

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

เจตคติของประชาชนที่มีต่อโครงการประมงหมู่บ้าน  
ในพื้นที่อาสาพัฒนาและป้องกันตนเอง (อพป.) จังหวัดตรัง  
CLIENTS' ATTITUDE TOWARDS VILLAGE FISHERY PROGRAM  
IN THE VOLUNTARY SELF DEVELOPMENT AND DEFENSE AREA,  
TRANG PROVINCE, THAILAND

โดย



บัณฑิตศึกษา สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้  
เพื่อความร่วมมือแห่งปริญญาเทคโนโลยีการเกษตรมหาบัณฑิต  
สาขาส่งเสริมการเกษตร

พ.ศ. 2531

## บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : เจตคติของประชาชนที่มีต่อโครงการประมงหมู่บ้านในเขตพื้นที่อาสาพัฒนา  
และป้องกันตนเอง (อพป.) จังหวัดตรัง

ผู้วิจัย : นายสุเวช อินทร

ชื่อปริญญา : เทคโนโลยีการเกษตรมหาบัณฑิต (ส่งเสริมการเกษตร)

สาขาวิชาเอก : ส่งเสริมการเกษตร

ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: ..... *h.p. h.p.* .....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นำชัย ทนผล)

..... ๓๑ / ๗ ก.ค. ๖๓ ..... ๒๕๖๒

การศึกษาเจตคติของประชาชนที่มีต่อโครงการประมงหมู่บ้านในเขตพื้นที่ อพป. ใน  
จังหวัดตรังครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาใน 3 หมู่บ้านภายใต้การดำเนินงานของโครงการฯ โดย  
มีวัตถุประสงค์ที่จะทราบถึง (1) ลักษณะส่วนบุคคลของคณะอนุกรรมการประมงหมู่บ้านและ  
ประชาชน (2) เจตคติของคณะอนุกรรมการประมงหมู่บ้านและประชาชนต่อวัตถุประสงค์และ  
วิธีการดำเนินงานของโครงการ (3) ความสอดคล้องของเจตคติของคณะอนุกรรมการประมง  
หมู่บ้านและประชาชน (4) ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการมีเจตคติของคณะอนุกรรมการประมง  
หมู่บ้านและประชาชนต่อโครงการ โดยใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากประชากรตัวอย่าง 167 คน  
ซึ่งมาจากคณะอนุกรรมการประมงหมู่บ้าน 37 คน และประชาชนทั่วไป 130 คน ข้อมูลที่ศึกษา  
ได้นำมาวิเคราะห์โดยเครื่องคอมพิวเตอร์ด้วยโปรแกรม SPSS

พฤติกรรมการเล่นกอล์ฟของผู้เล่นที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

BEHAVIOR IN PLAYING GOLF OF THE PLAYERS  
IN CHIANGMAI PROVINCE, THAILAND



นายณัฐกานต์ แสงแจ่ม

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

พ.ศ. 2541

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

## บทคัดย่อ

บทคัดย่อวิทยานิพนธ์ เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของ ความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

### พฤติกรรมการเล่นกอล์ฟของผู้เล่นที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

โดย

นายณัฐกานต์ แสงแจ่ม

สิงหาคม 2541

ประธานกรรมการที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทรพศิริ  
ภาควิชา/คณะ: ภาควิชาบริหารธุรกิจ และการตลาดการเกษตร  
คณะธุรกิจการเกษตร

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาถึงสาเหตุในการตัดสินใจที่จะเล่นกอล์ฟ 2) ศึกษาถึงพฤติกรรมการเล่นกอล์ฟ และปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกร้านขายอุปกรณ์ กอล์ฟ 3) ศึกษาถึงพฤติกรรมการใช้บริการ และปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนาม ฟีกซ์อ้อมกอล์ฟ 4) เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการใช้บริการ และปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้ บริการสนามกอล์ฟ 5) เพื่อศึกษาถึงความคิดเห็นของผู้บริโภคในการใช้บริการสนามกอล์ฟใน จังหวัดเชียงใหม่ ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากการใช้แบบสอบถามกับกลุ่ม ตัวอย่างของผู้เล่นกอล์ฟที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการสุ่มตัวอย่างกับกลุ่มตัวอย่างตาม จำนวนสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ 7 สนาม โดยใช้แบบสอบถาม จำนวน 375 ชุด จากนั้น นำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมทางสถิติสำเร็จรูป เพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ ผลการวิจัยพบว่า

ผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่มีสาเหตุหรือจุดมุ่งหมายในการตัดสินใจเล่นกอล์ฟได้แก่ เล่นเพื่อออกกำลังกาย เล่นเพราะเป็นที่พาสันทนาการทำหาย เล่นเพื่อสังคม และเล่นเพราะ สนามกอล์ฟสวยดีได้สัมผัสธรรมชาติ ผู้เล่นส่วนใหญ่มีอาจารย์หรือโปรเป็นผู้สอนกอล์ฟ ระยะเวลาในการฝึกซ้อมก่อนเอออกรอบครั้งแรก 3 เดือนถึง 4 เดือน เล่นกอล์ฟมา 1 ปี ถึง 3 ปี จำนวนแฮนด์แคปอยู่ระหว่าง 20 ถึง 24

ผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่ร้อยละ 52.33 ซื้ออุปกรณ์กอล์ฟจากจังหวัดเชียงใหม่ในราคา 10,001 บาทถึง 20,000 บาท ใช้ปัจจัย 4 อันดับแรกในการตัดสินใจเลือกร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ราคาสินค้าเหมาะสม สินค้าหลากหลายมีให้เลือกมากมาย เจ้าของร้านและคนขายมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และเป็นร้านที่มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อ 3 เดือนถึง 4 เดือน และอุปกรณ์ที่ซื้อมันผู้เล่นคิดว่าจะใช้ 5 ปีถึง 7 ปี

ผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่จะใช้ปัจจัย 4 อันดับแรกในการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ สถานที่มีความสะดวกต่อการไปใช้บริการ ลูกได้ร์พมีคุณภาพดี อัตราค่าบริการเหมาะสม และมีโปรโมชั่น ผู้เล่นใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ 7 ครั้งถึง 9 ครั้งต่อเดือน ใช้จ่าย 3 ถาดถึง 4 ถาดในการใช้บริการต่อครั้ง

ผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่ใช้บริการสนามกอล์ฟ 7 ครั้ง ถึง 12 ครั้งต่อเดือน ใช้จ่าย 2,001 บาท ถึง 4,000 บาทต่อเดือน ปัจจัย 4 อันดับแรกที่ผู้เล่นใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ อัตราค่าบริการเหมาะสม การออกแบบสนาม ความมีชื่อเสียงน่าเชื่อถือของสนาม และสถานที่มีความสะดวกต่อการไปใช้บริการ สนามกอล์ฟที่ผู้เล่นนิยมไปใช้บริการ ได้แก่ สนามกอล์ฟลานนา สนามกอล์ฟกองบิน 41 และสนามกอล์ฟเชียงใหม่กรีนวัลเลย์ เวลาปกติที่ผู้เล่นออกรอบในวันธรรมดา คือ 14.01 น. ถึง 16.00 น. ส่วนในวันสุดสัปดาห์และวันหยุดคือเวลาตั้งแต่ 8.01 น. ถึง 10.00 น.

ความคิดเห็นของผู้เล่นกอล์ฟในการใช้บริการสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้ปัจจัยในการแสดงความคิดเห็น 9 อย่าง พบว่า สนามกอล์ฟทุกสนามในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้เล่นมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง

## ABSTRACT

Abstract of thesis submitted to the Graduate School of Maejo University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Business Administration in Business Administration

### BEHAVIOR IN PLAYING GOLF OF THE PLAYERS IN CHIANGMAI PROVINCE, THAILAND

By

NATTAGARN SANGCHAM

AUGUST 1998

Chairman: Assistant Professor Choosak Jantanopsiri  
Department/Faculty: Department of Agricultural Business Administration and  
Marketing, Faculty of Agricultural Business

The objectives of this research were to examine 1) causes of players' decision making on playing golf; 2) the players' behavior in buying golf equipment and factors affecting their decision on golf shop selection; 3) their behavior in using services and factors affecting their decision on selection of driving range; 4) their behavior in using services and factors affecting their decision on selection of a golf course; and 5) their satisfaction with the golf courses in Chiangmai. The data were collected by means of questionnaires from 375 samples of golf players in 7 golf courses in Chiangmai, and analyzed by using the SPSS/PC<sup>+</sup>. The findings were as follows:

Most golf players played golf as exercise, as a challenge, as a social activity and to be exposed to nature. Most of them had a golf teacher or a professional to teach. The practical duration before playing in the

course was 3 to 4 months. They have played golf for 1 to 3 years and their handicap was between 20 and 24.

Most the golf players (52.33%) bought the equipment in Chiangmai at the price ranging from 10,001 to 20,000 baht. The first factors affecting their decision on golf shop selection were reasonable prices, availability of varieties of goods, good human relationship of the owner and sellers and good reputation. It took them 3 to 4 months before they decided to buy the equipment they thought can be used for 5 to 7 years.

Most of the golf players used the first four factors to make a decision on selection of driving range in Chiangmai: accessibility, availability of quality balls, reasonable prices and promotion periods. They used the services of driving range 7 to 9 times a month and 3 to 4 trays (buckets) in one time of service.

Most of the golf players used the services of the golf course 7 to 12 times a month and monthly expenses ranged from 2,001 to 4,000 baht. The first four factors for the players to make a decision on golf course selection in Chiangmai were reasonable prices, the design of the golf course, the image of golf course and accessibility. The popular golf courses where the golf players always played were Lanna Golf Course, Wing 41 Golf Course and Chiangmai Green Vallay Golf Course. The players usually played between 2.01 to 4.00 p.m. on weekdays and 8.01 to 10.00 a.m. on weekends and holidays.

The golf players opinions on using the service of golf courses in Chiangmai with the use of nine factors showed that the golf players had a moderate level of satisfaction with all golf courses in Chiangmai.