

วัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้เพื่อศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่นักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นให้ความสำคัญในการเลือกใช้พัสดุแบบ บุติก ไฮเต็ล ในเขตกรุงเทพมหานครกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ได้แก่นักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นจำนวน 10 ประเทศ จำนวน 400 คน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลโดยนำมาแจกแจงความถี่ (Frequency) นำเสนอด้วยร้อยละ (Percentage) และใช้ F-Test วิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA) ทำการตรวจสอบความแตกต่างโดยใช้วิธีทาง Leost Significant Difference

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความสำคัญในปัจจัยทางการตลาดต่อการเลือกใช้บริการโรงแรม พบร่วมนักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางการตลาดในด้านบุคลากรมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 รองลงมาคือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านระบบการให้บริการ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านราคา และด้านสถานที่ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65 3.60 3.56 3.50 3.46 และ 3.45 ตามลำดับ ซึ่งทั้งหมดอยู่ในระดับมากเหตุที่ปัจจัยด้านบุคลากรเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด เพราะที่พักประเภท บุติก ไฮเต็ลเป็นที่พักที่มุ่งเน้นเรื่องของการบริการที่เป็นเลิศตลอดจนใกล้ชิดกับลูกค้าเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการและความคาดหวังจากลูกค้าที่มาใช้บริการได้ ส่วนปัจจัยทางการตลาดส่วนอื่นๆ ที่มีความสำคัญในการเลือกใช้บริการที่อยู่ในระดับมากและใกล้เคียงกันก็มีผลมาจากการรูปแบบในการให้บริการของที่พักประเภทนี้ ที่จะเจาะลูกค้าเฉพาะกลุ่มและลูกค้ากลุ่มต่างกันเป็นกลุ่มที่มีกำลังในการซื้อสูงซึ่งสิ่งที่ตามมาก็คือ ความคาดหวังจากการมาใช้บริการก็จะสูงตามไปด้วยเช่นกัน