
สตูดิโอ	4.21	-	.10 (.976)	.68** (.010)	-.16 (.998)
1 ห้องนอน	4.11	-	-	.58* (.032)	-.26 (.976)
2 ห้องนอน	3.53	-	-	-	-.85 (.308)
อื่น ๆ	4.38	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 37 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามลักษณะห้องพักในปัจจุบัน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบสตูดิโอ มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่พักแบบ 2 ห้องนอน และ ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบ 1 ห้องนอน มีแนวโน้มการเช่าแตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่พักแบบ 2 ห้องนอน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบสตูดิโอ มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่พักแบบ 2 ห้องนอน โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .010 ซึ่งเท่ากับ .01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบสตูดิโอ มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Double Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องแบบ 2 ห้องนอน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .68

ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบ 1 ห้องนอน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่พักแบบ 2 ห้องนอน โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .032 ซึ่งน้อยกว่า .05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องพักแบบ 1 ห้องนอน มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Double Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่พักห้องแบบ 2 ห้องนอน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .58

ค่าเช่าห้องพัก

สมมติฐานข้อที่ 2.2 ผู้เช่าห้องพักที่มีค่าเช่าห้องพักในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เช่าห้องพักที่มีค่าเช่าห้องพักในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เช่าห้องพักที่มีค่าเช่าห้องพักในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance: One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 %

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย ANOVA และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 38 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าห้องพัก จำแนกตามกลุ่มค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน

แนวโน้มการเช่าห้องพัก	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	1.076	3	242	.360
Double Bed	.668	3	242	.572
Suite	10.160**	3	242	.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 38 พบว่า แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Twin Bed และ Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .360 และ .572 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed ในแต่ละกลุ่มค่าเช่าห้องพักในปัจจุบันมีความแปรปรวนไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Suite ในแต่ละกลุ่มค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน มีความแปรปรวนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ F-test ในการทดสอบ ส่วนแนวโน้มการเช่าห้อง Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน มีความแปรปรวนแตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ

ตาราง 39 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้องพัก ในแต่ละกลุ่มค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน โดยใช้สถิติ F-test

แนวโน้มการเช่าห้องพัก	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Twin Bed	ระหว่างกลุ่ม	3	51.914	17.305	12.335**	.000
	ภายในกลุ่ม	242	339.485	1.403		
	รวม	245	391.398			
Double Bed	ระหว่างกลุ่ม	3	20.276	6.759	6.402**	.000
	ภายในกลุ่ม	242	255.464	1.056		
	รวม	245	275.740			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 39 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต จำแนกตามกลุ่มค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน พบว่า แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 และ .000 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าเช่าห้องพักแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนั้น เพื่อให้ทราบว่าระดับค่าเช่าในรายคู่ใดที่มีความแตกต่างกัน จึงทำการทดสอบต่อไปด้วยวิธี LSD ดังแสดงในตาราง ดังนี้

ตาราง 40 แสดงการเปรียบเทียบรายคู่ของแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed จำแนกตามค่าเช่า ห้องพัก
ในปัจจุบัน โดยวิธี LSD

ค่าเช่าห้องพักปัจจุบัน	— X	800-1500	1600-2500	2600-3900	4000 บาทขึ้นไป
		4.07	3.76	3.00	2.94
800-1,500	4.07	-	.31 (.120)	1.07** (.000)	1.13** (.000)
1,600 – 2,500	3.76	-	-	.76** (.000)	.82** (.001)
2,600 – 3,900	3.00	-	-	-	.06 (.806)
4,000 บาทขึ้นไป	2.94	-	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 40 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed จำแนกตามค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป และผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป โดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 และ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Twin Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพัก 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.07 และ 1.13 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed แตกต่างจาก ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาท ขึ้นไป โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 และ .001 ซึ่งน้อยกว่า 0.01หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มในการเช่าห้องTwin Bed มากกว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพัก 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .76 และ .82 ตามลำดับ

ตาราง 41 แสดงการเปรียบเทียบรายคู่ของแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี LSD

ค่าเช่าห้องพัก		800-1500	1600-2500	2600-3900	4000 บาทขึ้นไป
ปัจจุบัน	X	4.34	4.20	3.76	3.56
800-1,500	4.34	-	.15 (.395)	.58** (.002)	.78** (.001)
1,600 – 2,500	4.20	-	-	.44* (.010)	.64** (.003)
2,600 – 3,900	3.76	-	-	-	.20 (.369)
4,000 บาทขึ้นไป	3.56	-	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 41 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป และผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจาก ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป โดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .002 และ .001 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Double Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพัก 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .58 และ .78 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .010 และ .003 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 และ 0.01 ตามลำดับ หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มในการเช่า Double Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพัก 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และ 0.01 ตามลำดับ โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .44 และ .64 ตามลำดับ

ตาราง 42 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Suite จำแนกตามค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน
ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

แนวโน้มการเช่าห้อง	Statistic	df1	df2	Sig.
Suite	39.866**	3	207.599	.000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 42 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้องพักแบบ Suite จำแนกตามค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน พบว่าแนวโน้มการเช่าห้อง Suite มีค่า Sig. เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 แปลว่า ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ผู้เช่าห้องพักที่มีค่าเช่าห้องพักในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนั้นเพื่อให้ทราบว่ารระดับค่าเช่าห้องพักรายคู่ใดที่มีความแตกต่างกัน จึงทำการทดสอบต่อไปด้วยวิธี Dunnett T3 ดังแสดงในตาราง ดังนี้

ตาราง 43 แสดงการทดสอบความแตกต่างของแนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามค่าเช่า ห้องพัก
ในปัจจุบัน โดยวิธี Dunnett T3

ค่าเช่าห้องพักปัจจุบัน	— X	800-1500	1600-2500	2600-3900	4000 บาทขึ้นไป
		2.62	3.41	4.37	4.69
800-1,500	2.62	-	-0.78** (.001)	-1.75** (.000)	-2.06** (.000)
1,600 – 2,500	3.41	-	-	-0.97** (.000)	-1.28** (.000)
2,600 – 3,900	4.37	-	-	-	-.31 (.562)
4,000 บาทขึ้นไป	4.69	-	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ยจ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป และผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ยจ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป โดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ยจ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .001 .000 และ .000 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า 0.01หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 800-1,500 บาท มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพัก 1,600-2,500 บาท 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .78 1.75 และ 2.06 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ยจ่ายค่าห้องพักระหว่าง 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 และ .000 ตามลำดับ ซึ่งน้อยกว่า 0.01หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่าย

ค่าห้องพักระหว่าง 1,600-2,500 บาท มีแนวโน้มในการเข้าพัก Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพัก 2,600-3,900 บาท และ 4,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .97 และ 1.28 ตามลำดับ

ระยะเวลาพักอาศัย

สมมติฐานข้อที่ 2.3 ผู้เข้าพักที่มีระยะเวลาพักอาศัยที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เข้าพักที่มีระยะเวลาพักอาศัยที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เข้าพักที่มีระยะเวลาพักอาศัยที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance: One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 %

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย ANOVA และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 44 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคต จำแนกตาม
ระยะเวลาพักอาศัย

แนวโน้มการเข้าห้องพัก	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	4.355*	2	243	.014
Double Bed	2.296	2	243	.103
Suite	3.832*	2	243	.023

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 44 พบว่า แนวโน้มการเข้าห้อง Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .103 ซึ่งมากกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าห้อง Double Bed จำแนกตามระยะเวลาพักอาศัย มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ .05

แนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed และ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .014 และ .023 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed และ Suite จำแนกตามระยะเวลาพักอาศัย มีความแปรปรวนแตกต่างกันอย่าง มีนัยสำคัญทางสถิติ .05

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเข้าห้อง Double Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มระยะเวลาพักอาศัย มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ F-test ในการทดสอบ ส่วนแนวโน้มการเข้าห้อง Twin Bed และ Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มระยะเวลาพักอาศัย มีความแปรปรวนแตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ

ตาราง 45 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเลือกห้องพัก Twin Bed และ Suite จำแนกตาม
ระยะเวลาพักอาศัย โดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

	Statistic	df1	df2	Sig.
Twin Bed	1.789	2	106.633	.172
Suite	1.662	2	124.271	.194

จากตาราง 45 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Suite จำแนกตามระยะเวลาพักอาศัย พบว่า

แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .172 และ .194 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ผู้เข้าพักที่มีระยะเวลาพักอาศัย แตกต่างกัน มีแนวโน้มในการเข้าพัก Twin Bed และ Suite ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตาราง 46 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเลือกห้องพัก Double Bed จำแนกตามระยะเวลาพักอาศัย โดยใช้สถิติ F-test

แนวโน้มการเข้าพัก	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Double Bed	ระหว่างกลุ่ม	2	2.772	1.386	1.234	.293
	ภายในกลุ่ม	243	272.968	1.123		
	รวม	245	275.740			

จากตาราง 46 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed จำแนกตามระยะเวลาพักอาศัย พบว่า แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .293 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาพักอาศัยแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed ไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก

สมมติฐานข้อที่ 2.4 ผู้เช่าห้องพักที่มีช่องทางในการติดต่อจองห้องพักที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เช่าห้องพักที่มีช่องทางในการติดต่อจองห้องพักที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เช่าห้องพักที่มีช่องทางในการติดต่อจองห้องพักที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance: One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 %

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย ANOVA และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 47 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต จำแนกตามช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก

แนวโน้มการเช่าห้องพัก	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	4.244**	4	241	.002
Double Bed	1.026	4	241	.395
Suite	3.487**	4	241	.009

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 47 พบว่า แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .395 ซึ่งมากกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า พบว่า แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed ในแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อของห้องพัก มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ส่วนแนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed และ Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .002 และ .009 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed และ Suite ในแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อของห้องพัก มีความแปรปรวนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อของห้องพัก มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ F-test ในการทดสอบ ส่วนแนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed และ Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อของห้องพัก มีความแปรปรวนแตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ

ตาราง 48 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed ในแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อของห้องพักในปัจจุบัน โดยใช้สถิติ F-test

แนวโน้มการเข้าพัก	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Double Bed	ระหว่างกลุ่ม	4	17.547	4.387	4.095**	.003
	ภายในกลุ่ม	241	258.192	1.071		
	รวม	245	275.740			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 48 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed ในแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อของห้องพักในปัจจุบัน พบว่า แนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .003 ซึ่งน้อยกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่องทางในการติดต่อของห้องพักแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ดังนั้น เพื่อให้ทราบวาระดับค่าเช่าในรายคู่ใดที่มีความแตกต่างกัน จึงทำการทดสอบต่อไปด้วยวิธี LSD ดังแสดงในตาราง ดังนี้

ตาราง 49 แสดงการเปรียบเทียบรายคู่ของแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก โดยวิธี LSD

ช่องทาง	— X	อินเทอร์เน็ต	พนักงาน โรงพยาบาล	ตัวแทน	หาเอง	อื่น ๆ
		4.01	4.13	3.67	4.55	4.39
อินเทอร์เน็ต	4.01	-	-.12 (.669)	.34* (.043)	-.54* (.011)	-.38 (.145)
พนักงาน โรงพยาบาล	4.13	-	-	.46 (.121)	-.43 (.187)	-.26 (.459)
ตัวแทน	3.67	-	-	-	-.89** (.000)	-.72* (.011)
หาเอง	4.55	-	-	-	-	.16 (.601)
อื่น ๆ	4.39	-	-	-	-	-

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 49 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed จำแนกตามช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้จองผ่านตัวแทน และหาเอง และผู้ที่จองผ่านตัวแทนมีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้จองผ่านหาเอง และจองผ่านช่องทางอื่น ๆ โดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้จองผ่านตัวแทน โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .043 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed มากกว่าผู้จองผ่านตัวแทน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .34

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้เข้าพักเอง โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .011 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed น้อยกว่าผู้เข้าพักเอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .54

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองผ่านตัวแทนมีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้เข้าพักผ่านหาเอง โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองผ่านตัวแทนมีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed น้อยกว่าผู้เข้าพักเอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .89

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองผ่านตัวแทนมีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed แตกต่างจากผู้เข้าพักผ่านช่องทางอื่น ๆ โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .011 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองผ่านตัวแทนมีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed น้อยกว่าผู้เข้าพักผ่านช่องทางอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .72

สำหรับรายคู่อื่น ๆ ไม่พบว่ามีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 50 แสดงวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Suite เป็นรายคู่อื่นในแต่ละกลุ่มช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

	Statistic	df1	df2	Sig.
Twin Bed	3.098*	4	74.441	.020
Suite	5.077**	4	103.222	.001

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 50 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Suite จำแนกช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก พบว่า

ผู้เข้าพักที่มีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .020 ซึ่งน้อยกว่า .05 แปลว่า ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ผู้เข้าพัก

ห้องพักที่มีช่องทางในการติดต่อการจองห้องพักแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ผู้เข้าพักที่มีแนวโน้มการเข้าพัก Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .001 ซึ่งน้อยกว่า .01 แปลว่า ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ผู้เข้าพักที่มีช่องทางในการติดต่อการจองห้องพักแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Suite แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .01 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตาราง 51 แสดงการทดสอบเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของของแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed จำแนกตามช่องทางในการติดต่อการจองห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี Dunnett T3

ช่องทาง		อินเทอร์เน็ต	พนักงาน โรงพยาบาล	ตัวแทน	หาเอง	อื่น ๆ
	$\bar{X}$	3.41	3.38	3.52	4.31	3.17
อินเทอร์เน็ต	3.41	-	.04 (1.000)	-.11 (1.000)	-.90** (.001)	.24 (.999)
พนักงาน โรงพยาบาล	3.38	-	-	-.14 (1.000)	-.94 (.246)	.21 (1.000)
ตัวแทน	3.52	-	-	-	-.79* (.018)	.35 (.992)
หาเอง	4.31	-	-	-	-	1.14 (.119)
อื่น ๆ	3.17	-	-	-	-	-

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 51 พบว่า ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed จำแนกตามช่องทางในการติดต่อการจองห้องพัก พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต และจองผ่านตัวแทน มีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเองโดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเองโดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .001 ซึ่งน้อยกว่า .01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Twin Bed น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .90

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านตัวแทน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเองโดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .018 ซึ่งน้อยกว่า .05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านตัวแทน มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Twin Bed น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .79

ตาราง 52 แสดงการทดสอบเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของของแนวโน้มการเช่าห้อง Suite จำแนกตามช่องทางในการติดต่อการจองห้องพักในปัจจุบัน โดยวิธี Dunnett T3

ช่องทาง		อินเทอร์เน็ต	พนักงาน โรงพยาบาล	ตัวแทน	หาเอง	อื่น ๆ
	$\bar{X}$	3.88	3.75	3.70	2.79	3.06
อินเทอร์เน็ต	3.88	-	.13 (1.000)	.17 (.997)	1.08** (.000)	.82 (.302)
พนักงาน โรงพยาบาล	3.75	-	-	.05 (1.000)	.96 (.077)	.69 (.715)
ตัวแทน	3.70	-	-	-	.91* (.027)	.65 (.701)
หาเอง	2.79	-	-	-	-	-.26 (.415)
อื่น ๆ	3.06	-	-	-	-	-

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 52 พบว่า ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าห้อง Suite จำแนกตามช่องทางในการติดต่อการจองห้องพัก พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต และจองผ่านตัวแทน มีแนวโน้มการเข้าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเอง โดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มการเข้าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเองโดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มในการเข้าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.08

ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านตัวแทน มีแนวโน้มการเข้าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเองโดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .027 ซึ่งน้อยกว่า .05 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จองห้องพักผ่านตัวแทน มีแนวโน้มในการเข้าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่หาห้องพักเอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ .91

สิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบัน

สมมติฐานข้อที่ 2.5 ผู้เข้าห้องพักที่มีสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ผู้เข้าห้องพักที่มีสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคตไม่แตกต่างกัน

H_1 : ผู้เข้าห้องพักที่มีสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สมมติฐาน จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance: One Way ANOVA) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95 %

ในการทดสอบสมมติฐานดังกล่าว หากค่าความแปรปรวนของกลุ่มเท่ากันให้ทดสอบค่าความแตกต่างด้วย ANOVA และถ้าความแปรปรวนของข้อมูลทุกกลุ่มไม่เท่ากัน ให้ทดสอบความแตกต่างด้วย Brown-Forsythe

โดยจะทำการตรวจสอบค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มก่อนใช้ Levene's Test โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าความแปรปรวนของแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน

ตาราง 53 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของแนวโน้มการเช่าในอนาคต จำแนกตามสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ

แนวโน้มการเช่าห้องพัก	Levene Statistic	df1	df2	p
Twin Bed	1.208	4	241	.308
Double Bed	2.355	4	241	.055
Suite	8.111**	4	241	.000

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 53 พบว่า แนวโน้มการเช่าห้องพัก Twin Bed และ Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .308 และ .055 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า 0.05 คือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้องพัก Twin Bed และ Double Bed ในแต่ละกลุ่มจำแนกตามสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

แนวโน้มการเช่าห้องพัก Suite มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 คือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) แสดงว่า แนวโน้มการเช่าห้องพัก Suite ในแต่ละกลุ่มจำแนกตามสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ มีความแปรปรวนแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .01

ดังนั้น ในการทดสอบสมมติฐาน แนวโน้มการเช่าห้องพัก Twin Bed และ Double Bed ซึ่งแต่ละกลุ่มสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ มีความแปรปรวนไม่แตกต่างกัน จึงต้องใช้สถิติ F-test ในการทดสอบ ส่วนแนวโน้มการเช่าห้องพัก Suite ซึ่งแต่ละกลุ่มสิ่งที่ประทับใจจากการบริการ มีความแปรปรวนแตกต่างกัน จึงต้องทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ สถิติ Brown-Forsythe ในการทดสอบ

ตาราง 54 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Double Bed จำแนกตามสิ่ง
ประทับจากการบริการ โดยใช้สถิติ F-test

แนวโน้มการเข้าพัก	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F-ratio	Prob(p)
Twin Bed	ระหว่างกลุ่ม	4	11.722	2.930	1.860	.118
	ภายในกลุ่ม	241	379.677	1.575		
	รวม	245	391.398			
Double Bed	ระหว่างกลุ่ม	4	7.149	1.787	1.604	.174
	ภายในกลุ่ม	241	268.591	1.114		
	รวม	245	275.740			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 54 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Double Bed จำแนกตามสิ่งประทับจากการบริการ พบว่า แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Double Bed มีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .118 และ .174 ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) แสดงว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความพอใจจากการบริการแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed และ Double Bed ไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตาราง 55 แสดงการวิเคราะห์แนวโน้มการเลือกห้องพัก Suite จำแนกตามสิ่งประทับจากการบริการ
ทดสอบโดยใช้สถิติ Brown-Forsythe

	Statistic	df1	df2	Sig.
Suite	-	-	-	-

จากตาราง 55 แนวโน้มการเข้าพัก Suite จำแนกตามสิ่งประทับจากการบริการ พบว่า ไม่สามารถหาค่าได้ จึงไปดูที่ตาราง LSD ต่อ พบว่า

ตาราง 56 แสดงการเปรียบเทียบรายคู่ของแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite จำแนกตามสิ่งทีประทับใจจาก
การบริการ ทดสอบ โดยวิธี LSD

ความ ประทับใจ	$\bar{X}$	พนักงาน	ทำเลที่ตั้ง	ห้องพัก	ราคา	อื่น ๆ
		4.24	3.36	4.35	2.62	5.00
พนักงาน	4.24	-	.88** (.000)	-.10 (.679)	1.62** (.000)	-.76 (.182)
ทำเลที่ตั้ง	3.36	-	-	-.98** (.000)	.74** (.001)	-1.64** (.003)
ห้องพัก	4.35	-	-	-	1.73** (.000)	-.65 (.247)
ราคา	2.62	-	-	-	-	-2.38** (.000)
อื่น ๆ	5.00	-	-	-	-	-

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 49 ผลการวิเคราะห์แนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite จำแนกตามสิ่งทีประทับใจจากการบริการ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านพนักงาน มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite แตกต่างจากผู้ทีประทับใจด้านทำเลที่ตั้งและด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านทำเลที่ตั้ง มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite แตกต่างจากผู้ทีประทับใจด้านห้องพัก ด้านราคาและด้านอื่น ๆ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านห้องพัก มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite แตกต่างจากผู้ทีประทับใจด้านราคา และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านราคา มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite แตกต่างจากผู้ทีประทับใจด้านอื่น ๆ โดย

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านพนักงาน มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite แตกต่างจากผู้ทีประทับใจด้านทำเลที่ตั้งและด้านราคา โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 และ .000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านพนักงาน มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite มากกว่าผู้ทีประทับใจด้านทำเลที่ตั้งและด้านราคาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .88 และ 1.62 ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านทำเลที่ตั้ง มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ประทับใจด้านห้องพัก ด้านราคาและด้านอื่น ๆ โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 .001 และ .003 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านทำเลที่ตั้ง มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ที่ประทับใจด้านห้องพัก และด้านอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .98 และ 1.64 ตามลำดับ และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านทำเลที่ตั้ง มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite มากกว่าผู้ที่ประทับใจด้านราคา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย .74

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านห้องพัก มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ประทับใจด้านราคา โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านห้องพัก มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite มากกว่าผู้ที่ประทับใจด้านราคา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 1.73

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านราคา มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างจากผู้ที่ประทับใจด้านอื่น ๆ โดยมีค่าความน่าจะเป็น (p) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านราคา มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ที่ประทับใจด้านอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 2.38

สมมติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเข้าพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักในอนาคต สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเข้าพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ ไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักในอนาคต

H_1 : ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเข้าพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักในอนาคต

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) และทดสอบสมมติฐาน ใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) เมื่อค่า Prob. (p) มากกว่า 0.05 ผลการวิเคราะห์แสดงได้ดังนี้

ตาราง 57 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเข้าพักในปัจจุบันกับแนวโน้มการเข้าพักในอนาคต

ปัจจัย	Twin Bed			Double Bed			Suite		
	r	Sig.	ระดับความ	r	Sig.	ระดับความ	r	Sig.	ระดับความ
		(2-tailed)	สัมพันธ์		(2-tailed)	สัมพันธ์		(2-tailed)	สัมพันธ์
Place	.008	.895	ไม่มีความสัมพันธ์	.039	.541	ไม่มีความสัมพันธ์	-.049	.444	ไม่มีความสัมพันธ์
Physical Evidence	.025	.692	ไม่มีความสัมพันธ์	-.079	.220	ไม่มีความสัมพันธ์	.059	.355	ไม่มีความสัมพันธ์
Facilities	.026	.682	ไม่มีความสัมพันธ์	-.007	.916	ไม่มีความสัมพันธ์	.066	.301	ไม่มีความสัมพันธ์
Price	.199**	.002	มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำมาก	.006	.923	ไม่มีความสัมพันธ์	-.304**	.000	มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำมากที่สุด
People	-.249**	.000	ในทิศทางเดียวกัน	-.072	.258	ไม่มีความสัมพันธ์	.037	.563	ไม่มีความสัมพันธ์
			มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำมากที่สุด						
Security	-.089	.166	ไม่มีความสัมพันธ์	.094	.140	ไม่มีความสัมพันธ์	.031	.631	ไม่มีความสัมพันธ์
Process	.065	.311	ไม่มีความสัมพันธ์	.028	.658	ไม่มีความสัมพันธ์	.208**	.001	มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำมากที่สุด ในทิศทางเดียวกัน

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 57 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบันกับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต ในแต่ละแบบห้องพัก พบว่า

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .895 .541 และ .444 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .692 .220 และ .355 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .682 .916 และ .301 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ปัจจัยด้านราคา กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .923 สำหรับห้อง Double Bed ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยด้านราคาไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

สำหรับห้อง Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .002 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยด้านราคามีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .199 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมาก และสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก ก็จะมีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

สำหรับห้อง Suite มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .000 สำหรับห้อง Suite ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยด้านราคามีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Suite ในอนาคต อย่างมี

นัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ -.304 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมากที่สุด และสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก ก็จะทำให้แนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite ลดลง

ปัจจัยด้านบุคลากรกับแนวโน้มการเข้าพักในอนาคต มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .258 สำหรับห้อง Double Bed และ .563 สำหรับห้อง Suite ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยด้านบุคลากรไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักห้อง Double Bed และ Suite ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

สำหรับห้อง Twin Bed มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ -.249 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมากที่สุด และสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านบุคลากรเป็นหลัก ก็จะทำให้แนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed ลดลงเล็กน้อย

ปัจจัยด้านความปลอดภัย กับแนวโน้มการเข้าพักในอนาคต มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .166 .140 และ .631 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยด้านความปลอดภัย ไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ กับแนวโน้มการเข้าพักในอนาคต มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .311 สำหรับห้อง Twin Bed และ .658 สำหรับห้อง Double Bed ซึ่งมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ ไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed และ Double Bed ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

สำหรับห้อง Suite มีค่าความน่าจะเป็น (Sig. 2-tailed) เท่ากับ .001 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) และปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพัก Suite ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ .208 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมากที่สุด และสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านกระบวนการบริการเป็นหลัก ก็จะมีแนวโน้มการเข้าพัก Suite เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

สรุปผลทดสอบสมมติฐาน

ตาราง 58 แสดงการสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการทดสอบสมมติฐาน
1. ผู้เข้าพักที่มีลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา และเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน		
1.1 ผู้เข้าพักเพศแตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed	t –test	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed	t –test	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเข้าพัก Suite	t –test	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
1.2 ผู้เข้าพักอยู่ในกลุ่มอายุต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเข้าพัก Suite	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
1.3 ผู้เข้าพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเข้าพัก Suite	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
1.4 ผู้เข้าพักที่นับถือศาสนาแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเข้าพัก Double Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเข้าพัก Suite	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน

ตาราง 58 (ต่อ) แสดงการสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการทดสอบสมมติฐาน
1.5 ผู้เช่าห้องพักที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาล บำรุงราษฎร์แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักใน อนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
2. การเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ลักษณะห้องพัก ค่าเช่าห้องพัก ระยะเวลาพักอาศัยช่องทางการติดต่อจองห้องพัก และสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันที่ แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักใน อนาคตแตกต่างกัน		
2.1 ผู้เช่าห้องพักที่พักในห้องพักลักษณะต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
2.2 ผู้เช่าห้องพักที่มีค่าเช่าห้องพักในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
2.3 ผู้เช่าห้องพักที่มีระยะเวลาพักอาศัยที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน

ตาราง 58 (ต่อ) แสดงการสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการทดสอบสมมติฐาน
2.4 ผู้เช่าห้องพักที่มีช่องทางในการติดต่อจองห้องพักที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
2.5 ผู้เช่าห้องพักที่มีสิ่งประทับใจจากการบริการในปัจจุบันแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	ANOVA	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	ANOVA	เป็นไปตามสมมติฐาน
3. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต		
- ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน

ตาราง 58 (ต่อ) แสดงการสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการทดสอบ สมมติฐาน
- ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- ปัจจัยด้านราคา		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	Pearson	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	Pearson	เป็นไปตามสมมติฐาน
- ปัจจัยด้านบุคลากร		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	Pearson	เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- ปัจจัยด้านความปลอดภัย		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ		
- แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed	Pearson	ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน
- แนวโน้มการเช่าห้อง Suite	Pearson	เป็นไปตามสมมติฐาน

การวิเคราะห์ด้านความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ด้านความเป็นไปได้ทางการเงิน จะศึกษาถึงผลการประกอบการล่วงหน้า และกระแสเงินสดหมุนเวียนภายในโครงการและจากนั้นก็นำผลที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อประเมินการตัดสินใจลงทุนในโครงการ โดยการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน แบ่งการนำเสนอออกเป็น 4 ตอน ตามลำดับ ดังนี้

ตอนที่ 1 การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์งบการเงินของโครงการ ประกอบด้วย งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบดุลล่วงหน้า งบกระแสเงินสดล่วงหน้า

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ โดยอาศัยเครื่องมือทางการเงิน ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ระยะเวลาคืนทุน (PB) และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR)

ตอนที่ 1 การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ

การศึกษาครั้งนี้ ศึกษาภายใต้ข้อตกลงเบื้องต้นในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้เชิงการเงินดังนี้

1. เงินลงทุนเป็นส่วนของผู้เจ้าของเครื่องหนึ่งและกู้จากธนาคารอีกครั้งหนึ่ง
2. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ร้อยละ 7.875
3. เงินลงทุนจะมีค่าเช่าเดือนละ 30,000 บาท / คูหา ซึ่งโครงการนี้ใช้ 3 คูหา เท่ากับ 90,000 บาท/ เดือน
4. ค่ามัดจำล่วงหน้า 2 เดือน จ่ายในตอนทำสัญญา จะได้รับคืนในปีที่สิ้นสุดโครงการ
5. โครงการมีอายุ 12 ปี คาดว่าจะมีการปรับราคาค่าเช่าอาคารเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ทุก ๆ 3 ปี
6. ค่าตกแต่งภายในตัวอาคาร รวมถึงค่าปรับปรุงอาคาร/ โครงสร้าง/ งานระบบ ค่าตกแต่งภายใน และค่าก่อสร้างอื่น ๆ รวมทั้งสิ้น 7,402,000 บาท
7. เงินเดือนค่าจ้างพนักงาน ผู้จัดการ 1 คน ผู้ช่วยผู้จัดการ 1 คน พนักงานต้อนรับ 5 คน พนักงานทำความสะอาด 3 คนและพนักงานรักษาความปลอดภัย 1 คน รวมทั้งหมด 11 คน รวมเงินเดือนค่าจ้าง 116,500บาท/ เดือน ทั้งนี้ เงินเดือนค่าจ้างมีการปรับเพิ่มขึ้น 5% ทุกปี
8. ค่าเปลี่ยนเครื่องนอนภายในห้องพัก จะทำการเปลี่ยนทุก ๆ ปี โดยมีค่าใช้จ่ายต่อห้อง ประมาณ 3,000 บาท รวมเป็นเงิน 51,000 บาท โดยมีอัตราคงที่ตลอดโครงการ

9. ค่าเปลี่ยนเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก จะทำการเปลี่ยนทุก ๆ 6 ปี โดยมีค่าใช้จ่ายรวมเป็นเงิน 200,000 บาท/ 6 ปี
10. ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์ คิดอัตราร้อยละ 20 ต่อปี โดยใช้วิธีเส้นตรง
11. รายได้ค่าเช่าของโครงการ คิดจากห้องพัก Twin Bed และ Double Bed จำนวนรวม 15 ห้อง คืนละ 1,300 บาท และห้อง Suite จำนวน 2 ห้อง คืนละ 3,000 บาท โดยคิดอัตราการเข้าพักที่ 70% ทั้งนี้ อัตราการเข้าพักของปีที่ 2 และ 3 จะปรับขึ้นเป็น 80% ต่อปี เนื่องจากกิจการเริ่มเป็นที่รู้จัก และมีฐานลูกค้ามากขึ้น ทั้งนี้ อัตราห้องพักจะมีการปรับราคาขึ้นทุก 3 ปี
12. รายได้จากค่าบริการอาหาร ค่าโทรศัพท์ทางไกล ค่าซักรีด เท่ากับ 20% ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
13. รายได้จากการให้เช่าพื้นที่บริเวณชั้นล่าง 15,000 บาท โดยมีการปรับเพิ่มค่าเช่าพื้นที่ 10 % ทุก ๆ 3 ปี
14. ค่าไฟฟ้า ร้อยละ 10 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
15. ค่าน้ำประปา ร้อยละ 1 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
16. ค่าซ่อมแซมอาคาร ร้อยละ 3 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
17. ค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาด ร้อยละ 5 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
18. ค่าโทรศัพท์ ร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
19. ค่าบริการเคเบิลทีวี อินเทอร์เน็ต ร้อยละ 2 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
20. ค่าใช้จ่ายเพื่อการปรับปรุงอาคาร ทำการปรับปรุงอาคารทุก ๆ 6 ปี ร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
21. ภาษีโรงเรือน ร้อยละ 12.5 ของรายได้ค่าเช่า
22. ภาษีเงินได้นิติบุคคล ร้อยละ 30 จากกำไรสุทธิ

ต้นทุนโครงการ

เงินลงทุนแรกเริ่มทั้งหมด 8,073,000 บาท เป็นส่วนของเจ้าของครึ่งหนึ่งและกู้จากธนาคารอีกครึ่งหนึ่ง โดยมีระยะเวลากู้เป็นเวลา 6 ปี เริ่มจ่ายดอกเบี้ยและเงินต้นตั้งแต่ปีที่เริ่มดำเนินกิจการ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ร้อยละ 7.875 รายละเอียดต้นทุนโครงการ ดังแสดงตารางดังนี้

ตาราง 59 รายละเอียดการประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

รายการ	จำนวน	ราคา	รวม
ค่าปรับปรุงอาคาร/ งานระบบ	780 ตร.ม.	4,000	3,120,000
ค่าตกแต่งภายใน			
- พื้นที่ส่วนกลาง	208 ตร.ม.	10,000	2,080,000
- ห้องพัก	17 ห้อง	25,000	425,000
- เฟอริไนเจอร์	17 ห้อง	35,000	595,000
ค่าก่อสร้างอื่น ๆ			
- สวนหย่อมชั้น 5	52 ตร.ม.	3,500	182,000
- ลิฟท์ผู้โดยสาร 1 ตัว	1 ตัว	1,000,000	1,000,000
รวม			7,402,000

ตาราง 60 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านอาคารและสาธารณูปโภค

รายการ	อัตรา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
ค่าเช่าอาคาร	30,000.00 / 3 คูหา	360,000.00	360,000.00	360,000.00	396,000.00	396,000.00	396,000.00
ค่าไฟฟ้า	10% ของรายได้ค่าเช่า	650,250.00	744,600.00	744,600.00	819,060.00	819,060.00	819,060.00
ค่าน้ำประปา	1%ของรายได้ค่าเช่า	65,025.00	74,460.00	74,460.00	81,906.00	81,906.00	81,906.00
ค่าซ่อมแซม	3% ของรายได้ค่าเช่า	195,075.00	223,380.00	223,380.00	245,718.00	245,718.00	245,718.00
อาคาร							
ค่าใช้จ่ายทาง	5% ของรายได้ค่าเช่า	325,125.00	372,300.00	372,300.00	409,530.00	409,530.00	409,530.00
การตลาด							
ค่าโทรศัพท์	20% ของรายได้ค่าเช่า	1,300,500.00	1,489,200.00	1,489,200.00	1,638,120.00	1,638,120.00	1,638,120.00
ค่าเคเบิลทีวี	2% ของรายได้ค่าเช่า	130,050.00	148,920.00	148,920.00	163,812.00	163,812.00	163,812.00
อินเทอร์เน็ต							
ค่าใช้จ่าย	5% ของรายได้ค่าเช่า	325,125.00	372,300.00	372,300.00	409,530.00	409,530.00	409,530.00
เบ็ดเตล็ด							
รวมเงิน		3,351,150.00	3,785,160.00	3,785,160.00	4,163,676.00	4,163,676.00	4,163,676.00

ตาราง 60 (ต่อ) ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านอาคารและสาธารณูปโภค

รายการ	อัตรา	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12
ค่าเช่าอาคาร	30,000.00 / 3 คูหา	435,600.00	435,600.00	435,600.00	479,160.00	479,160.00	479,160.00
ค่าไฟฟ้า	10% ของรายได้ค่าเช่า	900,966.00	900,966.00	900,966.00	991,062.60	991,062.60	991,062.60
ค่าน้ำประปา	1% ของรายได้ค่าเช่า	90,096.00	90,096.00	90,096.00	99,106.26	99,106.26	99,106.26
ค่าซ่อมแซมอาคาร	3% ของรายได้ค่าเช่า	270,298.80	270,298.80	270,298.80	297,318.78	297,318.78	297,318.78
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	5% ของรายได้ค่าเช่า	450,483.00	450,483.00	450,483.00	495,531.30	495,531.30	495,531.30
ค่าโทรศัพท์	20% ของรายได้ค่าเช่า	1,801,932.00	1,801,932.00	1,801,932.00	1,982,125.20	1,982,125.20	1,982,125.20
ค่าเคเบิลทีวีอินเทอร์เน็ต	2% ของรายได้ค่าเช่า	180,193.20	180,193.20	180,193.20	198,212.52	198,212.52	198,212.52
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	5% ของรายได้ค่าเช่า	450,483.00	450,483.00	450,483.00	495,531.30	495,531.30	495,531.30
รวมเงิน		4,580,043.60	4,580,043.60	4,580,043.60	5,038,047.96	5,038,047.96	5,038,047.96

ตาราง 61 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านบุคลากร

รายการ	จำนวน(คน)	อัตราเงินเดือน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
ผู้จัดการ	1	25,000	300,000.00	315,000.00	330,750.00	347,287.50	364,651.88	382,884.47
ผู้ช่วยผู้จัดการ	1	13,000	156,000.00	163,800.00	171,990.00	180,589.50	189,618.98	199,099.92
พนักงานส่วนหน้า	5	9,500	570,000.00	598,500.00	628,425.00	659,846.25	692,838.56	727,480.49
พนักงานรักษา	3	7,500	270,000.00	283,500.00	297,675.00	312,558.75	328,186.69	344,596.02
ความสะอาด								
พนักงานรักษา	1	8,500	102,000.00	107,100.00	112,455.00	118,077.75	123,981.64	130,180.72
ความปลอดภัย								
(กะดึก)								
สวัสดิการและ		10%	76,200.00	80,010.00	84,010.50	88,211.03	92,621.58	97,252.66
ประกันสังคม								
รวมเงิน			1,474,200.00	1,547,910.00	1,625,305.50	1,706,570.78	1,791,899.31	1,881,494.28

ตาราง 61 (ต่อ) ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินการด้านบุคลากร

รายการ	จำนวน(คน)	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12
ผู้จัดการ	1	402,028.69	422,130.13	443,236.63	465,398.46	488,668.39	513,101.81
ผู้ช่วยผู้จัดการ	1	209,054.92	219,507.67	230,483.05	242,007.20	254,107.56	266,812.94
พนักงานส่วนหน้า	5	763,854.52	802,149.60	842,149.60	884,257.08	928,469.94	974,893.43
พนักงานรักษาความสะอาด	3	361,825.82	379,917.11	398,912.97	418,858.62	439,801.55	461,791.63
พนักงานรักษาความปลอดภัย (กะดึก)	1	136,689.76	143,524.24	150,700.46	158,235.48	166,147.25	174,454.61
สวัสดิการและประกันสังคม		102,115.29	107,221.05	112,582.10	118,211.21	124,121.77	130,327.86
รวมเงิน		1,975,568.99	2,074,347.44	2,178,064.82	2,286,968.06	2,401,316.46	2,521,382.28

ตาราง 62 ประมาณการชำระเงินต้นและจ่ายดอกเบี้ย

	ปีที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
เงินกู้		4,036,500.00	3,363,750.00	2,691,000.00	2,018,250.00	1,345,500.00	672,500.00
จ่ายชำระเงินกู้		672,750.00	672,750.00	672,750.00	672,750.00	672,750.00	672,750.00
เงินกู้ค้างชำระ		3,363,750.00	2,691,000.00	2,018,250.00	1,345,500.00	672,500.00	-
ดอกเบี้ย (MRR) 7.875%		317,874.38	264,895.31	211,916.25	158,937.19	105,958.13	52,979.06

ผลตอบแทนโครงการ

ผลตอบแทนโครงการ หมายถึง รายได้จากค่าเช่าห้องพัก โดยประมาณการณ์จากธุรกิจเดียวกันในซอยสุขุมวิท 1 ซึ่งในปีแรก ธุรกิจยังใหม่อยู่ และการประชาสัมพันธ์อาจยังไม่กว้างขวางนัก จึงกำหนดให้มีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 70% สำหรับห้องพักทุกแบบในปีแรก และในปีที่ 2 เป็นต้นไป กำหนดให้มีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 80% โดยคำนึงจากการประชาสัมพันธ์ที่กว้างมากยิ่งขึ้น การมีลูกค้ารายเก่า ๆ และการที่ลูกค้า Walk in เข้ามาโดยตรง การประมาณการอัตราค่าเช่าต่อห้องจะทำการปรับราคาทุก 3 ปี โดยเพิ่มอัตราเฉลี่ยร้อยละ 10

ตาราง 63 งบประมาณการรายได้

ปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
รวมรายได้						
1. จำนวนห้อง Twin Bed & Double Bed	15	15	15	15	15	15
อัตราค่าเช่าห้องพักต่อคืน	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,430.00	1,430.00	1,430.00
ระยะเวลาการเข้าพัก	255	292	292	292	292	292
อัตราการใช้ห้องพัก	70%	80%	80%	80%	80%	80%
รายได้ค่าห้อง Twin & Double Bed	78,556,062.00	4,972,500.00	5,694,000.00	5,694,000.00	6,263,400.00	6,263,400.00
2. จำนวนห้องพักแบบ Suite	2	2	2	2	2	2
อัตราค่าเช่าห้องพักต่อคืน	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
ระยะเวลาการเข้าพัก	255	292	292	292	292	292
อัตราการใช้ห้องพัก	70%	80%	80%	80%	80%	80%
รายได้ค่าห้องพักแบบ Suite	24,171,096.00	1,530,000.00	1,752,000.00	1,752,000.00	1,927,200.00	1,927,200.00
รายได้อื่น ๆ						
3. รายได้จากค่าบริการ	15,711,212.00	994,500.00	1,138,800.00	1,138,800.00	1,252,680.00	1,252,680.00
4. รายได้จากการให้เช่าพื้นที่	2,506,140.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	198,000.00	198,000.00
รวมรายได้	120,944,510.00	7,677,000.00	8,764,800.00	8,764,800.00	9,641,280.00	9,641,280.00

ตาราง 63 (ต่อ) งบประมาณการรายได้

	ปีที่	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12
1. จำนวนห้อง Twin Bed & Double Bed		15	15	15	15	15	15
อัตราค่าเช่าห้องพักต่อคืน		1,573.00	1,573.00	1,573.00	1,730.00	1,730.00	1,730.00
ระยะเวลาการเข้าพัก		292	292	292	292	292	292
อัตราการใช้ห้องพัก		80%	80%	80%	80%	80%	80%
รายได้ค่าห้อง Twin & Double Bed		6,889,740.00	6,889,740.00	6,889,740.00	7,578,714.00	7,578,714.00	7,578,714.00
2. จำนวนห้องพักแบบ Suite		2	2	2	2	2	2
อัตราค่าเช่าห้องพักต่อคืน		3,630.00	3,630.00	3,630.00	3,993.00	3,993.00	3,993.00
ระยะเวลาการเข้าพัก		292	292	292	292	292	292
อัตราการใช้ห้องพัก		80%	80%	80%	80%	80%	80%
รายได้ค่าห้องพักแบบ Suite		2,119,920.00	2,119,920.00	2,119,920.00	2,331,912.00	2,331,912.00	2,331,912.00
รายได้อื่น ๆ							
3. รายได้จากค่าบริการ		1,377,948.00	1,377,948.00	1,377,948.00	1,515,742.80	1,515,742.80	1,515,742.80
4. รายได้จากการให้เช่าพื้นที่		217,800.00	217,800.00	217,800.00	239,580.00	239,580.00	239,580.00
รวมรายได้		10,605,408.00	10,605,408.00	10,605,408.00	11,665,949.80	11,665,949.80	11,665,949.80

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการ ประกอบด้วย งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบดุลล่วงหน้า งบกระแสเงินสดล่วงหน้า

ตาราง 64 งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

ปีที่	1	2	3	4	5	6
รายรับรวม	7,677,000.00	8,764,800.00	8,764,800.00	9,641,280.00	9,641,280.00	9,641,280.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
ค่าเช่าอาคาร	360,000.00	360,000.00	360,000.00	396,000.00	396,000.00	396,000.00
เงินเดือน	1,474,200.00	1,547,910.00	1,625,305.50	1,706,570.78	1,791,899.31	1,881,494.28
ค่าสาธารณูปโภค	2,991,150.00	3,425,160.00	3,425,160.00	3,767,676.00	3,767,676.00	3,767,676.00
ค่าซ่อมแซมอาคาร	195,075.00	223,380.00	223,380.00	245,718.00	245,718.00	245,718.00
ภาษีโรงเรือน	406,406.25	465,375.00	465,375.00	511,912.50	511,912.50	511,912.50
ค่าเสื่อม-เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่ง	1,408,400.00	1,408,400.00	1,408,400.00	1,408,400.00	1,408,400.00	-
ค่าเปลี่ยนเครื่องนอนทุกปี	-	51,000.00	51,000.00	51,000.00	51,000.00	51,000.00
ค่าปรับปรุงอาคาร-เฟอร์นิเจอร์ ทุก 6 ปี	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	6,907,231.25	7,553,225.00	7,630,620.50	8,159,277.28	8,244,605.81	6,853,800.78
กำไรก่อนหักภาษีและดอกเบี้ย	769,768.75	1,211,575.00	1,134,179.50	1,482,002.73	1,396,674.19	2,787,479.22
หัก ดอกเบี้ยเงินกู้	317,874.38	264,895.31	211,916.25	158,937.19	105,958.13	52,679.06
กำไรก่อนหักภาษี	451,894.38	946,679.69	922,263.25	1,323,065.54	1,290,716.06	2,734,500.16
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	135,568.31	284,003.91	276,678.98	396,919.66	387,214.82	820,350.05
กำไรสุทธิ	316,326.06	662,675.78	645,584.28	926,145.88	903,501.24	1,914,150.11

ตาราง 64 (ต่อ) งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

ปีที่	7	8	9	10	11	12
รายรับรวม	10,605,408.00	10,605,408.00	10,605,408.00	11,665,948.80	11,665,948.80	11,665,948.80
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
ค่าเช่าอาคาร	435,600.00	435,600.00	435,600.00	479,160.00	479,160.00	479,160.00
เงินเดือน	1,975,568.99	2,074,347.44	2,178,064.82	2,286,968.06	2,401,316.46	2,521,382.28
ค่าสาธารณูปโภค	4,144,443.60	4,144,443.60	4,144,443.60	4,558,887.96	4,558,887.96	4,558,887.96
ค่าซ่อมแซมอาคาร	270,289.80					
ภาษีโรงเรือน	563,103.75					
ค่าเปลี่ยนเครื่องนอนทุกปี	51,000.00	51,000.00	51,000.00	51,000.00	51,000.00	51,000.00
ค่าปรับปรุงอาคาร-เฟอร์นิเจอร์ ทุก 6 ปี	335,624.00	335,624.00	335,624.00	335,624.00	335,624.00	-
รวมค่าใช้จ่าย	7,775,630.14	7,874,408.59	7,978,125.97	8,628,372.92	8,742,721.32	8,527,163.15
กำไรก่อนหักภาษีและดอกเบี้ย	2,829,777.86	2,730,999.41	2,627,282.03	3,037,575.88	2,923,227.48	3,138,785.65
หัก ดอกเบี้ยเงินกู้	-	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	2,829,777.86	2,730,999.41	2,627,282.03	3,037,575.88	2,923,227.48	3,138,785.65
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	848,933.36	819,299.82	788,184.61	911,272.76	876,968.24	941,635.70
กำไรสุทธิ	1,980,844.50	1,911,699.58	1,839,097.42	2,126,303.12	2,046,259.23	2,197,149.96

ตาราง 65 งบดุลล่วงหน้า

งบดุลล่วงหน้า

ปีที่	1	2	3	4	5	6
สินทรัพย์						
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	1,704,976.06	3,175,301.84	4,628,536.12	6,362,332.00	8,073,483.24	7,636,763.35
เฟอร์นิเจอร์และอาคาร (สุทธิ)	5,921,600.00	4,441,200.00	2,960,800.00	1,480,400.00	-	1,678,120.00
เงินมัดจำ	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
รวมสินทรัพย์	7,716,576.06	7,706,501.84	7,679,336.12	7,932,732.00	8,163,483.24	9,404,883.35
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
เงินกู้	3,363,750.00	2,691,000.00	2,018,250.00	1,345,500.00	672,750.00	-
ส่วนของเจ้าของ	4,036,500.00	4,036,500.00	4,036,500.00	4,036,500.00	4,036,500.00	4,036,500.00
กำไรสะสม ขอดยกมา	316,326.06	662,675.78	645,584.28	926,145.88	903,501.24	1,914,150.11
รวมหนี้สินและทุน	7,716,576.06	7,706,501.84	7,679,336.12	7,932,732.00	8,163,483.24	9,404,883.35

ตาราง 65 (ต่อ) งบดุลล่วงหน้า

งบดุลล่วงหน้า

ปีที่	7	8	9	10	11	12
สินทรัพย์						
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	9,953,231.85	12,200,555.43	14,375,276.86	16,837,203.97	19,219,087.21	21,506,237.16
เฟอร์นิเจอร์และอาคาร (สุทธิ)	1,342,496.00	1,006,872.00	671,248.00	335,624.00	-	-
เงินมัดจำ	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	-
รวมสินทรัพย์	11,385,727.85	13,297,427.43	15,136,524.86	17,262,827.97	19,309,087.21	21,506,237.16
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
เงินกู้	-	-	-	-	-	-
ส่วนของเจ้าของ	4,036,500.00	4,036,500.00	4,036,500.00	4,036,500.00	4,036,500.00	4,036,500.00
กำไรสะสม ย่อยดยกมา	7,349,227.85	9,260,927.43	11,100,024.86	13,266,327.97	15,272,587.21	17,469,737.16
รวมหนี้สินและทุน	11,385,727.85	13,297,427.43	15,136,524.86	17,262,827.97	19,309,087.21	21,506,237.16

ตาราง 66 งบกระแสเงินสดล่วงหน้า

งบกระแสเงินสดล่วงหน้า

	ปีที่เริ่ม	1	2	3	4	5	6
กำไรสุทธิ		316,326.06	662,675.78	645,584.28	926,145.88	903,501.24	1,914,150.11
บวก ค่าเสื่อมราคา		1,408,400.00	1,408,400.00	1,408,400.00	1,408,400.00	1,408,400.00	-
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน		1,796,726.06	2,143,075.78	2,125,984.28	2,406,545.88	2,383,901.24	1,914,150.11
จ่ายค่าปรับปรุงอาคารและเฟอร์นิเจอร์	(8,073,000.00)						(1,678,120.00)
กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมการลงทุน	(8,073,000.00)						(1,678,120.00)
หัก เงินสดจ่ายชำระคืนเงินต้น		(672,500.00)	(672,500.00)	(672,500.00)	(672,500.00)	(672,500.00)	(672,500.00)
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน		(672,500.00)	(672,500.00)	(672,500.00)	(672,500.00)	(672,500.00)	(672,500.00)
กระแสเงินสดสุทธิ		1,123,976.06	1,470,325.78	1,453,234.28	1,733,795.88	1,711,151.24	(436,719.89)
เงินสดต้นปี		581,000.00	1,704,976.06	3,175,301.84	4,628,536.12	6,362,332.00	8,073,483.24
เงินสดปลายปี	581,000.00	1,704,976.06	3,175,301.84	4,628,536.12	6,362,332.00	8,073,483.24	7,636,763.35

ตาราง 66 (ต่อ) งบกระแสเงินสดล่วงหน้า

งบกระแสเงินสดล่วงหน้า

	7	8	9	10	11	12
กำไรสุทธิ	1,980,844.50	1,911,699.58	1,839,097.42	2,126,303.12	2,046,259.23	2,197,149.96
บวก ค่าเสื่อมราคา	335,624.00	335,624.00	335,624.00	335,624.00	335,624.00	-
ได้รับเงินมัดจำคืน						90,000.00
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน	2,316,468.50	2,247,323.58	2,174,721.42	2,461,927.12	2,381,883.23	2,287,149.96
จ่ายค่าปรับปรุงอาคารและเฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมการลงทุน	-	-	-	-	-	-
หัก เงินสดจ่ายชำระคืนเงินต้น	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	2,316,468.50	2,247,323.58	2,174,721.42	2,461,927.12	2,381,883.23	2,287,149.96
เงินสดต้นปี	7,636,763.35	9,953,231.85	12,200,555.43	14,375,276.86	16,837,203.97	19,219,087.21
เงินสดปลายปี	9,953,231.85	12,200,555.43	14,375,276.86	16,837,203.97	19,219,087.21	21,506,237.16

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ โดยอาศัยเครื่องมือทางการเงิน ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ระยะเวลาคืนทุน (PB) และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (BEP)

เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงิน

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) หมายถึง ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับตลอดโครงการกับเงินลงทุนแรกเริ่ม กระแสเงินสดที่นำมาหามูลค่าปัจจุบันใช้อัตราส่วนลดเท่ากับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ หรืออัตราค่าของเงินลงทุน หรือการหามูลค่าปัจจุบันสุทธิโดยการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปัจจุบันของเงินสดที่จะได้รับในอนาคตกับเงินลงทุนที่จ่ายในปัจจุบัน

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - C$$

โดย C = เงินลงทุนเริ่มแรก
 CF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับปีที่ t
 k = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ
 n = อายุโครงการ

$$\begin{aligned} \text{ดังนั้น NPV} &= \frac{1,123,976.06}{(1+10\%)} + \frac{1,470,325.78}{(1+10\%)^2} + \frac{1,453,234.28}{(1+10\%)^3} + \frac{1,733,795.88}{(1+10\%)^4} \\ &+ \frac{1,711,151.24}{(1+10\%)^5} + \frac{(436,719.89)}{(1+10\%)^6} + \frac{2,316,468.50}{(1+10\%)^7} + \frac{2,247,323.58}{(1+10\%)^8} \\ &+ \frac{2,174,721.42}{(1+10\%)^9} + \frac{2,461,927.12}{(1+10\%)^{10}} + \frac{2,381,883.23}{(1+10\%)^{11}} + \frac{2,287,149.96}{(1+10\%)^{12}} \\ &- 8,073,000 \\ &= 1,021,806.64 + 1,215,077.23 + 1,091,814.91 + 1,184,182.58 \\ &+ 1,062,453.81 + (246,528.38) + 1,188,811.63 + 1,048,376.45 \\ &+ 922,299.36 + 949,072.90 + 834,850.07 + 728,685.98 \\ &- 8,073,000 \end{aligned}$$

$$= 11,000,903.18 - 8,073,000$$

$$= 2,927,903.18$$

ผลการวิเคราะห์ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 2,927,903.18 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0 สรุปว่า โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่าในซอยสุขุมวิท 1 เป็นโครงการเหมาะสมที่จะลงทุน

2. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) เป็นการคำนวณหาอัตราส่วนลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุของโครงการเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน

$$C = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

โดย C = เงินลงทุนเริ่มแรก

CF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับปีที่ 1

r = อัตราผลตอบแทนส่วนลด

n = อายุโครงการ

จากสมมติฐานทางการเงิน ได้กำหนดต้นทุนของเงินทุนเท่ากับ 7.875% ซึ่งสามารถคำนวณหาค่า IRR ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} 8,073,000 = & \frac{1,123,976.06}{(1+r)} + \frac{1,470,325.78}{(1+r)^2} + \frac{1,453,234.28}{(1+r)^3} + \frac{1,733,795.88}{(1+r)^4} \\ & + \frac{1,711,151.24}{(1+r)^5} + \frac{(436,719.89)}{(1+r)^6} + \frac{2,316,468.50}{(1+r)^7} + \frac{2,247,323.58}{(1+r)^8} \\ & + \frac{2,174,721.42}{(1+r)^9} + \frac{2,461,927.12}{(1+r)^{10}} + \frac{2,381,883.23}{(1+r)^{11}} + \frac{2,287,149.96}{(1+r)^{12}} \end{aligned}$$

$$r = 15.99 \%$$

$$15.99 \% > 7.875\%$$

ผลการวิเคราะห์ อัตราผลตอบแทนของโครงการ พบว่า มีค่าเท่ากับ 15.99 % ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคิดลด คือ 7.875% สรุปว่าโครงการนี้เหมาะสมที่จะลงทุนเพราะให้ผลลัพธ์ที่น่าพอใจ

3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) คือ ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับ เงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการเท่ากับ เงินลงทุนของโครงการ สามารถคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนได้ดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายเงินลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิรายปี}}$$

$$\begin{aligned} \text{PB} &= 1,123,976.06 + 1,470,325.78 + 1,453,234.28 \\ &\quad + 1,733,795.88 + 1,711,151.24 + (436,719.89) \\ &\quad + 1,017,236.65 / 2316468.50 \\ &= 7.44 \text{ ปี หรือ 7 ปี 5 เดือน 10 วัน} \end{aligned}$$

ผลการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน พบว่า มีค่าเท่ากับ 7.44 ปี หรือ 7 ปี 5 เดือน 10 วัน ซึ่งมีค่าน้อยกว่าอายุของโครงการซึ่งกำหนดไว้ 12 ปี โครงการนี้ จึงเหมาะสมแก่การลงทุน

4. อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio: BCR) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ในทางธุรกิจเรียกอัตราส่วนนี้ว่า ดัชนีกำไร (Profitability Index) สามารถคำนวณหาอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{BCR} &= \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน}}{\text{มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน}} = \frac{B}{C} \\ &= \frac{11,000,903.18}{8,073,000} \\ &= 1.36 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

ผลการวิเคราะห์พบว่า อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการ มีค่าเท่ากับ 1.36 เท่า ซึ่งมากกว่า 1 แสดงว่า โครงการนี้มีกำไรจากการดำเนินงาน เป็นโครงการเหมาะสมที่จะลงทุน

ตาราง 67 สรุปผลการประเมินโครงการด้านการเงิน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	อัตราผลตอบแทน ของโครงการ	ระยะเวลาคืนทุน	อัตราผลตอบแทน ต่อต้นทุน
NPV	IRR	PB	BCR
2,927,903.18 บาท	15.99 %	7 ปี 5 เดือน 10 วัน	1.36 เท่า

จากตาราง 67 พบว่า โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักรักษา ในซอยสุขุมวิท 1 มีระยะเวลาคืนทุน 7 ปี 5 เดือน 10 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก ให้อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคิดลด และมีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่า 1 ดังนั้น โครงการนี้จึงเหมาะสมที่จะลงทุน เนื่องจากมีค่าประเมินทางการเงินในทางบวก

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า ในซอย สุขุมวิท 1 เพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาความเหมาะสมในการดำเนินโครงการลงทุนในธุรกิจ และเป็นข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจในการลงทุนให้แก่ผู้ประกอบการหรือผู้สนใจทั่วไป โดยข้อมูลจากการวิจัยจะทำให้ผู้ประกอบการทราบถึงความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการตลาดและด้านการเงิน

ความมุ่งหมายของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ตั้งความมุ่งหมายไว้ ดังนี้

1. เพื่อศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ในการพิจารณาเช่าห้องพักของผู้พักอาศัยบริเวณถนนสุขุมวิท ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการให้บริการ เพื่อให้ประกอบการตัดสินใจลงทุน
2. เพื่อศึกษาถึงข้อมูลความต้องการเช่าห้องพักในขนาดของผู้เช่าห้องพักบริเวณถนนสุขุมวิท เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน
3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดและด้านการเงินของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่าในซอยสุขุมวิท 1 เพื่อประกอบการพิจารณาในการตัดสินใจลงทุน

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ ลูกค้ายาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เหตุที่เลือกลูกค้ายาวต่างชาติของโรงพยาบาลมาเป็นประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัย เพราะจากการศึกษาพบว่า ลูกค้ายาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์มีจำนวนเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี มีทั้งที่เดินทางมารับการรักษา มาตรวจสุขภาพประจำปี หรือมาดูแลผู้ป่วยเป็นต้น ในขณะที่ผู้เข้ามาทำธุรกรรมกับทางโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์มีจำนวนเพิ่มขึ้น แต่ที่พักอาศัยกลับมีให้บริการอย่างไม่เพียงพอ ส่วนหนึ่งได้เข้าพักอาศัยที่ BH Residence ซึ่งเป็นที่พักอาศัยที่โรงพยาบาลจัดไว้รับรอง ส่วนที่เหลือต้องเข้าพักที่ห้องพักของเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ หรือโรงแรมใกล้เคียงในบริเวณถนนสุขุมวิทแทน โครงการนี้ จึงวางกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มลูกค้ายาวของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ไว้เป็นหลัก เนื่องจากมีความได้เปรียบในเรื่องของสถานที่

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ลูกค้าชาวต่างชาติของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เฉพาะลูกค้าที่มีถิ่นพำนักในเขตกรุงเทพฯ โดยกำหนดสัดส่วนประชากรที่สนใจศึกษาในงานวิจัยนี้ (p) เท่ากับ 20% ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะเก็บข้อมูลใช้วิธีการคำนวณจากสูตร (วิเชียร เกตุสิงห์. 2541: 24) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และยอมให้เกิดความคลาดเคลื่อนในการเลือกตัวอย่างร้อยละ 5 ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 246 คน

สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1. ผู้เช่าห้องพักที่มีลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา และเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

2. การเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ขนาดห้องพัก ค่าเช่าห้องพัก ระยะเวลาพักอาศัยช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก และสิ่งประทับใจจากการบริการในปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

3. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต

สมมติฐานการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

1. เงินลงทุนเป็นส่วนหนึ่งของเจ้าของครึ่งหนึ่งและกู้จากธนาคารอีกครึ่งหนึ่ง
2. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ร้อยละ 7.875
3. เงินลงทุนจะมีค่าเช่าเดือนละ 30,000 บาท / คูหา ซึ่งโครงการนี้ใช้ 3 คูหา เท่ากับ 90,000 บาท/ เดือน
4. ค่ามัดจำล่วงหน้า 2 เดือน จ่ายในตอนทำสัญญา จะได้รับคืนในปีที่สิ้นสุดโครงการ
5. โครงการมีอายุ 12 ปี คาดว่าจะมีการปรับราคาค่าเช่าอาคารเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ทุก ๆ 3 ปี
6. ค่าตกแต่งภายในตัวอาคาร รวมถึงค่าปรับปรุงอาคาร/ โครงสร้าง/ งานระบบ ค่าตกแต่งภายใน และค่าก่อสร้างอื่น ๆ รวมทั้งสิ้น 7,402,000 บาท
7. เงินเดือนค่าจ้างพนักงาน ผู้จัดการ 1 คน ผู้ช่วยผู้จัดการ 1 คน พนักงานต้อนรับ 5 คน พนักงานทำความสะอาด 3 คนและพนักงานรักษาความปลอดภัย 1 คน รวมทั้งหมด 11

คน รวมเงินเดือนค่าจ้าง 116,500บาท/ เดือน ทั้งนี้ เงินเดือนค่าจ้างมีการปรับเพิ่มขึ้น 5% ทุกปี

8. ค่าเปลี่ยนเครื่องนอนภายในห้องพัก จะทำการเปลี่ยนทุก ๆ ปี โดยมีค่าใช้จ่ายต่อห้อง ประมาณ 3,000 บาท รวมเป็นเงิน 51,000 บาท โดยมีอัตราคงที่ตลอดโครงการ
9. ค่าเปลี่ยนเครื่องใช้ภายในห้องพัก จะทำการเปลี่ยนทุก ๆ 3 ปี โดยมีค่าใช้จ่ายต่อห้อง ประมาณ 8,000 บาท รวมเป็นเงิน 136,000 บาท โดยมีอัตราคงที่ตลอดโครงการ
10. รายได้ค่าเช่าของโครงการ คัดจากห้องพัก Twin Bed และ Double Bed จำนวนรวม 15 ห้อง คั้นละ 1,300 บาท และห้อง Suite จำนวน 2 ห้อง คั้นละ 3,000 บาท โดยคิดอัตราการเข้าพักที่ 70% ทั้งนี้ อัตราการเข้าพักของปีที่ 2 และ 3 จะปรับขึ้นเป็น 80% ต่อปี เนื่องจากกิจการเริ่มเป็นที่รู้จัก และมีฐานลูกค้ามากขึ้น
11. รายได้จากค่าบริการอาหาร ค่าโทรศัพท์ทางไกล ค่าซักรีด เท่ากับ 20% ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
12. รายได้จากการให้เช่าพื้นที่บริเวณชั้นล่าง 15,000 บาท โดยมีการปรับเพิ่มค่าเช่าพื้นที่ 10 % ทุก ๆ 3 ปี
13. ค่าไฟฟ้า ร้อยละ 10 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
14. ค่าน้ำประปา ร้อยละ 1 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
15. ค่าซ่อมแซมอาคาร ร้อยละ 3 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
16. ค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาด ร้อยละ 5 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
17. ค่าโทรศัพท์ ร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
18. ค่าบริการเคเบิลทีวี อินเทอร์เน็ต ร้อยละ 2 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
19. ค่าใช้จ่ายเพื่อการปรับปรุงอาคาร ทำการปรับปรุงอาคารทุก ๆ 5 ปี ร้อยละ 20 ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก
20. ค่าใช้จ่ายด้านภาษี ร้อยละ 1.5 ของรายได้ค่าเช่า
21. ภาษีเงินได้นิติบุคคล ร้อยละ 30 จากกำไรสุทธิ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือหรือแบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีจำนวน 5 ข้อ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการเข้าห้องพักในปัจจุบัน มีจำนวน 5 ข้อ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเข้าห้องพักในปัจจุบัน มีจำนวน 7 ข้อ

ส่วนที่ 4 แนวโน้มการเข้าห้องพักในอนาคต มีจำนวน 3 ข้อ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 246 ชุดด้วยตัวเอง จากลูกค้าโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2550

การจัดทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

1. รวบรวมแบบสอบถามตามจำนวนที่กำหนด แล้วผู้วิจัยทำการตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม

2. ลงรหัสแล้วนำข้อมูลมาประมวลผลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS (Statistical Package of Social Science) for Windows Version 11.0

3. ทำการวิเคราะห์ข้อมูล ค่าทางสถิติของข้อมูล และทดสอบสมมติฐาน

3.1 วิเคราะห์ค่าทางสถิติของข้อมูลความเป็นไปได้ทางการตลาดและทดสอบสมมติฐาน

3.2 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์และพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

3.2.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

3.2.2 การวิเคราะห์งบการเงินล่วงหน้าของโครงการ ได้แก่ งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบดุลล่วงหน้า และงบประมาณการงบกระแสเงินสด

3.2.3 การประเมินค่าโครงการลงทุน เป็นการศึกษาว่าโครงการที่จะดำเนินการนั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ โดยวิธี

3.2.3.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB)

3.2.3.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

3.2.3.3 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

3.2.3.4 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio : BCR)

สรุปผลการศึกษาค้นคว้า

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด

1. ข้อมูลประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 51.6 และเพศหญิง จำนวน 119 คน คิดเป็นร้อยละ 48.4

อายุ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 30-39 ปี จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 30.9 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 40-49 ปี จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 23.6 อายุระหว่าง 20-29 ปี จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 23.2 และอายุ 50 ปีขึ้นไป จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 22.4

เชื้อชาติ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นชาวตะวันออกกลาง จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 25.2 รองลงมาคือ ชาวอเมริกัน จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 เป็นชนชาติอื่น ๆ จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ชาวยุโรป จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 และชาวญี่ปุ่น จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 13.0

ศาสนา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่นับถือศาสนาคริสต์ จำนวน 121 คน คิดเป็นร้อยละ 49.2 รองลงมาคือ นับถือศาสนาอิสลาม จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 28.9 นับถือศาสนาพุทธ จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 13.4 และนับถือศาสนาอื่น ๆ จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5

เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มาเพื่อรับการรักษา จำนวน 100 คน คิดเป็นร้อยละ 40.7 รองลงมาคือ มาเพื่อตรวจสุขภาพ จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 22.8 มาเพื่อ ดูแลผู้ป่วย จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 17.5 มาเพื่อเยี่ยมผู้ป่วย จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 15.9 และมาเพื่อการอื่น ๆ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3

2. ข้อมูลการเช่าห้องพักในปัจจุบัน

ลักษณะของห้องพักในปัจจุบัน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เช่าห้องสตูดิโอมากที่สุด จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 38.6 รองลงมาคือ 1 ห้องนอน 2 ห้องนอน และห้องอื่น ๆ จำนวน 90, 53, 8 คน คิดเป็นร้อยละ 36.6, 21.5 และ 3.3 ตามลำดับ

ค่าเช่าห้องพัก ค่าเช่าห้องพักสูงสุด 7,500 บาทต่อคืน ค่าเช่าห้องพักต่ำสุด 800 บาทต่อคืน และค่าเช่าห้องพักเฉลี่ย 2,523.07 บาท

ระยะเวลาพักอาศัย ระยะเวลาพักอาศัย สูงสุด 180 วัน ระยะเวลาพักอาศัยต่ำสุด 1 วัน ระยะเวลาพักอาศัยเฉลี่ย 10 วัน

ช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เช่าห้องโดยผ่านอินเทอร์เน็ตมากที่สุด จำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ 52.4 รองลงมาคือ ผ่านตัวแทน หาด้วยตัวเอง

ผ่านช่องทางอื่น ๆ และผ่านพนักงานโรงพยาบาล จำนวน 54, 29, 18 และ 16 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0, 11.8 , 7.3 และ 6.5 ตามลำดับ

สิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบัน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันในด้านทำเลที่ตั้งมากที่สุด จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 44.7 รองลงมาคือ ห้องพักระยะยาว พนักงานให้การบริการที่เป็นเยี่ยม ราคาสมเหตุสมผล และประทับใจในด้านอื่น ๆ จำนวน 49, 45, 37 และ 5 คน คิดเป็นร้อยละ 19.9, 18.3, 15.1 และ 2 ตามลำดับ

3. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเข้าพักในปัจจุบัน

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านทำเลที่ตั้งมากที่สุด

อันดับที่ 2 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านราคา

อันดับที่ 3 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านพนักงานให้บริการ

อันดับที่ 4 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

อันดับที่ 5 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านความปลอดภัย

อันดับที่ 6 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านกระบวนการให้บริการ

อันดับที่ 7 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญด้านลักษณะกายภาพ

4. แนวโน้มการเข้าพักในอนาคต

จากการวิจัยครั้งนี้ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตัดสินใจเข้าพัก Double Bed โดยมีระดับแนวโน้มการเข้าพักสูงสุด

5. การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานข้อที่ 1 ผู้เข้าพักที่มีลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา และเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน

ผู้เข้าพักที่มีเพศแตกต่างกันมีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed, Double Bed และ Suite ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ผู้เข้าพักที่มีอายุแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้เข้าพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Double Bed แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้เช่าห้องพักที่มีศาสนาแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed และ Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ผู้เช่าห้องพักที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แตกต่างกันมีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมติฐานข้อที่ 2 การเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ลักษณะห้องพัก ค่าเช่าห้องพัก ระยะเวลาพักอาศัยช่องทางในการติดต่อของห้องพัก และสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักในอนาคตแตกต่างกัน

ผู้เช่าห้องพักที่พักในห้องลักษณะต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้อง Twin Bed, Double Bed และ Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้เช่าห้องพักที่จ่ายค่าเช่าห้องพักในปัจจุบันแตกต่างกันมีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed, Double Bed และ Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผู้เช่าห้องพักที่มีระยะเวลาพักอาศัยแตกต่างกัน มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Twin Bed, Double Bed และ Suite ไม่แตกต่างกัน

ผู้เช่าห้องพักที่มีช่องทางในการติดต่อการจองห้องพักแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ .05 และมีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ .01

ผู้เช่าห้องพักที่มีความประทับใจจากการบริการแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed ไม่แตกต่างกัน แต่มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สมมติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต

3.1 ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ไม่มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต

3.2 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ไม่มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต

3.3 ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ไม่มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต

3.4 ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคาไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed ในอนาคตที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ปัจจัยด้านราคามีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 โดยมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมาก และสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก ก็จะมีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ปัจจัยด้านราคามีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Suite ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 โดยมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมากที่สุด และสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก ก็จะทำให้แนวโน้มการเช่าห้อง Suite ลดลง

3.5 ปัจจัยด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากรไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Double Bed และ Suite ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ปัจจัยด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมากที่สุด และสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านบุคลากรเป็นหลัก ก็จะทำให้แนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed ลดลง

3.6 ปัจจัยด้านความปลอดภัย ไม่มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต

3.7 ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ ไม่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้อง Suite ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมากที่สุด และสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านกระบวนการบริการเป็นหลัก ก็จะทำให้มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

1. เงินลงทุนแรกเริ่มของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า ในซอยสุขุมวิท 1 ประกอบด้วย

1.1 ต้นทุนการพัฒนาโครงการ	7,402,000 บาท
1.2 ค่ามัดจำอาคาร	90,000 บาท
1.3 เงินสดหมุนเวียน	581,000 บาท
รวม	8,073,000 บาท

โดยมาจาก ส่วนของเจ้าของ 50% 4,036,500 บาท

กู้ยืมสถาบันการเงิน 50% 4,036,500 บาท

มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ร้อยละ 7.875 ต่อปี และมีอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ 10% ต่อปี

2. การวิเคราะห์งบการเงินของโครงการ

2.1 งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า พบว่าโครงการมีรายได้และกำไรหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นบวกทุกปี

2.2 งบดุลล่วงหน้า พบว่า โครงการสามารถสร้างกำไรจากการดำเนินงานได้ โดยมีกำไรสะสมเพิ่มขึ้นทุกปี

2.3 งบประมาณการงบกระแสเงินสด พบว่า กระแสเงินสดของโครงการมีค่าเป็นบวกแทบทุกปี ทำให้กิจการต้องให้ความสำคัญกับการลงทุนเพิ่มมากขึ้น อาจเป็นส่วนหนึ่งของโครงการที่สามารถเพิ่มรายได้ให้กับโครงการได้ หากมีรายได้เป็นไปตามประมาณการที่คำนวณได้ ทั้งนี้ การลงทุนเพิ่มเติมจะต้องไม่กระทบสภาพคล่องของกิจการ

3. การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

ผลการวิเคราะห์โครงการโดยใช้เครื่องมือทางการเงิน พบว่า โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า ในซอยสุขุมวิท 1 มีระยะเวลาคืนทุน 7 ปี 5 เดือน 10 วัน ซึ่งเร็วกว่าอายุโครงการ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 2,927,903.18 บาท ให้อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 15.99 % และมีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.36 เท่า ดังนั้น โครงการนี้ จึงเหมาะสมที่จะลงทุน เนื่องจากมีค่าประเมินทางการเงินในทางบวก

อภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่าในซอย สุขุมวิท 1 มีประเด็นที่สำคัญสามารถนำมาอภิปรายผลตามสมมติฐานได้ดังนี้

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

1. ผู้เช่าห้องพักที่มีลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา และ เหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเช่าห้องพักใน อนาคตแตกต่างกัน

ผู้เช่าห้องพักที่มีอายุแตกต่างกัน มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Twin Bed แตกต่างกัน จาก ผลการวิจัยผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 20-29 ปี และ 30-39 ปี มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Twin Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 40-49 ปี และ 50 ปีขึ้นไป ที่เป็นเช่นนั้นเพราะจาก การสัมภาษณ์ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป มักกล่าวว่า ไม่ชอบลักษณะเตียง หรือเตียงเล็ก เกินไป จึงทำให้มีแนวโน้มการเช่าน้อยกว่า

ผู้เช่าห้องพักที่มีเชื้อชาติแตกต่างกัน มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Double Bed แตกต่างกันผู้ตอบ แบบสอบถามที่มีเชื้อชาติยุโรป และอเมริกัน มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Double Bed น้อยกว่าผู้ตอบ แบบสอบถามที่มีเชื้อชาติอื่น ๆ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของณรงค์ วามวานิชย์ (2545) ได้กล่าวอ้างถึง งานวิจัยของ Berry B.J. & Horton F.E. ว่าได้ทำการศึกษาวัฒนธรรม (Culture) ของสังคมตะวันออก พบว่าชาวตะวันออกชอบอาศัยอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ใกล้ชิดกับคนเชื้อชาติเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน รวมทั้งวิเคราะห์รูปแบบชีวิตความเป็นอยู่ (Living Style Factor) ของชาวเอเชียตะวันออกและ ตะวันออกเฉียงใต้พบว่า พวกเขาไม่ได้ต้องการขนาด (Space) ห้องที่ใหญ่มากเหมือนที่ชาวตะวันตก ต้องการและยังไม่เน้นเรื่องการตกแต่งภายในที่ Fancy เกินไป ซึ่งห้อง Double Bed ดูเหมือนว่าจะเล็ก เกินไปสำหรับชาวตะวันตก

ผู้เช่าห้องพักที่มีศาสนาแตกต่างกัน มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Double Bed และ Suite แตกต่างกัน ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาพุทธ มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Double Bed มากกว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาคริสต์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาพุทธและศาสนาอิสลาม มีแนวโน้มในการเช่าห้อง Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่นับถือศาสนาคริสต์ ซึ่งผู้ไม่นับถือศาสนา พุทธส่วนใหญ่เป็นเชื้อชาติเอเชีย สอดคล้องกับงานวิจัยของณรงค์ วามวานิชย์ (2545) ข้างต้นเช่นกัน

ผู้เข้าพักที่มีเหตุผลที่เดินทางมาที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แตกต่างกันมีแนวโน้มการเข้าพัก Suite แตกต่างกัน ผู้ตอบแบบสอบถามที่เดินทางมาเพื่อรับการรักษา มีแนวโน้มการเข้าพัก Suite น้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มาจากเพื่อนผู้ป่วย ที่เป็นเช่นนั้นเพราะห้อง Suite มีราคาค่อนข้างสูง ถ้ามารับการรักษายังต้องอยู่อาศัยเป็นระยะเวลานาน อาจต้องการประหยัดค่าใช้จ่าย จึงไม่ต้องการพักห้อง Suite มากนัก แต่สำหรับ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มาจากเพื่อนผู้ป่วย มีแนวโน้มในการเข้าพักมากกว่าผู้ที่เดินทางมาเพื่อดูแลผู้ป่วย ที่เป็นเช่นนั้นเพราะ ผู้ที่เดินทางมาเยี่ยมมักเดินทางมาเป็นระยะเวลานาน ๆ และมักต้องการความสะดวกสบาย ดังนั้นความต้องการห้อง Suite จึงมีมากกว่าผู้ที่ต้องการประหยัดงบประมาณในการรักษาหรือดูแลผู้ป่วย

2. การเข้าพักในปัจจุบัน ได้แก่ ลักษณะห้องพัก ค่าห้องพัก ระยะเวลาพักอาศัย ช่องทางในการติดต่อจองห้องพัก และสิ่งที่ประทับใจจากการบริการในปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเข้าพักในอนาคตแตกต่างกัน

ผู้เข้าพักที่เข้าพักในห้องลักษณะต่างกัน มีแนวโน้มความต้องการเข้าพัก Twin Bed, Double Bed และ Suite แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้าพักแบบสตูดิโอ มีแนวโน้มในการเข้าพัก Twin Bed และ Double Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้าพักแบบ 1 ห้องนอน และ 2 ห้องนอนและห้องอื่น ๆ ที่เป็นเช่นนั้นเพราะขนาดห้องพักในปัจจุบันมีความสัมพันธ์กับขนาดห้องพักในอนาคตเช่นกัน ทั้งนี้ยังมีองค์ประกอบของราคาเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

ผู้เข้าพักที่จ่ายค่าห้องพักในปัจจุบันแตกต่างกันมีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed, Double Bed และ Suite แตกต่างกัน ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักต่ำกว่า 2,500 บาท มีแนวโน้มในการเข้าพัก Twin Bed และ Double Bed มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าห้องพักมากกว่า 2,500 บาทขึ้นไป จากผลการวิจัย ทำให้ทราบว่า การตั้งราคาห้องพัก Twin Bed และ Double Bed ที่เหมาะสมนั้น ไม่ควรเกิน 2,500 บาทต่อคืน

ผู้เข้าพักที่มีช่องทางในการติดต่อจองห้องพักแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเข้าพัก Twin Bed, Double Bed และห้อง Suite แตกต่างกัน จากผลการวิจัยพบว่า การที่ลูกค้า Walk in เข้ามาเอง มีแนวโน้มการเข้าพักมากที่สุด รองลงมาคือ คือทางอินเทอร์เน็ต ที่เป็นเช่นนั้น น่าจะเป็นเพราะลูกค้าที่จะ Walk in เข้ามานั้น น่าจะเดินทางมาทำธุรกรรมที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์เป็นระยะเวลานาน ซึ่งต้องการความสะดวกสบายในการเดินทาง จึงค้นหาที่พักบริเวณใกล้ ๆ ในระยะที่สามารถเดินทางด้วย

ทำได้ จึงเป็นเหตุให้ลูกค้า Walk in มีแนวโน้มการเช่ามากที่สุด เพราะฉะนั้น สิ่งที่เราควรจะทำคือ การทำการประชาสัมพันธ์สื่อให้ลูกค้าได้เข้ามาหาได้โดยง่ายที่สุด พร้อมทั้งโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ตให้แพร่หลาย ซึ่งในช่วงแรกอาจต้องพึ่งตัวแทนจำหน่ายไปด้วย แต่เมื่อดำเนินการได้สักระยะ โครงการควรจะติดต่อลูกค้าเองโดยตรง เพื่อรักษาลูกค้ารายเดิมไว้

ผู้เช่าห้องพักที่มีความประทับใจจากการบริการแตกต่างกัน มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite แตกต่างกัน จากผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านพนักงานและห้องพัก มีแนวโน้มการเช่าห้อง Suite มากกว่าผู้ที่ประทับใจด้านทำเลที่ตั้งและราคา เนื่องจากห้อง Suite มีราคาสูงกว่าห้อง Twin Bed และ Double Bed ลูกค้าส่วนใหญ่จึงคาดหวังถึงการบริการที่ดีเยี่ยมจากพนักงาน และการได้พักอาศัยอยู่ในห้องพักที่สะอาด เพียบพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกด้วย ดังนั้น หากคิดจะทำห้องพักในราคาสูง ควรที่จะให้ความสำคัญกับการบริการของพนักงานและการเสนอห้องพักพร้อมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อย่างมีเอกลักษณ์ ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้า เมื่อลูกค้าตัดสินใจในการบริการและประทับใจห้องพัก ก็จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจในการกลับมาใช้บริการได้ไม่ยาก อีกทั้งอาจจะเกิดการบอกต่อให้กับคนรู้จักอีกด้วย

3. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาการเช่าห้องพักในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านราคา ด้านบุคลากร ด้านความปลอดภัย และด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ทั้ง ๆ ที่มีผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นอันดับหนึ่ง แต่จากผลการวิเคราะห์พบว่า ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งไม่มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต ที่เป็นเช่นนั้น น่าจะเป็นเพราะผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งก็จริง แต่ไม่ได้หมายความว่าผู้ตอบแบบสอบถามจะเช่าห้องพักของโครงการ 100 % ลูกค้าของโรงพยาบาลจัดว่าเป็นชนชั้นกลางถึงสูง การที่จะพักที่ใดนั้น นอกจากปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งแล้ว ยังคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ ประกอบกันด้วย อย่างเช่นลูกค้าชาวอเมริกัน มักจะพักอาศัยในโรงแรม 4-5 ดาว ซึ่งต้องการความสะดวกสบายเป็นหลัก ลูกค้าชาวยุโรปและตะวันออกกลาง มักให้ความสำคัญกับความปลอดภัยเป็นหลัก ส่วนลูกค้าชาวเอเชียตะวันออก โดยเฉพาะเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มักให้ความสำคัญกับราคาควบคู่กันไป

มีงานวิจัยที่แสดงว่าปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง เป็นปัจจัยหลักในการเลือกที่พักอาศัยเช่นกัน งานวิจัยของ Colliers Jardine พบว่าชาวต่างชาติจำนวน 50% อยู่ในประเทศไทยเป็นระยะเวลา 1-2 ปี รองลงมาจำนวน 37.5% อยู่เป็นระยะเวลามากกว่า 2 ปี ที่เหลือจะอยู่ระยะสั้นไม่เกิน 3 เดือน ชาวต่างชาติส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในเรื่องทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยในการเลือกที่พักมากที่สุด อัตราค่าเช่าและการบริการมีความสำคัญรองลงมาตามลำดับ และจากงานวิจัยของวรุณ บัวขาว (2548) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับสูงในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า สภาพแวดล้อมทางการตลาด ได้แก่ เศรษฐกิจ กฎหมายและระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัยก่อให้เกิดโอกาสด้านการลงทุนในธุรกิจ ผลการสำรวจภาคสนามพบว่า เหตุผลในการเลือกที่พักอาศัย คำนึงถึงทำเลที่ตั้งและการเดินทางสะดวก ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเช่าที่พักอาศัย ให้ความสำคัญมากในด้านพนักงานมีความสามารถในการแก้ปัญหา และมีระบบรักษาความปลอดภัย เพราะฉะนั้นผู้วิจัยจึงเชื่อว่า ปัจจัยทำเลที่ตั้งจะเป็นประเด็นแรกสำหรับผู้เช่าห้องพักใช้ในการพิจารณา และเชื่อว่าทำเลที่ตั้งของโครงการนี้ มีความได้เปรียบอย่างมากเช่นกัน

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมและอาคาร ไม่มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต ที่เป็นเช่นนั้น น่าจะเป็นเพราะลูกค้าที่จะเช่าห้องพักของโครงการ น่าจะต้องการความสะดวกสบายในการเดินทางเป็นหลัก มิได้คาดหวังถึงความสวยงามของอาคารมากนัก เพียงแค่ดูดีในระดับหนึ่ง ดูไม่อันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สิน ด้วยเหตุนี้ปัจจัยสภาพแวดล้อมและอาคารจึงไม่ใช่ปัจจัยหลักในการพิจารณาการเลือกที่พัก

ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ไม่มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต แต่มีงานวิจัยของ Juliann Walsh ได้กล่าวถึงความสำคัญของสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีต่อค่าเช่าและอัตราการเข้าพัก โดยได้ยกตัวอย่างว่าก่อนที่จะเริ่มก่อสร้างโครงการ ผู้ประกอบการจะส่งแบบสอบถามเพื่อวัดว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายสนใจหรือต้องการให้โครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง เพื่อที่จะได้ออกแบบโครงการให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกตามที่ลูกค้าต้องการ ผู้เขียนได้กล่าวว่าโดยปกติแล้วลูกค้าจะพิจารณาเลือกอพาร์ทเมนต์โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง , ผังโครงการ และมูลค่าโครงการเป็นอันดับแรก แต่อย่างไรก็ตามการที่โครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีก็ที่จะทำให้สามารถดึงดูดลูกค้าได้มากและสามารถกำหนดราคาค่าเช่าได้สูงขึ้น สำหรับโครงการนี้ ก็มีความพยายามที่จะนำเสนอสิ่งอำนวยความสะดวกที่เพียงพอที่จะทำให้เกิดมูลค่าด้วยเช่นกัน

ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคามีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed ในอนาคต โดยมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมาก และสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก ก็จะมีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Twin Bed เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ปัจจัยด้านราคามีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite ในอนาคต โดยมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมากที่สุด และสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก ก็จะทำให้แนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite ลดลง

ปัจจัยด้านราคาที่มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักห้องในอนาคตนั้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ นิรุช ปิณฑะรุจิ (2540) ซึ่งได้ศึกษาอุปสงค์สำหรับอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร พบว่าพื้นที่ที่ศึกษาเป็นแหล่งชุมชนที่มีอาคารสำนักงาน ห้างร้าน โรงพยาบาล สถานบันเทิง และสถาบันการศึกษา มีความพร้อมในด้านต่าง ๆ ทำให้ที่ดินมีราคาสูง ที่ดินจึงถูกพัฒนาให้ใช้สอยประโยชน์ในแนวตั้งมากขึ้น และพบว่าอาชีพ รายได้ จำนวนสมาชิก ระยะเวลาการเดินทาง รวมทั้งอัตราค่าเช่า เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า และเมื่อพิจารณาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ขนาดห้องมากที่สุด ได้แก่ อัตราค่าเช่า รองลงมา คือ รายได้ของผู้ที่ต้องการเช่า โครงการนี้ก็เช่นกัน เป็นพื้นที่ที่มีความพร้อมในด้านต่าง ๆ จึงทำให้ที่ดินมีราคาสูง ซึ่งทำให้ราคาเช่าต่อคืนต้องสูงไปด้วย

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ มีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite ในอนาคต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับต่ำมากที่สุด และสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อลูกค้าพิจารณาปัจจัยด้านกระบวนการบริการเป็นหลัก ก็จะทำให้มีแนวโน้มการเข้าพักห้อง Suite เพิ่มขึ้นเล็กน้อย เหตุที่เป็นเช่นนั้นน่าจะเป็นเพราะ ห้อง Suite เป็นห้องที่มีราคาสูงกว่าห้องอื่น ๆ การที่ลูกค้าจะยอมจ่ายเงินเพื่อได้ห้องพักดี ราคาแพง ก็ย่อมคาดหวังถึงการบริการที่ดีจากพนักงานด้วยเช่นกัน เหมือนกับลูกค้าที่พักโรงแรมระดับ 5 ดาว ย่อมคาดหวังที่จะได้รับการบริการที่เป็นเลิศจากผู้ให้บริการ

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า ในซอยสุขุมวิท 1 ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะทางด้านการตลาดและการเงินดังนี้

1. เนื่องจากโครงการนี้ มีความได้เปรียบในด้านทำเลที่ตั้งเป็นหลัก ซึ่งตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ ประกอบกับการเดินทางอันสะดวกสบาย ผู้ประกอบการจึงควรใช้ความได้เปรียบนี้ เป็นกลยุทธ์หลักในการดำเนินงาน และนอกเหนือจากลูกค้ากลุ่มโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แล้ว ยังสามารถทำการสื่อสารทางการตลาดไปยังลูกค้าในกลุ่มอื่น ๆ ได้อีกด้วย ซึ่งจะทำให้ฐานลูกค้ากว้างมากยิ่งขึ้น

2. จากผลการวิจัยพบว่า ลูกค้าที่ Walk in เข้ามาเองมีแนวโน้มการเช่ามากที่สุด รองลงมาคือ คือ ทางอินเทอร์เน็ต เพราะฉะนั้น ผู้ประกอบการควรทำการประชาสัมพันธ์สื่อให้ลูกค้าได้เข้ามาหาได้โดยง่ายที่สุด พร้อมทั้งโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ตให้แพร่หลาย ซึ่งในช่วงแรกอาจต้องพึ่งตัวแทนจำหน่ายไปด้วย แต่เมื่อดำเนินการได้สักระยะ โครงการควรจะติดต่อลูกค้าเองโดยตรง เพื่อรักษาลูกค้ารายเดิมไว้

3. จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าเช่าห้องพักในปัจจุบัน ต่ำกว่า คือนละ 2,500 บาท มีแนวโน้มการเช่าห้อง Twin Bed และ Double Bed สูงกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่จ่ายค่าเช่าห้องพัก 2,500 บาทขึ้นไป อีกทั้งปัจจัยด้านราคามีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการเช่าห้องพักในอนาคต ดังนั้น เจ้าของโครงการจึงควรกำหนดราคาห้องพักในราคาไม่เกิน 2,500 บาทต่อคืน และควรที่จะกำหนดราคาห้องพักแบบรายเดือนด้วย เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้าที่ต้องการพักอาศัยในระยะยาว

4. เนื่องจากปัจจัยด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าในอนาคต เจ้าของโครงการจึงควรให้ความสำคัญกับบุคลากรที่ให้บริการ เพราะเป็นบุคคลที่ทำงานสัมผัสกับลูกค้าโดยตรง ควรจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงาน เพื่อพัฒนาการปฏิบัติงานและสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าเกิดความรู้สึกอยากกลับมาใช้บริการอีก

5. ปัจจัยด้านกระบวนการบริการมีความสัมพันธ์ต่อแนวโน้มการเช่าในอนาคต ฉะนั้น เจ้าของโครงการจึงควรพัฒนาศักยภาพด้านกระบวนการบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า อาทิ เช่น ความรวดเร็วในการบริการ การดูแลเอาใจใส่ในความต้องการของลูกค้า

6. จากผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน พบว่า PB เท่ากับ 7 ปี 5 เดือน 10 วัน NPV เท่ากับ 2,927,903.18 บาท IRR เท่ากับ 15.99 % และ BCR เท่ากับ 1.36 เท่า ล้วนแสดงให้เห็นว่าโครงการนี้เหมาะสมที่จะลงทุน เนื่องจากมีค่าประเมินในทางบวกทั้งสิ้น ทั้งนี้ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงินได้ใช้ข้อมูลทางการเงินในปี 2550 ซึ่งอาจต้องปรับข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน อาทิเช่น ค่าเช่าอาคาร ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

7. จากผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความประทับใจด้านพนักงานและห้องพัก มีแนวโน้มการเข้าพัก Suite มากกว่าผู้ที่ประทับใจด้านทำเลที่ตั้งและราคา เพราะห้อง Suite มีราคาสูงกว่าห้อง Twin Bed และ Double Bed ลูกค้าส่วนใหญ่จึงคาดหวังถึงการบริการที่ดีเยี่ยมจากพนักงาน และการได้พักอาศัยอยู่ในห้องพักที่สะอาด เพียบพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกด้วย ดังนั้น หากผู้ประกอบการคิดจะทำห้องพักในราคาสูง ควรที่จะให้ความสำคัญกับการบริการของพนักงานและการเสนอห้องพักพร้อมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อย่างมีเอกลักษณ์ ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้า

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. เนื่องจากในบริเวณเดียวกัน มีที่พักอาศัยไม่ว่าจะเป็นโรงแรมทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม ซึ่งถือเป็นคู่แข่งอยู่หลายแห่ง ก่อนที่ผู้ประกอบการจะตัดสินใจลงทุน จึงควรที่จะศึกษาคู่แข่งขั้นตามทฤษฎี 5Force Model
2. เมื่อผู้ประกอบการดำเนินโครงการไปสักระยะ ควรที่จะศึกษากลยุทธ์การบริหารงานเพื่อปรับปรุงระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. เนื่องจากต้นทุนในการทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มใหม่ มีค่าใช้จ่ายสูงกว่าการรักษารักลูกค้ารายเก่า ผู้ประกอบการจึงควรที่จะศึกษากลยุทธ์การบริการลูกค้า เพื่อรักษารักลูกค้ารายเก่า ๆ ไว้
4. เนื่องจากโครงการนี้ เป็นธุรกิจการบริการ ซึ่งได้สัมผัสกับลูกค้าโดยตรง ผู้ประกอบการจึงควรที่จะให้ความสำคัญกับปัญหาที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานและ คำร้องเรียนจากลูกค้า เพื่อพัฒนาการปฏิบัติงานของพนักงานให้ดียิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กัลยา วาณิชยปัญญา. (2544). *การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล*. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซี เค แอนด์ เอส โฟโต้สตูดิโอ
- จันทนา จันทโร;และ ศิริจันทร์ ทองประเสริฐ. (2540). *การศึกษาความเป็นไปได้โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ฐานา ฉันทไพศาล;และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ.(2545). *การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้*. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและโซเท็กซ์
- ณรงค์ วามวาณิชย, (2545). *การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการเซอวิสอพาร์ทเมนต์ในเชียงใหม่*. บธ.ม. (บริหารธุรกิจ) วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- นิรุช ปิณฑะจุ. (2540). *อุปสงค์อพาร์ทเมนต์ให้เช่าในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์. บธ.ม. (บริหารธุรกิจ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร
- บริษัท อเมริกัน แอพริซัล (ประเทศไทย) จำกัด. (2536). *ทำเลที่ตั้ง ขนาดและค่าเช่า อพาร์ทเมนต์ระดับพิเศษ ระดับสูง ระดับกลางและเซอวิสอพาร์ทเมนต์*. กรุงเทพฯ : บริษัท อเมริกัน แอพริซัล (ประเทศไทย) จำกัด.
- ประสิทธิ์ ตงยั้งศิริ.(2544). *การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ*. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น
- ไพบุลย์ อ่อนมั่ง. (2541). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสุขศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ*. ปริญญาโท. กศ.ด. (การวิจัยและพัฒนาหลักสูตร) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (2542). *สถิติเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ หน่วยที่ 1-8*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- _____. (2542). *สถิติเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ หน่วยที่ 9-15*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- วรุณ บัวขาว. 2548. *การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ของโครงการเซอวิสอพาร์ทเมนต์ระดับสูงในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น*. รายงานการศึกษาอิสระปริญญา บธ.ม. (การตลาด) ขอนแก่น: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น. ถ่ายเอกสาร

- วรรณนพ ทองบรรจบ. (2539). *ความต้องการรับบริการทางการศึกษานอกโรงเรียนของนักศึกษาผู้ใหญ่ที่ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม จังหวัดปทุมธานี*. ปรินญาณินพนธ์ กศ.ม. (การศึกษาผู้ใหญ่) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร
- วิเชียร เกตุสิงห์. (2541). *การวิจัยเชิงปฏิบัติ*. พิมพ์ครั้งที่ 13. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช
- วิเชียร วรรณะพาณ. (2537). *ปัจจัยในการเลือกซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัยของชาวเอเชียตะวันออก ที่ได้รับอนุญาตทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- สรีศา ภิญโญ. (2546). *การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง*. บธ.ม.(บริหารธุรกิจ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร
- สุชา จันทน์เอม ; และ สุรางค์ จันทน์เอม. (2518). *จิตวิทยาการศึกษา*. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : แพร่พิทยา
- สุพาดา สิริกุตตา (2545). *การบัญชีเพื่อการจัดการ*. กรุงเทพฯ : Diamond in Business World
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2546). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ : บริษัทธรรมสาร จำกัด
- John D Benjamin ;& G Stacy Sirmans. (1996) : Mass transportation, Apartment Rent and Property values. *The Journal of real estate research*. 12 (1) : 1-8
- Joseph H. Abel ;& Fred N. (1947) *Severud, Apartment houses*. New York : Reinhold Publishing.
- Juliann Walsh, (1991) Hot Amenities Ratchet Up Income. *The Journal of real estate research* : 462-478
- Kotler , Philip. (1997). *Marketing Management*. New Jersey : Prentice Hall.
- Hartung, Joachim. (2001, May). *Testing for Homogeneity in combining of two-armed trials with normally distributed responses*. Sankhya : *The Indian Journal of Statistics*. 63 : 298-310
- Mills, Arlen C., Reynolds, Anthony, (August 1992) Apartment Property Neighborhood Analysis. *Real Estate Appraiser* 58 (2) : 47-58

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย

QUESTIONNAIRE

The study of a feasibility study
for investment in guesthouse business in Sukhumvit Soi 1

NO.

--	--	--

This questionnaire is to be used for educational purposes only by Master Degree students in Management Program at Srinakarinwirot University. We would like to ask you for your cooperation in answering the following questions. We will not distribute the information to the third party.

On behalf of Srinakarinwirot University, we are highly appreciated for your kind cooperation.

Please put a mark ✓ in the [] that expresses the fact.

Part I : General information

1. Gender

[] 1.1 Male

[] 1.2 Female

2. Age

[] 2.1 20-29 years

[] 2.2 30-39 years

[] 2.3 40-49 years

[] 2.4 50 years up

3. Nationality

[] 3.1 European

[] 3.2 American

[] 3.3 Middle-East

[] 3.4 Japanese

[] 3.5 Others, please specify

4. Religion

[] 4.1 Buddhism

[] 4.2 Christ

[] 4.3 Islam

[] 4.4 Others, please specify

5. Reason for coming to Bumrungrad Hospital

[] 5.1 For medical treatment

[] 5.2 To visit patient

[] 5.3 To look after patient

[] 5.4 For medical check up

[] 5.5 Others, please specify

Part II : Information of the current accommodation
--

6. Type of the current accommodation

☐ 6.1 studio☐ 6.2 1 bedroom☐ 6.3 2 bedrooms☐ 6.4 Others, please specify.....

7. Your current room rate ฿ / night

8. Average stay length night

9. How did you find your accommodation ?

☐ 9.1 Internet☐ 9.2 Bumrungrad staff☐ 9.3 Agency☐ 9.4 Walk in☐ 9.5 Others, please specify

10. What is the most impression from your current accommodation? (Please choose the best answer.)

☐ 9.1 Staffs take good care of service ☐ 9.2 Location is easy to go to hospital.☐ 9.3 Clean room☐ 9.4 Reasonable price☐ 9.5 Others, please specify

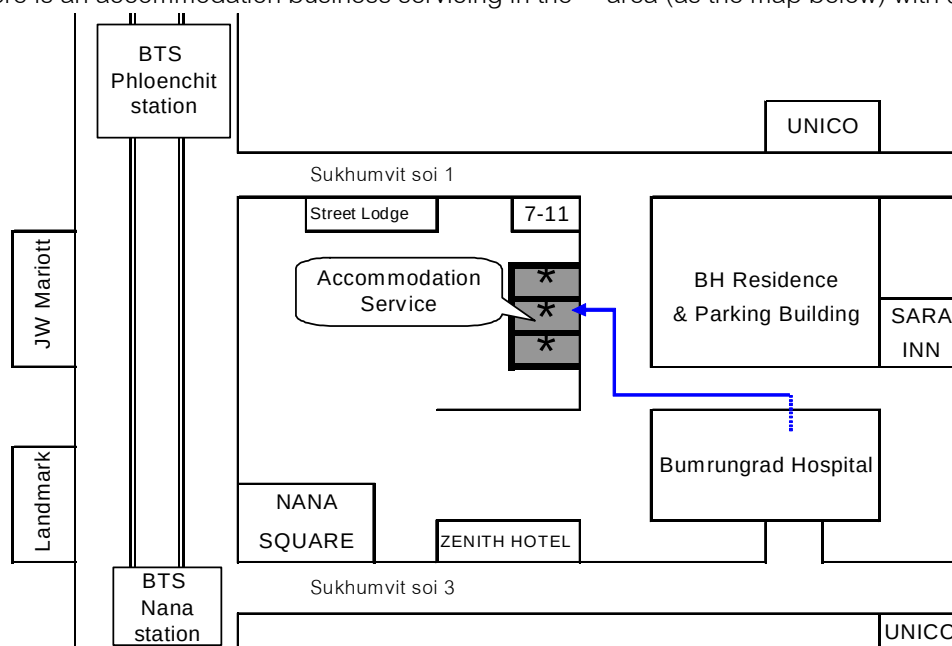
Part III : What is the factor for considering your current accommodation?

Please rank the number that you think the most important factor for considering to select the accommodation. With 1-7, by 1 means "the most important factor" and 7 means "the least important factor".

☐ Place ; near BTS, near express way, near hospital, near shopping center, near your destination.☐ Physical Evidence ; beautiful building, clean and calm accommodation, feel private.☐ Facilities ; Having a lobby, cable TV, Coffe Shop, Laundry, WiFi Internet to serve you.☐ Price ; price is suitable for your room.☐ People ; staffs have a good relationship with customer, staffs take good care of customer and always concern what customer wants.☐ Security ; Having a guard to safe you and your belongings 24 hours.☐ Process ; staff give a quick service, can contact 24 hours.

Part IV : Trend of accommodation in the future

If there is an accommodation business servicing in the * area (as the map below) with 3 types of room.



How would you like to reserve the room in each type? Please put a mark in the blank that expresses your best opinion. (5 = surely rent, 4 = probably rent, 3 = unsure, 2 = probably not rent, 1 = surely not rent)

Please see the room in attached photo.

Choice	Facilities	Trend of Reserve
A	Twin Bed, Air Conditioner, Shower, Plasma TV with cable and DVD Player, Telephone, Fridge, Electronic Safe (24 sq.m) : 1,300 ฿/ night	surely rent surely not rent 5 : 4 : 3 : 2 : 1
B	Double Bed, Air Conditioner, Shower, Plasma TV with cable and DVD Player, Telephone, Fridge, Electronic Safe (24 sq.m) : 1,300 ฿/ night	surely rent surely not rent 5 : 4 : 3 : 2 : 1
C	Suite, Air Conditioner, Bath Tub, Plasma TV with cable and DVD Player, Telephone, Fridge, Electronic Safe, Sofa (50 sq.m) : 3,000 ฿/ night	surely rent surely not rent 5 : 4 : 3 : 2 : 1

Part V : Others comment

Thank you for your kind cooperation.

ภาคผนวก ข

หนังสือขอเชิญผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อ ชื่อสกุล	นางสาว ตุสิดา นิพนธ์เจริญศรี
วันเดือนปีเกิด	25 กรกฎาคม 2523
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	220/9 สุขุมวิท ซอย 1 คลองเตย วัฒนา กรุงเทพฯ 10110
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2539	ประถมศึกษา - มัธยมศึกษาตอนต้น จากโรงเรียนเซนต์ฟรังซิสเซเวียร์ คอนแวนต์
พ.ศ. 2541	มัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนมาแตร์ เดอี
พ.ศ. 2545	ศิลปศาสตรบัณฑิต (ภาษาญี่ปุ่น) จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
พ.ศ. 2551	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการ) จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ