



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

การศึกษาความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร

A Study of Success in Operation of Health Centers in the Perimeter of Bangkok

Metropolitan

ปัทมา คล้ายเอม (Patama Klaiaem)¹ ชนกนารถ บุญวัฒน์กุล (Chanoknart Boonwatthanakul)²

นวลเสน่ห์ วงศ์เชิดธรรม (Nuansanae Wongchirdtum)³

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาระดับความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร (2) เปรียบเทียบระดับความสำเร็จของแต่ละด้านในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร จำนวน 95 คน ได้มาโดยวิธีการสุ่มแบบแบ่งชั้น เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว และการเปรียบเทียบรายคู่ด้วยวิธีของเชฟเฟ ผลการวิจัย พบว่า (1) ระดับความสำเร็จของกระบวนการจัดการ และระดับความสำเร็จของผลการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และระดับความสำเร็จของส่วนประสมทางการตลาด โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง (2) การทดสอบสมมติฐาน ผลการวิจัยพบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร จำแนกตามอายุ ระดับการศึกษา สาขา และรูปแบบการประกอบธุรกิจที่แตกต่างกัน มีระดับความสำเร็จของกระบวนการจัดการ ส่วนประสมทางการตลาด และผลการดำเนินงานในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑล โดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

คำสำคัญ: ความสำเร็จในการดำเนินงาน ศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร

¹ นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประจำสาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

³ รองศาสตราจารย์ ประจำสำนักทะเบียนและวัดผล มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

Abstract

The purposes of this research were to : (1) study the level of the success in operating of health centers in the perimeter of Bangkok metropolitan; (2) compare the level of the success on each side in operating of health centers in the perimeter of Bangkok metropolitan. The research sample consisted of 95 people include the manager and assistant managers of health centers in the perimeter of Bangkok metropolitan , obtained by Stratified Random Sampling. The employed research instrument was a questionnaire statistic for data analysis were frequency, percentage, mean, standard deviation, t-test for independent samples, OW ANOVA and Scheffe's PostHoc Comparison. Research findings showed that: (1) Level of the success of management process and level of the success of overall operation in operating of health centers in the perimeter the overall at a high level. Level of the success of marketing mix the overall at a middle level. (2) Hypothesis tests the research found that the manager and assistant manager of health centers in the perimeter of Bangkok metropolitan by age, education, major and patterns business operations are different the opinions have level of the success of management process, marketing mix and overall operation in operating of health centers in the perimeter the overall and its no different.



Keywords: Success in operating, Health Centers in the Perimeter of Bangkok Metropolitan



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ความเจริญก้าวหน้าทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรมมีการพัฒนาก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว มนุษย์ได้ใช้ความรู้ความสามารถและสติปัญญา คิดค้นปรับเปลี่ยนสภาวะธรรมชาติตลอดจนสิ่งแวดล้อม เพื่ออำนวยความสะดวกสบายในการดำรงชีวิตให้กับตนเองและสังคม มีการนำเครื่องจักร เครื่องทุ่นแรง มาใช้แทนแรงงานเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ จนทำให้กิจกรรมที่เคยใช้แรงงานลดลง ส่งผลให้สมรรถภาพทางกายและสุขภาพถดถอยเพราะขาดการออกกำลังกาย รวมไปถึงการมีกิจกรรมทางกายที่ลดน้อยลงเนื่องจากลักษณะการทำงานที่เปลี่ยนแปลงไป จากอาชีพสังคมเกษตรกรรมกลายเป็นอาชีพสังคมอุตสาหกรรม ขณะเดียวกันการดำรงชีวิตในสังคมปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูง ทำให้เกิดความกดดันและความเครียดทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น สุขภาพกายและสุขภาพจิตได้รับความกระทบกระเทือนอย่างหนัก ส่งผลให้เกิดอัตราเสี่ยงของการนำไปสู่โรคต่างๆ อันได้แก่ โรคเกี่ยวกับระบบทางเดินหายใจ ระบบไหลเวียนโลหิต โรคหัวใจ โรคเครียด และโรคซึมเศร้าเพิ่มสูงขึ้น ด้วยเหตุนี้การออกกำลังกายเพื่อคุณภาพชีวิตและสุขภาพจึงมีความสำคัญและจำเป็นต่อการดำรงชีวิตเช่นเดียวกับปัจจัย 4 ซึ่งจะช่วยให้ชีวิตสามารถดำเนินไปได้อย่างมีคุณภาพและมีคุณค่าต่อตนเอง ครอบครัว สังคม และประเทศชาติ ส่วนกิจกรรมทางกายก็เป็นสิ่งที่ไม่อาจมองข้ามได้ เนื่องจากการเคลื่อนไหวหรือมีกิจกรรมทางกายที่เอื้อต่อการเสริมสร้างสุขภาพจะทำให้คนผู้นั้นมีสภาวะที่ดี หลีกเลี่ยงปัจจัยเสี่ยงที่ทำให้เกิดโรค (มุขพงษ์ ธวัช, 2554: 1)

ศูนย์สุขภาพ (Fitness) จึงได้เป็นทางเลือกหนึ่งที่ตอบสนองความต้องการในเรื่องการออกกำลังกายของผู้บริโภคได้ แต่ปัจจุบันนี้ธุรกิจศูนย์สุขภาพ ได้เกิดขึ้นหลายแห่งมากมายและมีการขยายตลาดไปยังเขตพื้นที่ต่างๆ อย่างรวดเร็วอันเนื่องมาจากการได้รับความนิยมที่เพิ่มขึ้นทั้งตามห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล โรงแรมและอาคารที่พักส่งผลให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการตัดสินใจที่จะใช้บริการ ทำให้ธุรกิจศูนย์สุขภาพ มีการแข่งขันทางด้านการตลาดมากยิ่งขึ้น ธุรกิจศูนย์สุขภาพ (Fitness Business) เป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการเจริญเติบโตอย่างมากในศตวรรษที่ 20 และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวเพิ่มมากขึ้นซึ่งมีการแข่งขันรุนแรงมากขึ้น ดังเห็นได้จากจำนวนศูนย์สุขภาพที่เพิ่มมากขึ้น ศูนย์สุขภาพถือว่าการให้บริการสุขภาพอีกทางเลือกหนึ่งที่ต้องมีการจัดการระบบคุณภาพให้เป็นไปในระบบเดียวกันทั่วประเทศ ประกอบกับประชาชนมีความรู้ในเรื่องการรักษาสุขภาพและการออกกำลังกายที่มีคุณภาพมากขึ้น ทำให้ศูนย์สุขภาพทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน (Public and Private fitness centers) ต้องปรับตัวรับความเปลี่ยนแปลง มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพบริการให้มีมาตรฐาน พัฒนา ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง โครงสร้างของการบริหารให้มีความสอดคล้องกับสภาวะการณ์ที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมทั้งการพัฒนาบุคลากรให้มีความพร้อมทั้งในด้านเทคโนโลยีและการให้บริการ บริหารจัดการต้นทุนภายใต้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดทั้งด้านงบประมาณและบุคลากรโดยให้เป็นไปอย่างสมดุลและมีประสิทธิภาพ (Drucker, 2001: 60–61) ศูนย์สุขภาพจำเป็นต้องมีการพัฒนาขีดความสามารถ และศักยภาพในการแข่งขัน เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจของตนโดยมุ่งเน้นการพัฒนาทั้งในด้านคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง อาทิ ความสามารถในการให้บริการที่สะดวกรวดเร็วเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ธุรกิจศูนย์สุขภาพจึงมิได้ให้สมาชิกมาออกกำลังกายเพียงอย่างเดียว แต่ศูนย์สุขภาพเป็นบริการที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดรักษา ดังนั้นการปฏิบัติงานบนความคาดหวังในการมีชีวิตที่ปลอดภ้ยของสมาชิกซึ่งมีความเสี่ยงหนึ่งขององค์กรในการให้บริการที่ตอบสนองต่อความคาดหวังของสมาชิก ซึ่งความเสี่ยงนี้อาจเกิดขึ้นจาก



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

ความผิดพลาดการปฏิบัติงานของผู้ประกอบวิชาชีพ ดังจะพบเห็นได้จากการนำเสนอข่าวร้องเรียนศูนย์สุขภาพหรือบุคลากรที่ให้บริการ (เฉลิมพล จินดาเรือง, 2555 : 1)

ปัจจุบันการออกกำลังกายได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายว่าสามารถช่วยส่งเสริม ป้องกัน รักษา และฟื้นฟูสุขภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ กระทรวงสาธารณสุขได้รณรงค์และส่งเสริมให้ประชาชนดูแลสุขภาพของตนเองโดยแนะนำให้ประชาชนออกกำลังกายอย่างน้อย สัปดาห์ละ 3 วันๆ ละ 30 นาที และด้วยความสำคัญของการออกกำลังกายจึงทำให้กระแสการออกกำลังกายมีมากขึ้นเป็นลำดับ ภาครัฐและภาคเอกชนได้จัดให้มีสถานที่และเครื่องมือออกกำลังกายให้บริการเพื่อเป็นสวัสดิการและเพื่อดำเนินการด้านธุรกิจอย่างแพร่หลายทั่วประเทศโดยใช้ชื่อต่างๆ กันว่าฟิตเนสเซ็นเตอร์ ฟิตเนสคลับ ศูนย์ออกกำลังกาย ศูนย์สุขภาพ สปอร์ตคลับ สโมสร กีฬาและนันทนาการ เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับศูนย์วิจัยกสิกรไทย (Kasikorn Research, Online) ที่กล่าวว่าจากกระแสความสนใจในการดูแลสุขภาพที่เพิ่มขึ้นของคนไทย ธุรกิจศูนย์สุขภาพได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีโดยเฉพาะจากประชาชนในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตอยู่บนความเร่งรีบและมีข้อจำกัดในเรื่องของเวลาและสถานที่ในการออกกำลังกาย จึงทำให้ศูนย์สุขภาพเป็นทางเลือกหนึ่งของการออกกำลังกายที่มีความเหมาะสมกับรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป ธุรกิจนี้จึงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องและทำให้ความเข้มข้นของการแข่งขันนั้นมีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น ทั้งจากการแข่งขันของผู้ประกอบการภายในกลุ่มธุรกิจศูนย์สุขภาพขนาดใหญ่ด้วยตัวเอง และผลกระทบทางอ้อมจากการขยายตัวของธุรกิจศูนย์สุขภาพขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีการเปิดดำเนินการเพิ่มมากขึ้น เพื่อช่วงชิงโอกาสในการตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มีอยู่หลากหลาย ซึ่งทรัพยากรมนุษย์นั้นถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญในปัจจัยการดำเนินงานขององค์กร การบริหารจัดการเพื่อให้ได้บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมเข้ามาปฏิบัติงานในองค์กรนั้นก็ส่งผลต่อความเจริญเติบโตและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กรได้ สำหรับศูนย์สุขภาพแล้ว ดังคำกล่าวของกองออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข (2010) ที่ว่าการให้บริการในสถานออกกำลังกายจำเป็นต้องมีผู้ให้บริการที่มีความรู้ ทักษะและความสามารถหลายๆ ด้าน อาทิความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสุขภาพอนามัย การตรวจเช็ค ประวัติสุขภาพ การให้คำแนะนำการออกกำลังกายที่ถูกต้องและปลอดภัย การทดสอบร่างกาย การออกแบบ โปรแกรมการออกกำลังกาย ทักษะการเคลื่อนไหวของร่างกายที่มีแรงมาเกี่ยวข้อง การควบคุมดูแลอุปกรณ์ การดูแลการบาดเจ็บจากการออกกำลังกาย เป็นต้น และเนื่องจากสมาชิกถือเป็นเส้นเลือดใหญ่ของธุรกิจศูนย์สุขภาพ ผู้บริหารส่วนใหญ่จึงต้องเน้นที่ทัศนคติและความต้องการของสมาชิกเป็นหลัก (เฉลิมพล จินดาเรือง, 2555 : 2-3)

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นว่าการทำธุรกิจศูนย์สุขภาพให้ประสบความสำเร็จได้นั้นคงไม่ใช่เรื่องง่าย เนื่องจากมีปัจจัยต่างๆ ที่จะส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพ ผู้ประกอบการหรือผู้บริหารจึงควรให้ความสำคัญกับทุกปัจจัย ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ในด้านปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยด้านกระบวนการจัดการ ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด และผลการดำเนินงานในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร เนื่องจากธุรกิจศูนย์สุขภาพมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องและผลที่ได้จากการศึกษาจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่กำลังเริ่มต้นประกอบธุรกิจเป็นของตนเอง ผู้ที่ประกอบธุรกิจอยู่แล้วหรือผู้ที่สนใจทั่วไป ได้ทราบถึงระดับปัจจัยในแต่ละด้าน ที่สัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

สุขภาพ โดยนำผลจากการวิจัยนี้ไปเป็นแนวทางในการปรับปรุงธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดได้และประสบความสำเร็จต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อเปรียบเทียบระดับความสำเร็จของแต่ละด้านในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตในการศึกษาแบ่งเป็นขอบเขตเชิงเนื้อหา และขอบเขตเชิงประชากร ดังนี้คือ

1. ขอบเขตเชิงเนื้อหา ในการวิจัยครั้งนี้ทำการศึกษาความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาในด้าน กระบวนการจัดการ ส่วนประสมทางการตลาด และผลการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร

2. ขอบเขตเชิงประชากร ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ได้แก่ ผู้จัดการ และผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร จำนวน 123 คน

3. ตัวแปรที่ศึกษา

3.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่

1) ปัจจัยส่วนบุคคล ประกอบด้วย

- (1) อายุ
- (2) ระดับการศึกษา
- (3) สาขาวิชา
- (4) รูปแบบการประกอบธุรกิจ

3.2 ตัวแปรตาม ได้แก่ ความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพ

1) กระบวนการจัดการ ประกอบด้วย

- (1) ด้านการวางแผน
- (2) ด้านการจัดองค์การ
- (3) ด้านการจัดคนเข้าทำงาน
- (4) ด้านการอำนวยความสะดวก
- (5) ด้านการควบคุม

2) ส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย

- (1) ด้านผลิตภัณฑ์
- (2) ด้านราคา
- (3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

- (4) ด้านการส่งเสริมการขาย
- 3) ผลการดำเนินงาน ประกอบด้วย
 - (1) ด้านการเงิน
 - (2) ด้านลูกค้า
 - (3) ด้านกระบวนการ
 - (4) ด้านนวัตกรรมและการสร้างสรรค์

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องการศึกษาความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยใช้แบบสอบถาม เพื่อนำผลที่ได้ไปเป็นแนวทางในการศึกษา ความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร โดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังนี้

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีจำนวนสถานประกอบธุรกิจบริการสุขภาพที่ได้รับการตรวจรับรองมาตรฐาน ประเภทศูนย์สุขภาพ (Fitness) จำนวน 41 ศูนย์ รวม 123 คน (กระทรวงพาณิชย์ 2556: 80-82) และกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรการหาขนาดตัวอย่างของยามาเน่ (Yamane) ได้จำนวน 95 คน และทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างใช้วิธีสุ่มแบบแบ่งชั้น (Stratified Random Sampling)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เป็นแบบสอบถามแบบมาตราประมาณค่า 5 ระดับ ประกอบด้วย 4 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลสถานภาพของผู้บริหารศูนย์สุขภาพ ส่วนที่ 2 ข้อมูลกระบวนการจัดการ ส่วนที่ 3 ข้อมูลส่วนประสมทางการตลาด ส่วนที่ 4 ข้อมูลผลการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพ แบบสอบถามในการวิจัยผ่านการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา(Content Validity) จากผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน ผลการหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item Objective Congruence : IOC) มีค่าอยู่ระหว่าง 0.67 - 1.00 จากนั้นนำแบบสอบถามไปทดลองใช้ กับผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 28 คน เพื่อวิเคราะห์หาคุณภาพของเครื่องมือด้านความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามโดยหาค่าสัมประสิทธิ์ตามวิธีของครอนบาค (Cronbach's Alpha coefficient) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.84

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยแจกแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 95 คนด้วยตนเองโดยทำหนังสือจากสาขาวิชาศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราชขอความร่วมมือในการเก็บแบบสอบถามและเก็บแบบสอบถามด้วยตนเองได้รับแบบสอบถามกลับคืนทั้ง 95 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100.00

การวิเคราะห์ข้อมูล ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติในการประมวลผลข้อมูล โดยสถิติที่ใช้วิเคราะห์ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าสถิติที่แบบมีอิสระต่อกัน การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว และการเปรียบเทียบรายคู่ด้วยวิธีเชฟเฟ



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องการศึกษาความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร มีผลการวิเคราะห์สรุปได้ดังนี้

1. ข้อมูลสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 35 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี จบสาขาวิทยาศาสตร์การกีฬา และรูปแบบการประกอบธุรกิจอยู่ในรูปของกิจการเจ้าของคนเดียว

2. กระบวนการจัดการ

การวิเคราะห์ระดับความสำเร็จของกระบวนการจัดการในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้าน สามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ ด้านการวางแผน ด้านการจัดคนเข้าทำงาน ด้านการอำนวยความสะดวก ด้านการควบคุม และด้านการจัดองค์การ ตามลำดับ

3. ส่วนประสมทางการตลาด

การวิเคราะห์ระดับความสำเร็จของส่วนประสมทางการตลาดในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายด้าน สามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์/บริการ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขาย และด้านราคา ตามลำดับ

4. ผลการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ระดับความสำเร็จของผลการดำเนินงานในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑล โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้าน สามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านนวัตกรรมและการสร้างสรรค์ และด้านกระบวนการ ตามลำดับ

อภิปรายผล

จากการวิจัยการศึกษาความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยมีข้อค้นพบและประเด็นที่น่าสนใจเพื่อนำมาอภิปราย ดังนี้

1. กระบวนการจัดการ ผลการวิจัยพบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร มีระดับความสำเร็จของกระบวนการจัดการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพมีระดับความสำเร็จของกระบวนการจัดการ ด้านการวางแผนอยู่ในระดับสูงสุดกว่าด้านอื่นๆ แสดงว่าผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพให้ความสำคัญกับความสำเร็จของกระบวนการจัดการ ด้านการวางแผนอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เนื่องจากการวางแผนเป็นกระบวนการที่พัฒนา สร้าง และใช้กลยุทธ์เพื่อการบรรลุวัตถุประสงค์ เพราะการวางแผนเป็นหลักการสำคัญมูลฐานของกระบวนการบริหาร ถ้าปราศจากแผนงานแล้วเป็นการยากที่ผู้บริหารจะทำงานให้ได้ผลดี สอดคล้องกับแนวคิดของ ดริคเกอร์ (Drucker, 2005) เสนอว่าการวางแผน เป็นการกำหนดหน้าที่การทำงานที่ต้องปฏิบัติ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร โดยกำหนดว่าจะดำเนินการอย่างไรและดำเนินการเมื่อไร เพื่อให้ความสำเร็จตามแผนที่วางไว้ การวางแผนต้องควบคุม



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว สอดคล้องกับงานวิจัยของ วีระพจน์ อ้นองอาจ (2550: 141) ได้ศึกษาการจัดการศูนย์สุขภาพในโรงพยาบาลเอกชนเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ระดับความสำเร็จของการจัดการศูนย์สุขภาพในโรงพยาบาลเอกชนเขตกรุงเทพมหานครด้านการวางแผนนโยบาย ระดับความสำเร็จอยู่ในระดับมาก

2. ส่วนประสมทางการตลาด ผลการวิจัยพบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑล มีระดับความสำเร็จของส่วนประสมทางการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพมีระดับความสำเร็จของส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์/บริการอยู่ในระดับสูงสุดกว่าด้านอื่นๆ แสดงว่าผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพให้ความสำคัญกับความสำเร็จของส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์/บริการ อยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เนื่องจากผลิตภัณฑ์/บริการ เป็นสิ่งที่องค์กรเสนอขายต่อผู้บริโภค เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจ ผลิตภัณฑ์/บริการที่เสนอขายอาจมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์/บริการต้องมีประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาผู้บริโภค จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์/บริการสามารถขายได้ สอดคล้องกับแนวคิดของ คอทเลอร์ (Kotler, 2003) ได้กล่าวว่าผลิตภัณฑ์ หมายถึง สินค้าหรือบริการที่องค์กรนำเสนอต่อผู้บริโภคซึ่งรวมถึงคุณภาพของสินค้าการออกแบบรูปลักษณ์ตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ยังหมายถึงอะไรก็ตามที่สามารถนำเสนอต่อตลาดเพื่อเรียกร้องความสนใจความอยากรู้ได้ การใช้งานหรือการบริโภค ซึ่งอาจสร้างความพอใจให้กับความต้องการหรือความจำเป็นต่องานอื่นๆ สอดคล้องกับงานวิจัยของ มงคล วงษ์วุฒิศักดิ์ (2550: 80-83) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดของผู้บริหารธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพ ด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก

3. ผลการดำเนินงาน ผลการวิจัยพบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร มีระดับความสำเร็จของผลการดำเนินงาน โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพมีระดับความสำเร็จของผลการดำเนินงาน ด้านการเงินสูงสุดกว่าด้านอื่นๆ แสดงว่าผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพให้ความสำคัญกับความสำเร็จของผลการดำเนินงาน ด้านการเงินอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เนื่องจากความสำเร็จด้านการเงินเป็นผลลัพธ์อย่างหนึ่งที่แสดงถึงการรับรู้ความสำเร็จในวิชาชีพเป็นการตอบสนองความพยายามของบุคคล เมื่อเปรียบเทียบกับความสามารถที่บุคคลปฏิบัติงานได้ผลดีตามเกณฑ์มาตรฐาน ซึ่งผลการประเมินและค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับความสามารถของบุคคลที่ปฏิบัติงาน สอดคล้องกับงานวิจัยของมณฑิรา กรรณสดับ (2551: 85-90) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในวิชาชีพของผู้ฝึกสอนในศูนย์สุขภาพเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ความสำเร็จในวิชาชีพของผู้ฝึกสอนในศูนย์สุขภาพเขตกรุงเทพมหานครด้านการเงินอยู่ในระดับมาก

4. ผลการเปรียบเทียบระดับความสำเร็จของกระบวนการจัดการ พบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพที่มีอายุ ระดับการศึกษา สาขา และรูปแบบการประกอบธุรกิจ แตกต่างกันมีระดับความสำเร็จของกระบวนการจัดการโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ พรศรี โลหะรังสี (2549: 75-77) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการหอพักที่มีผลต่อพฤติกรรมและความพึงพอใจของผู้เช่าอาศัยบริเวณรอบสวนอุตสาหกรรมโรจนะ (อยุธยา) ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลไม่มีผลต่อความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการหอพักของผู้เช่าอาศัยและระดับความพึงพอใจของผู้เช่าอาศัย สอดคล้องกับแนวคิดของ สร้อยตระกูล อรรถมานะ



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

(2545: 421) ได้กล่าวไว้ว่ากระบวนการจัดการ หมายถึงกระบวนการดำเนินงานจะต้องเป็นไปตามขั้นตอนตามลำดับ เป็นการตัดสินใจล่วงหน้าว่าจะทำอะไร ที่ไหน เมื่อใด โดยใคร นอกจากจะเป็นการลดความไม่แน่นอนแล้ว ยังทำให้สมาชิกในองค์กรมีความมั่นใจในการทำงานทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพ การจัดลำดับการทำงานที่ดีไม่ควรมีลักษณะตายตัวต้องยืดหยุ่น ได้ตามสถานการณ์อาจมีการปรับปรุงแก้ไข หรือปรับเปลี่ยนลำดับการทำงานได้เสมอ ส่งผลให้การปฏิบัติงานเกิดประสิทธิผลมากขึ้นด้วย

5. ผลการเปรียบเทียบระดับความสำเร็จของส่วนประสมทางการตลาด พบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพที่มีอายุ ระดับการศึกษา และสาขา แตกต่างกันมีระดับความสำเร็จของส่วนประสมทางการตลาดโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ วาสนา โฉมดี (2550:86-92) ได้ศึกษาความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่า การเปรียบเทียบความพึงพอใจต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย พบว่าด้านอายุของผู้รับบริการมีระดับความพึงพอใจกลยุทธ์ ด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ วรณิศา อธิธรรมธาดา (2553: 77-79) ได้ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสถานบริการออกกำลังกาย ผลการวิจัยพบว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีการตัดสินใจเลือกใช้บริการสถานบริการออกกำลังกายไม่แตกต่างกัน ส่วนรูปแบบการประกอบธุรกิจพบว่า ความคิดเห็นต่อปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด โดยรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องกับงานวิจัยของ วงศ์วิรัช ทวีพงศกร (2548: 70-73) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการบริหารการตลาดขายตรงแบบไบนารี ผลการวิจัยพบว่า นักธุรกิจอิสระที่มีลักษณะการทำธุรกิจที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในการบริหารการตลาดขายตรงแบบไบนารีแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องกับแนวคิดของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2545: 125) ที่สรุปไว้ว่าส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ ราคามูลค่าของเงินที่ผู้บริโภคยอมรับได้และยินดีจ่ายเพราะมองเห็นความคุ้มค่า การจัดจำหน่าย การกระจายสินค้าให้สอดคล้องพฤติกรรมผู้บริโภคและมอบความสะดวกให้กับผู้บริโภค การส่งเสริมการตลาด เป็นการให้ความพยายามจูงใจผู้บริโภคให้เกิดความชอบสินค้าและเกิดพฤติกรรมการซื้อเกิดขึ้น และแนวคิดของกุลวดี คูหะโรจนานนท์ (2545: 16) กล่าวสรุปไว้ว่า ส่วนประสมทางการตลาดเป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ และสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม เพื่อให้กิจการอยู่รอดหรืออาจเรียกได้ว่าส่วนประสมทางการตลาดเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่ถูกใช้เพื่อสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายพอใจและมีความสุขได้

6. ผลการเปรียบเทียบระดับความสำเร็จของผลการดำเนินงาน พบว่า ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการของศูนย์สุขภาพที่มีอายุ ระดับการศึกษา สาขา และรูปแบบการประกอบธุรกิจ แตกต่างกันมีระดับความสำเร็จของผลการดำเนินงานในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร โดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ มณฑิรา กรรณสดับ (2551: 85-90) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในวิชาชีพของผู้ฝึกสอนในศูนย์สุขภาพเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลไม่มีตัวแปรใดที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในวิชาชีพของผู้ฝึกสอนในศูนย์สุขภาพเขตกรุงเทพมหานคร สอดคล้องกับแนวคิดของ นภาพร ณ เชียงใหม่ (2548: 50-53) ได้กล่าวถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จ คือ การบริการลูกค้า ความเร็วของตลาด



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

และนวัตกรรม ปัจจัยแห่งความสำเร็จนี้จะสอดคล้องกับกลยุทธ์ความแตกต่าง ตลอดจนกลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนที่ต่ำกว่า สามารถวัดค่าปัจจัยแห่งความสำเร็จได้โดยการแบ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จออกเป็น ปัจจัยด้านการเงิน ด้านลูกค้า กระบวนการภายในธุรกิจ การเรียนรู้และการสร้างนวัตกรรมใหม่ เพื่อสามารถติดตามวัดผลการดำเนินงานด้านต่างๆ ได้

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้มีดังนี้

จากผลการศึกษาความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. กระบวนการจัดการ ผู้บริหารควรให้ความสำคัญกับด้านการจัดองค์การ เพื่อจะได้ปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงานให้ทันต่อสถานการณ์ต่างๆ โดยเฉพาะเรื่องการมอบหมายอำนาจ การกำหนดภาระหน้าที่ความรับผิดชอบ รวมถึงการแบ่งสายงาน ควรมีความชัดเจนในการปฏิบัติงาน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งในการจัดองค์การนั้นองค์การต้องมีเกณฑ์หรือมาตรฐานในการดำเนินงาน มีการกำหนดภาระหน้าที่ความรับผิดชอบ และแก้ไขปรับปรุงถ้าการทำงานไม่บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ

2. ส่วนประสมทางการตลาด ผู้บริหารควรให้ความสำคัญกับด้านราคา โดยเฉพาะในเรื่องการลดค่าบริการ หรือแจกคูปอง กรณีที่ใช้บริการสม่ำเสมอ ราคาการให้บริการควรกำหนดให้ต่ำกว่าคู่แข่งเมื่อเทียบกับสินค้าประเภทเดียวกัน และควรกำหนดส่วนโปรโมชัน เช่น ลดค่าบริการแก่ครอบครัวและหมู่คณะ เพื่อเป็นการจูงใจให้แก่ลูกค้า ถึงแม้ว่าการลดราคา หรือให้ส่วนลดต่างๆ จะมีผลทำให้รายได้ลดลง แต่ผลของการลดราคา หรือให้ส่วนลดต่างๆ จะช่วยเข้าถึงผู้บริโภค เพิ่มจำนวนลูกค้าให้แก่องค์กร และเป็นการประชาสัมพันธ์องค์การให้กับผู้บริโภคได้ เข้าใจถึงประโยชน์และความจำเป็นในการใช้บริการของศูนย์สุขภาพ

3. ผลการดำเนินงานในการประกอบธุรกิจของศูนย์สุขภาพ ผู้บริหารควรให้ความสำคัญในด้านกระบวนการ โดยเฉพาะในเรื่องของการรักษานักงานให้อยู่กับองค์กร ผู้บริหารธุรกิจศูนย์สุขภาพที่ต้องการประสบความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพ ควรให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในเรื่องการรักษานักงานให้อยู่กับองค์กร ตลอดไป เนื่องจากคนเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของกระบวนการบริหาร ผู้บริหารพึงเอาใจใส่ชีวิตความเป็นอยู่ และความสุข ความทุกข์ของผู้ร่วมงาน ดูแลผู้ร่วมงานของหน่วยงานให้อยู่ในสภาพที่จะปฏิบัติงานได้อย่างเต็มความสามารถ มีการมอบหมายงานใหม่เหมาะสมกับบุคคล และให้ความเป็นธรรมแก่ผู้ร่วมงานโดยเสมอภาคกัน ซึ่งจะส่งผลให้การดำเนินงานเป็นระบบและประสบผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

สำหรับการวิจัยครั้งต่อไป ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. งานวิจัยในครั้งนี้มุ่งเน้นเฉพาะผู้บริหารศูนย์สุขภาพในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ซึ่งหากทำการวิจัยครั้งต่อไป ผู้วิจัยเสนอแนะให้ทำการวิจัยในกลุ่มผู้บริหารศูนย์สุขภาพที่อยู่ในภูมิภาคต่างๆ เช่น ภาคตะวันออก



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

ภาคตะวันตก ภาคเหนือ ภาคใต้ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นต้น เพื่อจะได้นำผลการวิจัยที่ต่างกันไปมา
ทำการศึกษาเปรียบเทียบ

2. ควรมีการศึกษาปัจจัยด้านอื่นๆ ที่คาดว่าจะมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินงานของศูนย์
สุขภาพในเขตปริณทล เช่น ภาวะผู้นำ ส่วนประสมทางการตลาด (7 P) เพื่อจะได้นำผลการวิจัยที่หลากหลายมา
พัฒนาการดำเนินงานของศูนย์สุขภาพ

เอกสารอ้างอิง

กระทรวงพาณิชย์ (2556) รายงานข้อมูลศูนย์สุขภาพเขตปริณทล กรุงเทพมหานคร กระทรวงพาณิชย์

กุลวดี คูหะโรจนานนท์ (2545) หลักการตลาดปทุมธานี สถาบันราชภัฏ เพชรบุรีวิทยาลัยการณ

เฉลิมพล จินดาเรือง (2555) “ตัวแบบการจัดการคุณภาพศูนย์ฟิตเนสของมหาวิทยาลัยราชภัฏในประเทศไทย”

วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการการกีฬาและการบันเทิง

มหาวิทยาลัยศรีปทุม

นภาพร ณ เชียงใหม่ (2548) การบัญชีเพื่อการบริหาร กรุงเทพมหานครพัฒนาวิชาการ

ผุขพงษ์ ธวัช (2554) “การส่งเสริมสุขภาพโดยใช้ห่วงโซาสุขภาพ ในชุมชนบ้านดอน ตำบลเวียงตาล อำเภอห้างฉัตร

จังหวัดลำปาง” วิทยานิพนธ์ ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการส่งเสริมสุขภาพ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

พรศรี โลหะรังสี (2549) “การบริหารจัดการหอพักที่มีผลต่อพฤติกรรมและความพึงพอใจของผู้เช่าอาศัยบริเวณรอบ

สวนอุตสาหกรรมโรจนะ (อยุธยา)” วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขา

บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

มงคล วงษ์วุฒิศักดิ์ (2550) “ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพในเขต

กรุงเทพมหานคร” วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทางการกีฬา

มหาวิทยาลัยมหิดล

มณฑิรา กรณสดับ (2551) “ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จใน วิชาชีพของผู้ฝึกสอนในศูนย์สุขภาพเขต

กรุงเทพมหานคร” วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทางการกีฬา

มหาวิทยาลัยมหิดล

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2545) การบริหารการตลาดยุคใหม่ กรุงเทพมหานคร ธรรมสาร

วงศ์วรวิศ ทวีพงศธร (2548) “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการบริหารการตลาดขายตรงแบบไปนารีของนัก

ธุรกิจอิสระ ในเขตกรุงเทพมหานคร” สารนิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

วรรณิศา อีธรรมธาดา (2553) “ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสถาน

บริการออกกำลังกาย” สารนิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยนเรศวร



การจัดประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 6

The 6th STOU National Research Conference

วาสนา โฉมดี (2550) “ความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดบริการในศูนย์ฟิตเนส การกีฬาแห่งประเทศไทย” วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การออกกำลังกายและการกีฬา มหาวิทยาลัยบูรพา

วีระพงษ์ อ้นองอาจ (2550) “การจัดการศูนย์สุขภาพในโรงพยาบาลเอกชน เขตกรุงเทพมหานคร” วิทยานิพนธ์ ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทางการกีฬา มหาวิทยาลัยมหิดล

สร้อยตระกูล อรรถมานะ (2545) พฤติกรรมองค์การ : ทฤษฎีและการประยุกต์ กรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Drucker, Peter F. (2001). The Discipline of Innovation. Harvard Business Review.

Drucker, Peter F. (2005). The Practice of Management. New York : Harper & Brothers

Kotler, Philip (2003) Marketing Management. 11th Edition, New Jersey: Prentice-Hall

