

การจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

รัฐวัลย์ เสงคราวิทย์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทางการกีฬา  
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล  
พ.ศ. 2551

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การจัดการสนามเบตมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

นางสาวรัฐวัลย์ เสงคราวิทย์

ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พราหม์ อินพรม

ค.ด. (พลศึกษา)

ประธานกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์

รองศาสตราจารย์เทพประสิทธิ์ กุลธวัชวิชัย

ค.ม. (พลศึกษา)

กรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์

ศาสตราจารย์ นพ.บรรจง มไหสวริยะ

พ.บ.

คณบดี

บัณฑิตวิทยาลัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐไชย สุขสอาด

ค.ด. (พลศึกษา)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการทางการกีฬา

คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การจัดการสนามเบตมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทางการกีฬา

วันที่ 25 สิงหาคม 2551

.....

นางสาวรัฐวัลย์ เสงคราวิทย์

ผู้วิจัย

.....

อาจารย์ ดร.จุฑา ดิงศักดิ์

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พราหม์ อินพรม

ค.ศ. (พลศึกษา)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....

รองศาสตราจารย์เทพประสิทธิ์ กุลธวัชวิชัย

ค.ม. (พลศึกษา)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....

ศาสตราจารย์ นพ.บรรจง มไหสวริยะ พ.บ.

คณบดี

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยมหิดล

.....

รองศาสตราจารย์ ดร.วริยา ชินวรรณ Ph.D.

คณบดี

คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

มหาวิทยาลัยมหิดล

## กิตติกรรมประกาศ

ความสำเร็จของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เกิดจากความช่วยเหลือและความร่วมมือของผู้มีพระคุณหลายท่านทั้งในด้านแนวคิด ประสบการณ์ การช่วยเหลือและสนับสนุนในด้านต่าง ๆ และขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พราหม อินพรม ประธานกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์เทพประสิทธิ์ กุลธวัชวิชัย กรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ ที่เสียสละเวลา พร้อมทั้งให้คำแนะนำ และให้คำปรึกษาในการทำวิทยานิพนธ์ ตลอดจนตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ

ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุจิตรา สุคนธ์ทรัพย์ ที่กรุณาเป็นกรรมการสอบโครงวิทยานิพนธ์ และเป็นผู้เชี่ยวชาญการสร้างเครื่องมือใน อาจารย์ ดร.จุฑา ดิงศักดิ์ ที่ เป็นประธานกรรมการสอบป้องกันวิทยานิพนธ์ ให้คำแนะนำ แก้ไขเพิ่มเติม อันทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณ คณาจารย์ภาควิชาศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่าน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาการด้านการจัดการทางการกีฬา จนทำให้ผู้วิจัยสามารถค้นคว้าข้อมูลและจัดทำวิทยานิพนธ์ได้ประสบผลสำเร็จ รวมทั้งขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ภาควิชาศึกษาศาสตร์ทุกท่านที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์ในด้านต่าง ๆ ด้วยดี

ขอขอบพระคุณ ดร.ประวิทย์ เหมะสุนันท์ และอาจารย์อัฐกร แม้นสมุทร ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษาแนะนำการสร้างเครื่องมือในครั้งนี้

ขอขอบคุณผู้บริหาร บุคลากร ตลอดจนผู้ใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครทุกท่านที่กรุณาให้ข้อมูล อันเป็นส่วนสำคัญของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ พี่สาว พี่ชาย ผู้ให้การอบรมเลี้ยงดู สนับสนุนทุนทรัพย์ในการศึกษาเล่าเรียน และให้กำลังใจด้วยดีเสมอมา และขอขอบพระคุณท่านผู้เกี่ยวข้องที่มีได้กล่าวนามข้างต้น ซึ่งมีส่วนช่วยเหลือในการศึกษา และทำวิทยานิพนธ์จนบรรลุผลสำเร็จด้วยดี

นางสาวรัฐวัลย์ เสงคราวิทย์

การจัดการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร (SYNTHETIC BADMINTON COURT'S MANAGEMENT IN BANGKOK METROPOLITAN AREA)

รัฐวัลย์ เสงคราวิทย์ 4836858 SHSM/M

ศศ.ม. (การจัดการทางการกีฬา)

คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ : พราหม อินพรม, ค.ด. (พลศึกษา), เทพประสิทธิ์ กุลธวัชวิชัย, ค.ม. (พลศึกษา)

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการจัดการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาการจัดการทรัพยากรที่เป็นปัจจัยของการจัดการองค์ประกอบที่สำคัญประกอบด้วย 4 ปัจจัย ได้แก่ คน เงิน สถานที่วัสดุอุปกรณ์ การจัดการผสมผสานกับหลักทฤษฎีของส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เจ้าของหรือผู้จัดการ สัมภาษณ์จากกลุ่มผู้บริหาร (เจ้าของกิจการหรือผู้จัดการ) ทั้งหมด 7 แห่ง แห่งละ 1 คน กลุ่มบุคลากร (พนักงาน) ทั้งหมด 7 แห่ง แห่งละ 1 คน รวมทั้งหมด 14 คนและวิธีการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามสมาชิกที่มาใช้บริการ ทั้งหมด 7 แห่ง จำนวน 330 คน

ผลการวิจัยพบว่าการบริหารจัดการบุคลากร 2 ลักษณะ ได้แก่ ระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัว และระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ มีจำนวนบุคลากรภายในสนาม 4 – 10 คน ขึ้นอยู่กับการบริหารงาน ความเพียงพอ และความเหมาะสมในการปฏิบัติงาน การสรรหาเพื่อคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานมี 2 ระบบ ได้แก่ การคัดเลือกแบบระบบอุปถัมภ์ และการคัดเลือกอย่างมีระบบ การประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคลากรส่วนใหญ่ไม่มีการประเมินผลอย่างเป็นระบบ รายได้ของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่มาจาก ค่าเช่าสนาม และค่าการเรียนการสอน สถานที่ตั้งของสนามแบดมินตันจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งเพื่อให้บริการ โดยอยู่ในแหล่งชุมชนที่มีผู้พักอาศัยหนาแน่น ในพื้นที่หรือบริเวณใกล้เคียงไม่มีสนามแบดมินตัน การเดินทางสะดวกสบาย เหตุผลในการทำธุรกิจสนามแบดมินตันเนื่องจากเป็นกีฬาที่เจ้าของสนามชอบ จึงไม่คิดถึงรายได้มากนัก บางสนามสร้างเพื่อเป็นธุรกิจ และให้คนในชุมชนได้มีพื้นที่ออกกำลังกาย บางสนามเน้นการเรียนการสอนกีฬาแบดมินตัน เพื่อสร้างนักกีฬาที่มีความสามารถไปสู่ความเป็นเลิศ ด้านความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการพบว่าส่วนใหญ่มีความพึงพอใจทางด้านผลิตภัณฑ์ และทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับมาก ส่วนทางด้านราคาและทางด้านการส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง

ข้อเสนอแนะควรมีการฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้เกี่ยวกับกีฬาแบดมินตันและการใช้งานอุปกรณ์อย่างถูกต้อง ควรมีการวางระบบการบริหารอย่างชัดเจน ตรวจสอบอุปกรณ์สนาม และพื้นสนาม การเตรียมความพร้อมใช้งาน การประชาสัมพันธ์สนามแบดมินตัน ในลักษณะของการจัดแข่งขันควรประสานงานกับหน่วยงานทั้งภาครัฐหรือเอกชนที่มีส่วนในการจัดแข่งขันแบดมินตันรายการใหญ่ๆ มีจัดการแข่งขันแบดมินตันแบบใหม่ๆ เช่น แบดมินตันลีลา มีการโฆษณาเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆที่จัดขึ้นภายในสนาม ไปสู่ชุมชนใกล้เคียง เพื่อให้สนามแบดมินตันเป็นที่รู้จัก

คำสำคัญ : การจัดการ / สนามแบดมินตัน / พื้นยางสังเคราะห์

**SYNTHETIC BADMINTON COURT'S MANAGEMENT IN BANGKOK METROPOLITAN AREA****RATTHAWAN HENGKRAWIT 4836858 SHSM/M****M.A. (SPORT MANAGEMENT)****THESIS ADVISORY COMMITTEE: PRAM INPROM, Ph.D.DOCTOR OF EDUCATION (PHYSICAL EDUCATION), TEPPRASIT GULTHAWATCHAI, M.Ed. (P.E.): MASTER OF EDUCATION (PHYSICAL EDUCATION)****ABSTRACT**

This research aimed to study the management of synthetic badminton courts in the Bangkok Metropolitan area. The study examined the management of 4 resources - humans, budgets, venues and equipment - which are essential for component management. The management was combined with a marketing mix theoretical basis. For the qualitative research, interviews were conducted with owners or managers of 7 courts along with 7 employees of each, which made 14 interviewees in total. For quantitative research, questionnaires were answered by 330 members of those 7 courts.

The results show that there are two types of personnel management, family business management and system approach. 4-10 staffs were usually employed depending on management, sufficiency and appropriateness. Staff recruitment has been done through two systems, patronage system and merit system. The performance appraisal of all courts has not reached the standard. The revenue of the firms is mainly obtained from court rental and training fee. Mostly, they emphasize service location. High density living areas with fewer marketing competitors are preferable, as well as those with convenient transportation. Most of the owners/managers love the sport thus they are not so much concerned with income. Some propose it as a business giving a chance for people to have exercise. Some seriously provide professional training or customer satisfaction, it was found that clients were highly satisfied with the products and the marketing channel while the satisfaction with price and promotion was moderate.

The suggestion is that there should be intensive training for staff in order to acknowledge all issues concerned including equipment. The management system should be clear and practical. The maintenance of all equipment as well as the court's floor should be arranged. Public relations may be conducted through competitions. The competitions should be coordinated with the government and private organizations concerned. Modern competitions, e.g. Trick Shot, may be used. All activities should regularly be announced to the surrounding living areas. This would give the court recognition.

**KEY WORDS: MANAGEMENT / BADMINTON COURT / SYNTHETIC FLOOR (VINYL/POLYURETHANE)****175 PP.**

## สารบัญ

|                                                               | หน้า         |
|---------------------------------------------------------------|--------------|
| กิตติกรรมประกาศ.....                                          | ค            |
| บทคัดย่อภาษาไทย.....                                          | ง            |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....                                       | จ            |
| สารบัญตาราง.....                                              | ช            |
| <br><b>บทที่ 1 บทนำ.....</b>                                  | <br><b>1</b> |
| ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....                           | 1            |
| วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....                                  | 2            |
| ขอบเขตของการวิจัย.....                                        | 2            |
| คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....                              | 3            |
| ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....                                | 4            |
| กรอบแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการจัดการสนามเบดมินตัน..... | 4            |
| <b>บทที่ 2 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย.....</b>            | <b>6</b>     |
| แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการ.....                                 | 6            |
| หลักทฤษฎีทางการตลาดและส่วนประสมทางการตลาด.....                | 24           |
| แนวคิดเกี่ยวกับสนามสนามเบดมินตัน.....                         | 28           |
| แนวคิดเกี่ยวกับการบริการ.....                                 | 36           |
| แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจ.....            | 38           |
| เอกสารและงานวิจัยในประเทศ.....                                | 40           |
| เอกสารและงานวิจัย ต่างประเทศ.....                             | 46           |
| <b>บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....</b>                        | <b>49</b>    |
| ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....                                  | 49           |
| เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....                               | 52           |
| ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ.....                                | 53           |

## สารบัญ (ต่อ)

|                                                  | หน้า       |
|--------------------------------------------------|------------|
| <b>บทที่ 3   วิธีดำเนินการวิจัย (ต่อ)</b>        |            |
| การเก็บรวบรวมข้อมูล.....                         | 54         |
| การวิเคราะห์ข้อมูล.....                          | 54         |
| <b>บทที่ 4 ผลการวิจัย.....</b>                   | <b>56</b>  |
| ผลการวิจัย.....                                  | 56         |
| การวิเคราะห์ ความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ.....   | 82         |
| <b>บทที่ 5 อภิปรายผล.....</b>                    | <b>100</b> |
| ด้านบุคลากรของสนามเบดมินตัน.....                 | 100        |
| ด้านการเงินงบประมาณและราคาของสนามเบดมินตัน.....  | 106        |
| ด้านสถานที่และวัสดุอุปกรณ์ของสนามเบดมินตัน.....  | 108        |
| ด้านการจัดการของสนามเบดมินตัน.....               | 111        |
| <b>บทที่ 6 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ .....</b> | <b>113</b> |
| สรุปผลการวิจัย.....                              | 113        |
| ข้อเสนอแนะ.....                                  | 131        |
| ข้อเสนอแนะในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป.....         | 131        |
| <b>บทสรุปแบบสมบูรณ์ภาษาไทย.....</b>              | <b>133</b> |
| <b>บทสรุปแบบสมบูรณ์ภาษาอังกฤษ.....</b>           | <b>146</b> |
| <b>บรรณานุกรม.....</b>                           | <b>154</b> |
| <b>ภาคผนวก.....</b>                              | <b>159</b> |
| <b>ประวัติผู้วิจัย.....</b>                      | <b>175</b> |

## สารบัญตาราง

| ตารางที่                                                                                                                                                                                | หน้า |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1 จำนวนประชากรแยกตามสนามต่างๆ.....                                                                                                                                                      | 50   |
| 2 จำนวนผู้ใช้นามแบบมินตัน (กลุ่มตัวอย่าง) แยกตามสนามต่างๆ.....                                                                                                                          | 52   |
| 3 จำนวนและค่าร้อยละของข้อมูลลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบ<br>สัมภาษณ์.....                                                                                                                | 56   |
| 4 จำนวนและค่าร้อยละของข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบ<br>แบบสอบถาม.....                                                                                                           | 83   |
| 5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ<br>สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครแยกตาม<br>สนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์.....            | 86   |
| 6 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ<br>สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครรวมทุกสนาม<br>ด้านปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์.....                  | 92   |
| 7 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ<br>สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครแยกตาม<br>สนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านราคา.....                 | 94   |
| 8 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ<br>สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครรวมทุกสนาม<br>ด้านปัจจัยทางด้านราคา.....                       | 95   |
| 9 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ<br>สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครแยกตาม<br>สนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย..... | 96   |

## สารบัญตาราง (ต่อ)

| ตารางที่ |                                                                                                                                                                                 | หน้า |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 10       | ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ<br>สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครรวมทุกสนาม<br>ด้านปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย..... | 97   |
| 11       | ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ<br>สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครแยกตาม<br>สนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาด..... | 98   |
| 12       | ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ<br>สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครรวมทุกสนาม<br>ด้านปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาด.....       | 99   |

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การเล่นกีฬาเบดมินตันถือเป็นการออกกำลังกายประเภทหนึ่งที่สามารถเล่นได้ทั้งแบบเฉพาะบุคคลและประเภททีม กีฬาเบดมินตันถือเป็นกีฬาที่นิยมเล่นกันอย่างแพร่หลายมากในโลกประเภทหนึ่งรวมทั้งประเทศไทย กีฬาเบดมินตันได้แพร่หลายเข้ามาสู่ประเทศไทยเป็นเวลานานแล้ว เมื่อครั้งพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวยังมีพระราชภารกิจไม่มากมายเช่นปัจจุบัน กีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาอีกประเภทหนึ่งที่โปรดมาก พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ทรงรับสั่งกับผู้ใกล้ชิดว่า “กีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาหนึ่งในไม่กี่ประเภท ที่คนไทยสามารถไต่เต้าไปสู่ระดับโลกได้” (จากวารสารกีฬา ปีที่ 26 ฉบับที่ 12 ธ.ค. 2535, หน้า 15-26)

อุปกรณ์กีฬาถือเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งที่สำคัญต่อการเล่นกีฬา สนามจัดเป็นอุปกรณ์ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง แต่เดิมกีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาที่นิยมเล่นกลางแจ้ง ใช้สนามหญ้าหรือสนามดิน หรือปูนซีเมนต์และวิวัฒนาการมาสู่ความเป็นมาตรฐานที่เล่นในร่ม ประเทศไทยเริ่มมีการสร้างสนามเบดมินตันมาตรฐานในร่มมาตั้งแต่สมัยหลังสงครามโลกครั้งที่สอง ในระยะแรก ๆ นั้น สนามเบดมินตันในร่มนิยมทำด้วยปูนซีเมนต์ทาสี หรือวัสดุที่ทำให้เกิดความฝืด ต่อมาพัฒนาปรับปรุงเป็นพื้นไม้ปาร์เกต์ที่มีความสวยงามยืดหยุ่น และมีความฝืดพอสมควร ซึ่งพบเห็นมากในปัจจุบันนี้ ในทางตรงกันข้ามต่างประเทศกลับพัฒนาสนามเบดมินตันในร่มไปเป็นพื้นที่เป็นยางสังเคราะห์ ซึ่งมีความฝืดมากกว่าสนามที่ปูด้วยไม้ปาร์เกต์ ทำให้นักกีฬาไทยพบกับปัญหาในการแข่งขันในต่างประเทศ และความแตกต่างของพื้นสนามชนิดนี้ทำให้มีการสั่งซื้อ มาใช้ในประเทศอยู่หลายแห่งจนปัจจุบันนักกีฬา มีความคุ้นเคยเป็นอย่างดีกับสนามในประเภทนี้

จากการค้นหาและสำรวจ ปริมาณสนามเบดมินตันในประเทศไทย จากรายงานสถิติ ปี 2548 โดยกลุ่มผู้สนใจการเล่นกีฬาเบดมินตันทั่วประเทศ ค้นหา พบว่าในปัจจุบันกีฬาเบดมินตันมีความก้าวหน้าและมีความนิยมในการเล่นเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จึงมีสนามเบดมินตันทั้งพื้นสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นปูน ไม้ปาร์เกต์ และยางผสมพลาสติก ซึ่งเปิดให้บริการแก่ผู้ที่สนใจเล่นกีฬาเบดมินตัน เพื่อที่จะออกกำลังกายหรือเพื่อฝึกซ้อมเป็นนักกีฬา ในประเทศไทยมีสนามเบดมินตันประมาณ 241 แห่ง ซึ่งกระจายอยู่ทั่วทุกภาค โดย ภาคเหนือมีสนามเบดมินตัน

ประมาณ 24 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 9.96 ภาคใต้มีสนามเบดมินตันประมาณ 17 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 7.05 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสนามเบดมินตันประมาณ 10 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 4.15 ภาคกลางมีสนามเบดมินตันประมาณ 7 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 2.9 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสนามเบดมินตันประมาณ 15 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 6.22 ภาคตะวันตกมีสนามเบดมินตันประมาณ 5 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 2.07 กรุงเทพมหานครมีสนามเบดมินตันประมาณ 164 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 68.05 จะเห็นได้ว่าเขตกรุงเทพมหานครมีจำนวนสนามเบดมินตันมากกว่าทุกภาค นอกจากนี้รายงานสถิติเดิมเกี่ยวกับความนิยมในการใช้บริการสนามเบดมินตันในเขตกรุงเทพมหานครปี 2548 ค้นหาเมื่อวันที่ 4 กันยายน พ.ศ. 2549 พบว่า สนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ได้รับความนิยมมาใช้บริการจากนักกีฬาเบดมินตันและบุคคลทั่วไปมากขึ้น ทั้งที่ในเขตกรุงเทพมหานครมีปริมาณสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ประมาณ 17 แห่ง คิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของสนามเบดมินตันทั่วกรุงเทพมหานคร

ดังนั้นผู้วิจัย จึงมีความสนใจที่จะศึกษาการจัดการสนามเบดมินตันและความพึงพอใจของผู้ใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์เกี่ยวกับการจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์โดยเริ่มทำการวิจัยสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ที่มีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนาม แต่ไม่เกิน 18 สนามในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อเป็นแนวทางแก่สนามเบดมินตันและผู้ที่สนใจในการเตรียมการจัดตั้งสนามเบดมินตัน รวมทั้งสนามเบดมินตันของมหาวิทยาลัยมหิดลซึ่งมีลักษณะเป็นพื้นยางสังเคราะห์และมีระบบการจัดการที่ยังแน่ชัดเพื่อนำมาประยุกต์และพัฒนากิจการสนามเบดมินตันให้ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อวงการเบดมินตันมากยิ่งขึ้น

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาการจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

## ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มุ่งศึกษาการจัดการสนามเบดมินตันที่มีสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนาม แต่ไม่เกิน 18 สนามในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีจำนวน 7 แห่งประกอบด้วย

1. สนามเบดมินตันนวลจันทร์
2. สนามเบดมินตันบ้านทองหยอด
3. สนามเบดมินตันดิยะโรจน์
4. สนามเบดมินตันเสนาวัชรพล
5. สนามเบดมินตันสนามเบดมินตันพีพีเบดมินตัน (PP Badminton)
6. สนามเบดมินตันตีโต้คอร์ท (Tito Court )
7. สนามเบดมินตันมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

**การจัดการ** หมายถึง กระบวนการจัดการสนามเบดมินตัน ที่ทำให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้ทฤษฎีด้านการบริหาร (4M's). ได้แก่ ด้านบุคลากร ด้านการเงิน ด้านสถานที่ วัสดุอุปกรณ์ และด้านการจัดการ

**ส่วนประสมทางการตลาด** หมายถึง เครื่องมือต่าง ๆ ทางการตลาด ที่กิจการใช้เพื่อตอบสนองต่อวัตถุประสงค์ ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

**สนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์** หมายถึง อาคารสนามเบดมินตันที่พื้นเป็นยางผสมพลาสติก ซึ่งมีความผิด เป็นพื้นยางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ และเป็นลักษณะของสนามเบดมินตันที่ใช้แข่งขันในระดับสากล หน่วยของสนามภายในอาคารสนามเบดมินตันมักนิยมเรียกทับศัพท์ภาษาอังกฤษว่า “Court” หรือภาษาไทยเรียกว่า “สนาม”

**ผู้บริหาร** หมายถึง บุคคล (เจ้าของกิจการหรือผู้จัดการ) ที่มีอำนาจหรือมีบทบาทในการตัดสินใจรวมทั้งเป็นผู้ดำเนินการดำเนินงานของสนามเบดมินตันให้บรรลุตามวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ

**บุคลากร** หมายถึง บุคคลหรือเจ้าหน้าที่ ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการดำเนินงานของสนามเบดมินตัน หรือเจ้าหน้าที่/ผู้ฝึกสอนที่ปัจจุบันปฏิบัติงานในสนามเบดมินตัน

**ผู้ใช้บริการ** หมายถึง บุคคลทั่วไปหรือสมาชิกที่มาใช้บริการเข้าสนามเพื่อการเล่นหรือฝึกซ้อมกีฬาเบดมินตัน โดยจ่ายค่าบริการเป็นรายวัน หรือรายเดือนในกรณีที่เป็นสมาชิก

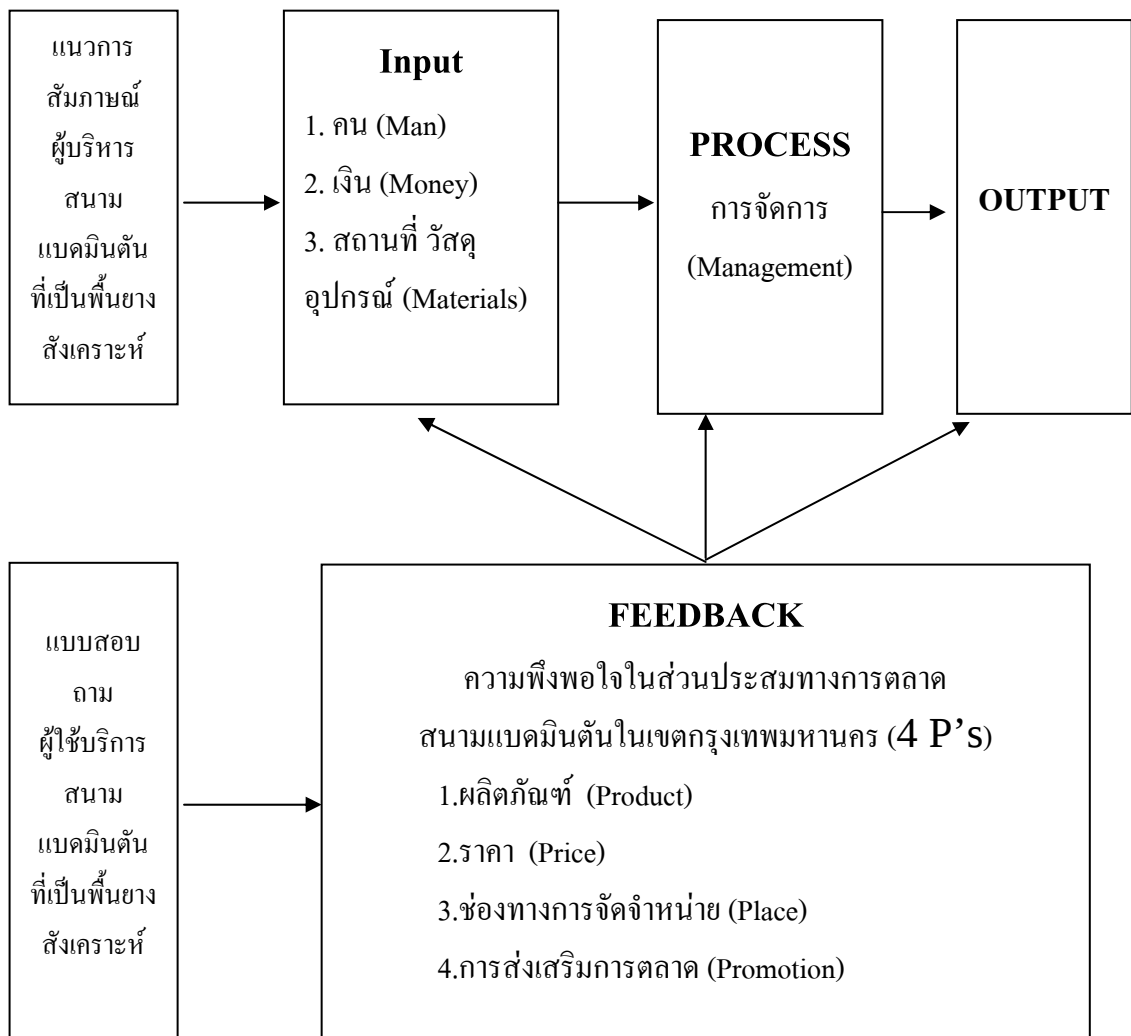
## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบการจัดการ สนามเบดมินตันในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อเป็นแนวทางให้แก่ผู้จัดการสนามเบดมินตัน และผู้ที่สนใจในการเตรียมการจัดตั้งสนามเบดมินตัน ทั้งในส่วนราชการและเอกชนรวมทั้งสนามเบดมินตัน ของมหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขต ศาลายา
3. เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาการจัดการของสนามเบดมินตันเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

## กรอบแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการจัดการสนามเบดมินตัน

การวิจัยครั้งนี้ มุ่งศึกษาการจัดการสนามเบดมินตันที่มีสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม โดยศึกษาการจัดการทรัพยากรที่เป็นปัจจัยของการจัดการองค์ประกอบที่สำคัญประกอบด้วย 4 ปัจจัย ได้แก่คน (Man) เงิน (Money) สถานที่ วัสดุอุปกรณ์ (Materials) การจัดการ (Management) ผสมผสานกับหลักทฤษฎีของส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) โดยสรุปกรอบแนวคิดในการศึกษาได้ดังนี้

### การจัดการสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่สาธารณะในเขตกรุงเทพมหานคร



## บทที่ 2

### เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าความรู้ทางด้านทฤษฎี แนวคิด ผลงานการวิจัย และเอกสารประกอบการวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการสนามเบดมินตันในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการ
2. หลักทฤษฎีทางการตลาดและส่วนประสมทางการตลาด
3. แนวคิดเกี่ยวกับสนามเบดมินตัน
4. แนวคิดการบริการ
5. แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจ
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการ

มีผู้ให้คำจำกัดความของการบริหารไว้แตกต่างกันมากมาย ซึ่งแต่ละคนก็พยายามจะอธิบายให้เข้าใจโดยง่าย (ทับทิม วงศ์ประยูร 2542: 14) คำจำกัดความซึ่งเป็นที่ยอมรับกันโดยแพร่หลาย คือ คำจำกัดความของ แมรี พาร์กเกอร์ โฟว์เลอร์ (Mary Parker Foller อ้างใน กรองแก้ว อยู่สุข, พิมพา ศรายุทธ และ จิรพันธ์ นุตาคม 2536 : 16-17) กล่าวว่า การบริหาร คือ ศิลปะของการทำงานให้สำเร็จโดยใช้บุคคลอื่นและเราจะเห็นได้จากความจริงที่ว่า ผู้จัดการหรือผู้บริหารจะบรรลุถึงเป้าหมายของเขาได้โดย “เตรียมการให้ผู้อื่นทำงาน มิใช่ตนเองต้องทำเองโดยลำพัง”

มีการใช้คำปะปนกับคำว่า “การบริหาร” (Administration) อยู่เสมอ คือคำว่า “การจัดการ” (Management) ซึ่งทั้งสองคำนี้บางท่านพยายามแยกความหมายว่า การบริหารเน้นไปในเรื่องเกี่ยวกับนโยบาย ส่วนคำว่าจัดการเน้นเกี่ยวกับการปฏิบัติและการนำไปใช้ บางท่านเห็นว่าในทางราชการควรใช้ Administration ส่วนในทางธุรกิจใช้ Management

การบริหารหรือการจัดการคือ ศิลปะของการทำงานให้สำเร็จลุล่วงไป โดยอาศัยบุคคลอื่นๆซึ่งต้องอาศัยทั้งวิทยาศาสตร์และศิลปะ ในการกระทำที่เป็นวิทยาศาสตร์ หมายถึง เป็นวิทยาศาสตร์

ทางสังคม (Social Sciences) มิใช่วิทยาศาสตร์พิสุทธิ์ (Pure Natural Sciences) การบริหารเป็นศาสตร์ซึ่งเกิดจากการศึกษาการทำงานจริงๆและนำความรู้ ประสบการณ์ การสังเกต ผลของการกระทำต่างๆในการทำงานนั้นมาจัดเป็นระบบมีการทดลองปฏิบัติ และแก้ไขวิธีการต่างๆเพื่อให้ได้วิธีการที่ดีที่สุดที่เป็นเชื่อถือได้ก่อนที่จะกำหนดทฤษฎี ซึ่งจะทำให้ผู้บริหารสามารถคาดคะเนได้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นจากการบริหารงานของเขาในอนาคต ส่วนที่ว่าเป็นศิลปะนั้น คือ การบริหารหรือการจัดการควรมีลักษณะยืดหยุ่นได้ เพราะต้องทำงานเกี่ยวกับคน เช่น ในการสั่งงานหรือในการมอบหมายงานจะต้องมีการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ มีการจูงใจ ฯลฯ

ฮาโรลด์ คูนต์ซ์ (Harold Koontz, 1993: 26) ได้ให้ความหมายการจัดการ คือ การดำเนินงาน ให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้โดยอาศัยปัจจัยทั้งหลาย ได้แก่ คน เงิน วัสดุ สิ่งของเป็นอุปกรณ์ในการปฏิบัติงานนั้น

โรบินสัน และคูลเตอร์ (Stephen P. Robbins and Mary Coulter, 1996: 9) ซึ่งสอดคล้องกับ สุรชาติ ฅ หนองคาย (2540: 2) ได้ให้ความหมายของการบริหารว่าเป็นการใช้ศาสตร์และศิลป์ ในการจัดสรรทรัพยากรการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ

Peter F. Drucker (อ้างในสมพงษ์ เกษมสิน 2523.5) กล่าวว่า การบริหาร คือ ศิลปะในงาน ทำงานให้บรรลุเป้าหมายร่วมกับผู้อื่น

Harold Koontz (อ้างในสมพงษ์ เกษมสิน 2523.5) กล่าวว่าการบริหารการจัดการ คือ การการดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ โดยอาศัย คน (Man) เงิน (Money) และวัสดุ สิ่งของ (Materials) เป็นปัจจัยในการปฏิบัติงาน

สมพงษ์ เกษมสิน กล่าวว่า การบริหาร หมายถึง การใช้ศาสตร์และศิลป์เพื่อนำเอาทรัพยากรการบริหารมาประกอบการตามกระบวนการ และให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

วาณี ฐาปนวงศ์สานติ (2543) กล่าวถึง การบริหาร ว่าเป็นระบบการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพ ประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปร่วมประสานสัมพันธ์ ประกอบกิจกรรมอย่างมีระบบ ระเบียบกฎเกณฑ์และมีจุดมุ่งหมายเดียวกัน ด้วยการใช้ทรัพยากรและเทคนิคต่างๆ อย่างเหมาะสมให้เกิดประโยชน์สูงสุด การบริหารงานจะมีเป้าหมายพื้นฐาน 4 ประการ หรือที่เรียกว่า 4 ป หรือ 4E 's (วาณี ฐาปนวงศ์สานติ, 2543 อ้างถึงใน มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2535)

สมพงษ์ เกษมสิน(2523:7) กล่าวว่า การจัดการโดยทั่วไปหมายถึง การจัดการในทางธุรกิจมากกว่าจะหมายถึง การบริหารราชการหรือบริหารรัฐกิจ อย่างไรก็ดี ในอีกความหมายหนึ่ง การจัดการหมายถึง การจัดหรือการดำเนินการตามนโยบายที่กำหนดไว้

ปิยธิดา ตรีเดช และศักดิ์สิทธิ์ ตรีเดช (2530: 89-91) ได้กล่าวถึง การบริหารงาน (Administration) และการจัดการ (Management) ว่าเป็นคำที่ใช้แทนกันได้ แต่มีผู้รู้บางท่านพยายามแยกให้เห็นความแตกต่าง ระหว่างคำสองคำนี้ เช่น การบริหารนั้นมุ่งเน้นเกี่ยวกับนโยบายส่วนการจัดการเป็นการนำเอานโยบายไปปฏิบัติ หรือบางครั้งแบ่งแยกทั้งสองคำตามความแตกต่าง ของสาขางานที่เกี่ยวข้อง แต่ในปัจจุบันได้พยายามลดความแตกต่างของทั้งสองคำเพื่อสื่อความหมายเดียวกัน เป็นการบริหารจัดการ และได้สรุปความหมายของการบริหาร คือ กระบวนการร่วมกันระหว่างหัวหน้า (ผู้บริหาร) และผู้ปฏิบัติงาน ในอันที่จะทำให้งานสำเร็จบรรลุวัตถุประสงค์เดียวกันนั่นเอง และเป็นหน้าที่ของผู้บริหารในอันจะกระทำการใด ๆ ให้มีการร่วมมือกันทำงานอย่างเต็มใจและเต็มความสามารถ โดยใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุด

จากความหมายที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าการจัดการโดยทั่วไปหมายถึง การจัดการในทางธุรกิจ สนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจของเอกชนเช่นกัน ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้คำว่า “การจัดการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์”

### ทฤษฎีการจัดการ

ไซมอน (Simon, 1965: 4 อ้างในสุรศักดิ์ ปริญญารัตนชัย 2544 : 20) ผู้ได้รับการยกย่องว่าเป็นปราชญ์ในสาขาการจัดการว่าจัดการหมายถึงการทำงานของบุคคลตั้งแต่2คนขึ้นไปร่วมกันปฏิบัติงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน เขาได้นำพฤติกรรมศาสตร์มาเป็นองค์ประกอบมูลฐานของการจัดการ ซึ่งเป็นศาสตร์ที่เกี่ยวกับพฤติกรรมและสภาพแวดล้อมของมนุษย์ เช่น แนวความคิดเรื่องแรงจูงใจ การสื่อความหมาย ความขัดแย้ง ความพึงพอใจ ความร่วมมือ ตลอดจนอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม ซึ่งพอสรุปได้ดังนี้

1. องค์การเป็นระบบสังคม และระบบสังคมจะกำหนดบทบาทและหน้าที่ของทุกคน
2. กลุ่มมีบทบาทสำคัญในการกำหนดทัศนคติของบุคลากร
3. บุคคลแต่ละคนไม่ได้ต้องการแรงจูงใจทางเศรษฐกิจอย่างเดียว แต่ต้องการแรงจูงใจทางด้านสังคมและจิตวิทยาด้วย

4. ความพอใจในผลงานย่อมทำให้เกิดผลการเพิ่มประสิทธิภาพ
5. แบบของผู้นำให้นั้นที่พฤติกรรม
6. ยอมรับว่าองค์กรมีความสัมพันธ์ในด้านต่างๆมากมายจนนับไม่ถ้วน
7. การจัดการมุ่งถึงผลผลิตขององค์กรมากกว่ากระบวนการหรือกิจกรรม

เดล (Dale, 1968: 4) กล่าวว่า การจัดการคือ กระบวนการจัดองค์กรและการใช้ทรัพยากรต่างๆให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ล่วงหน้า และได้จำแนกหน้าที่ของผู้จัดการไว้ 7 ขั้นตอนหรือเรียกว่า POSDCIR ดังนี้

1. Planning : การวางแผน
2. Organizing : การจัดองค์กร
3. Staffing : การจัดคนเข้าทำงาน
4. Directing : การอำนวยการ
5. Controlling : การควบคุมการทำงาน
6. Innovation : การสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ
7. Representation : การเป็นตัวแทนขององค์กร

คุนทซ์(Koontz, 1972: 43) ได้ให้ความหมายของการจัดการว่า การจัดการ คือการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้โดยอาศัยปัจจัยทั้งหลาย ได้แก่ คน เงิน วัสดุสิ่งของ เป็นอุปกรณ์การดำเนินการนั้น และเขาได้กำหนดขั้นตอนการจัดการ 5 ขั้นตอนหรือเรียกว่า POSDC ได้แก่

1. Planning : การวางแผน
2. Organizing : การจัดองค์กร
3. Staffing : การจัดคนเข้าทำงาน
4. Directing : การอำนวยการ
5. Controlling : การควบคุมการทำงาน

กูลิค และ เออร์วิค(Gulick and Urwick,1973: 17) โดยที่ กูลิค เป็นศาสตราจารย์ในมหาวิทยาลัย โคโลัมเบีย ส่วน เออร์วิค เป็นที่ปรึกษาด้านการจัดการ ได้ร่วมกันนำหลักการจัดการของ เฮนรี ฟาโยล มาปรับปรุงประยุกต์กับการบริหารราชการ โดยเขาได้พัฒนาแนวคิดประสิทธิภาพในการทำงานขึ้นมาและได้เสนอแนะการจัดหน่วยงานในทำเนียบแก่ประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา

เพื่อให้ตอบคำถามที่ว่า อะไรคืองานของประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา ในที่สุดก็ได้คำตอบสั้นๆคือ POSDCoRB ซึ่งหมายถึงหลักการดังนี้

1. P = Planning หมายถึงการวางแผนจัดทำโครงการและแผนปฏิบัติงาน
2. O = Organizing หมายถึงการจัดกำหนดโครงสร้าง และกำหนดหน้าที่ให้ชัดเจน
3. S = Staffing หมายถึงการจัดสรรทรัพยากรบุคคล และการประเมินผลงาน
4. D = Directing หมายถึงการอำนวยการ การวินิจฉัยงานและควบคุมการปฏิบัติงาน
5. Co = Coordinating หมายถึงการประสานงานเพื่อให้เกิดความร่วมมือ
6. R = Reporting หมายถึงการรายงานผลการปฏิบัติงานถึงความคืบหน้าของงาน
7. B = Budgeting หมายถึงงบประมาณ เพื่อการควบคุมตรวจบัญชีและการเงิน

อ้างอิงในสุรศักดิ์ ปริญารัตนชัย (2544 : 32) วินเนอร์ เป็นนักวิทยาศาสตร์ที่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องของคอมพิวเตอร์ ค.ศ. 1974 ซึ่งวินเนอร์ได้ให้แนวคิดองค์การว่า องค์การเป็นระบบสังคม (Social System) ทุกสิ่งทุกอย่างย่อมมีความสำคัญ ซึ่งกันและกัน ในระบบใหญ่ๆระบบหนึ่งย่อมประกอบด้วยระบบย่อยๆหลายๆระบบที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน หากมีการเปลี่ยนแปลงในระบบย่อยใด ย่อมจะกระทบถึงระบบย่อยอื่นๆด้วย ทฤษฎีองค์การของวินเนอร์นี้ ประกอบด้วยปัจจัย 5 ประการดังนี้

1. ปัจจัยนำเข้าสู่ระบบ (Input) คือปัจจัยที่จำเป็นและเกื้อหนุนให้องค์การสามารถดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ คน เงินทุน วัสดุ เทคโนโลยีสารสนเทศ
2. กระบวนการ (Process) คือ วิธีการที่นำปัจจัยนำเข้าสู่ระบบโดยดำเนินการเป็นขั้นตอนเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ออกจากระบบ ตัวอย่างของกระบวนการ เช่น กระบวนการผลิต กระบวนการจัดการ ซึ่งแบ่งออกเป็นหลายขั้นตอน เช่น การวางแผน การบริหารงานบุคคล
3. ผลผลิต (Output) คือ เป้าหมายความต้องการขององค์การอาจจะอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์ การบริการ กำไร ความพึงพอใจหรือ ผลตอบแทนต่างๆ
4. ข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) เป็นตัวช่วยปรับแต่งให้สิ่งที่ออกจากระบบได้มาตรฐาน เป็นที่น่าพึงพอใจ ข้อมูลต่างๆซึ่งมีความสัมพันธ์ต่อกัน จะถูกส่งเข้าย้อนกลับ เข้าสู่ระบบเพื่อการปรับสิ่งนำเข้าสู่ระบบและกระบวนการต่างๆ ให้สอดคล้องต่อกัน อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิภาพ

5. สิ่งแวดล้อม (Environment) อาจแบ่งเป็น สิ่งแวดล้อมภายในองค์กร ได้แก่ บรรยากาศภายในบริษัท ปฏิสัมพันธ์ของสมาชิก สิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กร ได้แก่ ชุมชน ใกล้เคียงองค์กรอื่น เศรษฐกิจของประเทศ การเมืองและปัญหาแรงงาน

ตัวอย่างเช่น ธุรกิจสนามเบดมินตัน เมื่อมองเป็นระบบ จะเห็นว่า

1. ปัจจัยนำเข้าของธุรกิจสนามเบดมินตัน ได้แก่ พนักงานด้านต่างๆ เงิน วัสดุ อุปกรณ์ อาคาร และ สถานที่
2. การบวนการของธุรกิจสนามเบดมินตัน ได้แก่ กระบวนการจัดการและกิจกรรมต่างๆ
3. ผลผลิตของธุรกิจสนามเบดมินตัน ได้แก่ ปริมาณของผู้ใช้บริการ ผลกำไรจากกิจการ
4. ข้อมูลย้อนกลับของธุรกิจสนามเบดมินตัน ได้แก่ ข้อมูลจากความพึงพอใจในด้านต่างๆ ของผู้มาใช้บริการ เช่น คน ราคา สถานที่และวัสดุอุปกรณ์ กิจกรรมส่งเสริมการขาย
5. สิ่งแวดล้อมของธุรกิจสนามเบดมินตัน ได้แก่ สังคม ชุมชน วัฒนธรรม ประเพณี การเมือง การปกครอง กฎหมาย ค่านิยมทางสังคม ฯลฯ ซึ่งมีอิทธิพลต่อการจัดการสนามเบดมินตัน

#### สาเหตุและความจำเป็นของการบริหารจัดการ

ธงชัย สันติวงษ์ (ธงชัย สันติวงษ์ 2530:12-14) ได้กล่าวไว้ซึ่งสรุปได้ว่า ความจำเป็นที่จะต้องมีการบริหารจัดการนั้น เหตุผลต่างๆ เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับแนวความคิดของการรวมตัวเป็นกลุ่ม และมีการร่วมกันทำงานในลักษณะที่เป็นองค์การตามที่กล่าวมา กล่าวคือ องค์การต่างๆ ที่มนุษย์สร้างขึ้นมาเป็นเครื่องมือให้สามารถทำการผลิตได้ดีขึ้นนั้น จุดสำคัญก็คือ ประสิทธิภาพและผลงานต่างๆ ที่จะทำได้ดีนั้น จะอยู่ที่การสามารถเข้ามาร่วมกันทำงานโดยที่ภายในองค์การจะต้องมีการแบ่งงานกันทำและคนที่เข้ามาช่วยทำหน้าที่ส่วนต่างๆ ที่ตนมีความถนัดหรือมีความชำนาญเป็นพิเศษตลอดจนช่วยกันแบ่งภาระรับผิดชอบตามความยากง่ายด้วย จึงจะสามารถเกิดสภาพที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้นในทุก ๆ จุดขององค์การได้

เงื่อนไขต่างๆ ข้างต้นนี้เป็นสิ่งจำเป็นที่จะต้องมียู่ องค์การจึงมีความหมายและมีประโยชน์จริง แต่อย่างไรก็ตาม ในการนำเอาทรัพยากรทั้งที่เป็นตัวคน เครื่องจักร และเงินทุนมารวมเข้าด้วยกันเพื่อทำการผลิตนั้น ถ้าปราศจากผู้บริหารหรือผู้นำแล้วไซ้ การรวมเอาทรัพยากรดังกล่าวมาร่วมกันผลิตโดยลำพังย่อมจะเป็นไปไม่ได้ หรือได้ผลสำเร็จน้อย ทั้งนี้เพราะเนื่องจากขาดระเบียบและประสานกันเองได้ยาก สาเหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะปัญหาเรื่องคนนั่นเอง กล่าวคือ คนซึ่ง

เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด ต่างคนต่างก็มีเป้าหมายหรือมีความต้องการส่วนตัวของตนแตกต่างกัน ที่จะทำอะไรตามความนึกคิดของคนได้เสมอนั้น ถ้าหากขาดผู้นำหรือผู้บริหารแล้ว โอกาสที่จะก้าวข้าม สับสนในระหว่างกันอาจเกิดขึ้นได้เสมอ การทำงานซ้ำซ้อนและสิ้นเปลืองจะทำให้องค์กร ต้องสูญเสียทรัพยากร ทำให้ด้อยประสิทธิภาพต่องานต่างๆ และจะทำงานได้ผลน้อยกว่าที่ควรอย่างมากมา ในที่สุดการรวมกลุ่มกันทำงานในลักษณะองค์กรจะขาดประสิทธิภาพได้ในที่สุด

ด้วยสาเหตุที่คนทุกคนโดยธรรมชาติล้วนแต่มีความนึกคิดของตน และมีความเข้าใจของ ตนเองที่แตกต่างกัน อาจขาดเหตุผลได้เสมอ และอาจมีผลในการบั่นทอนประสิทธิภาพงานของ องค์กร ด้วยการดำเนินงานนอกกลุ่มนอกทางจากที่ควรจะเป็นแล้วเช่นนี้ ความจำเป็นที่จะต้องมีการบริหาร หรือผู้นำที่จะคอยเป็นผู้จัดระเบียบทรัพยากร ประสานกิจกรรมต่างๆ จัดวางกติกา กำหนดขอบเขต สำหรับวิธีที่จะทำงานร่วมกัน ตลอดจนการเป็นผู้ชี้แนะและกำกับการทำงานซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นยิ่งที่ จะต้องมียุ่เสมอ และขณะเดียวกัน ก็เป็นหลักข้อเท็จจริงอีกอย่างหนึ่งว่า การทำงานเป็นกลุ่มของ มนุษย์ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มในลักษณะใดก็ตาม ทุกกรณีต่างก็จำเป็นที่จะต้องมีการเป็นธรรมชาติอยู่ แล้วเช่นกัน

องค์กรจะมีประสิทธิภาพเพียงใด และจะดำเนินไปโดยได้ผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ มากน้อยแค่ไหน ย่อมขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ดำรงตำแหน่งฝ่ายบริหาร ในอันที่จะจัดกลุ่มคน เหล่านี้ให้ร่วมมือกันทำงาน เพื่อให้ได้ผลงานที่มีประสิทธิภาพสูงสุดและในการนี้เอง การบริหาร การจัดการจะเป็นสิ่งที่ขาดเสียมิได้ในการช่วยกำหนดขอบเขตและแนวทางจนการทำงานร่วมกัน ของกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ งานของผู้บริหารก็คือ ต้องเป็นผู้นำที่สามารถรวบรวมพลังของ สมาชิกฝ่ายต่างๆ ขององค์กร และเป็นผู้สั่งการ ชี้แนะ และออกคำสั่งในงานด้านต่างๆ ผู้บริหาร จะต้องรับผิดชอบในการโน้มน้าวให้สมาชิกทุกคนร่วมมือกันทำงานเพื่อผลสำเร็จขององค์กรโดย ส่วนร่วม ถ้าปราศจากการบริหารจัดการแล้วกลุ่มต่างๆ ที่รวมกันขึ้นก็จะไม่มีความหมาย หากแต่จะเป็นเพียงการรวมกลุ่มที่ไม่เป็นระเบียบ และไม่สามารถทำอะไรให้สำเร็จเป็นขึ้นเป็นอันได้

ในทุกองค์กรผู้บริหารจะเป็นผู้สร้างกลไกให้ทรัพยากรต่างๆ สามารถเข้ามารวมกันและ ดำเนินไปได้ภายในองค์กร และบุคคลดังกล่าวนี้เองที่จะเป็นผู้รับผิดชอบในผลสำเร็จของงาน ทั้งหมดที่ได้ดำเนินไป

ตามที่กล่าวมาว่า องค์กรจะเกิดขึ้นเมื่อคนตั้งแต่สองคนขึ้นไปรวมกันทำงาน เพื่อให้ ได้ผลในกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังนี้ ถ้าหากงานนั้นจำเป็นต้องอาศัยคนมากกว่าหนึ่งคนให้ ช่วยกันทำแล้วความจำเป็นที่จะต้องมีการมีผู้นำก็ต้องเกิดขึ้นทันที การบริหารจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับ องค์กรทุกขนาด เริ่มต้นตั้งแต่องค์กรที่มีคนสองคนขึ้นไปรวมเข้าด้วยกันสำหรับในองค์กรขนาดเล็ก ซึ่งยังไม่มีมีการแบ่งงานกันทำตามความถนัดมากนัก ความจำเป็นที่จะต้องมีการมีผู้นำการบริหาร

อาจจะยังไม่แข็งแกร่ง แต่ถ้ามหาองค์กรมีขนาดใหญ่และมีสมาชิกมากขึ้นและมีการแบ่งงานกันทำตามความถนัดมากยิ่งขึ้นเรื่อยๆแล้ว จะเห็นได้ชัดว่าการบริหารจัดการเป็นงานที่จำเป็นและสำคัญมากที่สุด

องค์กรทุกประเภทไม่ว่าจะเป็นองค์กรธุรกิจ องค์กรด้านรัฐบาล องค์กรทางด้านการศึกษา โรงพยาบาลหรืออื่นๆ ก็ตาม ต่างก็เป็นการทำงานในลักษณะกลุ่มที่จำเป็นจะต้องมีการบริหารจัดการ ในองค์กรเหล่านี้จะมีการแบ่งงานกันทำตามความถนัดให้กับสมาชิกฝ่ายต่างๆ และในการนี้เพื่อที่จะให้ฝ่ายต่างๆ ร่วมกันทำงานเพื่อผลสำเร็จขององค์กร องค์กรจึงจำเป็นต้องมีผู้บริหารเข้ามาบริหารงานและจัดการเพื่อให้กลุ่มสามารถทำงานจนสำเร็จผลตามวัตถุประสงค์ที่เป็นส่วนรวมของกลุ่มได้

เลาวัลย์ นันทาทิวัฒน์ (เลาวัลย์ นันทาทิวัฒน์ 2520.4-5) ได้กล่าวถึงสาเหตุและความจำเป็นของการบริหารจัดการสามารถสรุปได้ว่า ไม่ว่ากิจการใดที่จะประสบความสำเร็จอยู่นานถ้ามิได้มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ การกำหนดและประสบความสำเร็จวัตถุประสงค์เชิงการเมือง สังคม และเศรษฐกิจ อาศัยความสามารถของผู้จัดการอยู่มาก หน้าที่งานสร้างเศรษฐกิจให้ดีขึ้น ปรับปรุงมาตรฐานด้านสังคม หรือสร้างรัฐบาลที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น เหล่านี้ล้วนแต่เป็นงานท้าทายต่อความสามารถทางด้านการบริหารจัดการสมัยใหม่ทั้งสิ้น

การบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพต่อการใช้ความพยายามของมนุษย์ ช่วยให้ มีเครื่องมือโรงงาน สำนักงาน ผลิตภัณฑ์ บริการ และมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีขึ้น และในขณะเดียวกัน ปรับสภาวะให้ทันกับสถานการณ์ ที่กำลังเปลี่ยนแปลงพร้อมกับจินตนาการและการมองไปข้างหน้า

สำหรับปัจจัยที่สำคัญในการบริหาร หรือที่เรียกกันว่า “ทรัพยากรการบริหาร” สมพงษ์ เกษมสิน, (2523) ได้อธิบายไว้ว่า ประกอบด้วย 4 ด้าน หรือ “4 M’s” คือ

1. ด้านบุคลากรหรือคน (Man)
2. ด้านงบประมาณ (Money)
3. ด้านสถานที่ วัสดุอุปกรณ์ (Material)
4. ด้านการจัดการ (Management)

สุรศักดิ์ ปริญารัตนชัย (2544 : 11) กล่าวว่า ปัจจุบันเมื่อกล่าวถึงปัจจัยพื้นฐานอันเป็นทรัพยากรในการบริหาร องค์ประกอบที่สำคัญในการบริหารงานประกอบด้วย 4 ปัจจัยหรือที่เรียกว่า ทฤษฎี 4 M’s ได้แก่ คน(Man) เงิน(Money) วัสดุสิ่งของ(Material) และ วิธีจัดการ(Method) อย่างไรก็ตามนักวิชาการบางท่าน อาทิเช่น ศาสตราจารย์ วิลเลียม ที กรีนวูด ( William T. Greenwood,

1965: 74-75) ให้ความเห็นว่า ทรัพยากรการบริหาร ควรมีปัจจัยในการบริหารอย่างน้อย 7 ประการ ได้แก่ คน(Man) เงิน(Money) วัสดุสิ่งของ(Material) อำนาจ(Authority) เวลา(Time) กำลังใจในการทำงาน(Will) และ ความสะดวกต่างๆ(Facility) หรือในทางการบริหารธุรกิจเอกชน การจัดการเชิงธุรกิจ กล่าวถึงปัจจัยการบริหารว่า ควรเป็น 6 M's ซึ่งประกอบไปด้วย คน(Man) เงิน(Money) วัสดุสิ่งของ(Material) วิธีการ(Method) ตลาด(Market) และเครื่องจักร(Machine) เป็นต้น ซึ่งปัจจัยเหล่านี้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้การดำเนินงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ตั้งไว้สูงสุดนั่นเอง

จากแนวความคิดของนักวิชาการหลายๆท่านที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับกระบวนการจัดการ ผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดทฤษฎี “4M's” และการตลาดมาเป็นแนวทางและกรอบแนวคิดในการทำวิจัย เพื่อศึกษาซึ่งกระบวนการ ดังกล่าว ได้มีนักวิชาการให้ความสำคัญและความหมายของแต่ละด้านไว้ ดังนี้

### 1. บุคลากรหรือคน (Man)

สมาน รังสียกฤษฎ์ (สมชาย กิจสัมพันธ์วงศ์ 2539:31) กล่าวว่า “คน” เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการบริหาร เพราะคนเป็นผู้ใช้ปัจจัยในการบริหารอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นเงิน วัสดุและวิธีการจัดการแต่องค์กรหรือหน่วยงานใด จะสามารถอยู่ปฏิบัติงานให้นานที่สุดได้นั้น องค์กรหรือหน่วยงานจำเป็นต้องมีการบริหารงานบุคคลที่ดีพอ

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 กล่าวถึงความสำคัญของ “คน” ว่า การพัฒนาที่ทำนายต่อการอยู่รอดของระบบเศรษฐกิจ และความมั่นคงของสังคมไทยในอนาคต คือ “การพัฒนาคน” ซึ่งหมายถึง การพัฒนาคุณภาพและสมรรถภาพของคนไทยให้สามารถมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่จะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถของชุมชน สังคม และของชาติในที่สุด มีการปรับแนวความคิดการพัฒนาเศรษฐกิจเป็นจุดมุ่งเน้นหลักของการพัฒนาแต่เพียงอย่างเดียว มาเป็นการเน้นคนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนา เพราะคนเป็นปัจจัยชี้ขาดความสำเร็จของการพัฒนาในทุกเรื่อง

พรสิริ ทิววรรณวงศ์ (ม.ป.ป.: 1) กล่าวว่า ทรัพยากรที่มีความสำคัญ ที่สุดขององค์กร คือ คน ทรัพยากรมนุษย์ เพราะถ้าปราศจากกำลังคนที่มีความสามารถแล้ว องค์กร จะประสบกับความยุ่งยากในความสำเร็จของเป้าหมายที่ได้กำหนดขึ้นมา

สมชาย กิจสัมพันธ์วงศ์ (2539: 31) กล่าวว่า “คน” เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด ในการบริหารเพราะคนเป็นผู้ใช้ปัจจัยในการบริหารอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นเงิน วัสดุ และวิธีการจัดการแต่องค์กรหรือหน่วยงานใดจะสามารถอยู่ปฏิบัติงานให้นานที่สุดได้นั้น องค์กรหรือหน่วยงานจำเป็นต้องมีการบริหารงานบุคคลที่ดีพอ

สมพงษ์ เกษมสิน (2526: 239-240) ได้กล่าวถึงความสำคัญของ“คน” ไว้ว่าในบรรดาปัจจัยในการพัฒนาประเทศนั้นกำลังคนนับได้ว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด เพราะว่าถ้ามีคนจำนวนพอสมควรมีความรู้ความสามารถเหมาะสมแก่หน้าที่การงาน และมีการจัดการที่ดีแล้วโอกาสที่จะทำงานให้ได้รับผลดี และประหยัดย่อมง่ายขึ้นเป็นอันมาก คนสำคัญยิ่งกว่าเงินและสิ่งของมากมายนักเพราะถ้าคนมีความสามารถแล้วทุกสิ่งทุกอย่างจะสำเร็จลุล่วงไปด้วยดีและรวดเร็ว

ซึ่งสมยศ นาวิการ (2538: 449) ได้กล่าวเช่นเดียวกันว่าทรัพยากรที่มีความสำคัญมากที่สุดขององค์กรคือ ทรัพยากรมนุษย์ ดังนั้นหน้าที่ของความเป็นผู้นำที่อาจจะนับได้ว่ามีความสำคัญมากที่สุดของผู้บริหารคือ การคัดเลือก การฝึกอบรม และการพัฒนากำลังคน ถ้าหากปราศจากกำลังคนที่มีความสามารถโดยเฉพาะอย่างยิ่งระดับผู้บริหารแล้วองค์กรจะประสบกับความยุ่งยากในความสำเร็จของเป้าหมายที่ได้กำหนดขึ้นมา

ธงชัย สันติวงษ์ (2535) ได้กล่าวว่า คนเป็นทรัพยากรที่มีความสำคัญที่สุด แม้ว่าองค์กรจะมีเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ทันสมัย และมีราคาแพงเพียงใดก็ตาม ถ้าหากขาดบุคคลที่มีความรู้ความสามารถแล้ว เครื่องจักรอุปกรณ์เหล่านั้นก็ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์อันใดและแม้จะใช้ดำเนินงานได้บ้างประสิทธิภาพเครื่องจักรก็คงอยู่ในระดับต่ำ ด้วยเหตุผลข้างต้นการจัดคนเข้าทำงาน หรือ การบริหารงานบุคคล จึงถือได้ว่าเป็นงานที่สำคัญยิ่ง ซึ่งจะมีผลทำให้การบริหารงานและการเพิ่มผลผลิตทำได้ดีขึ้น

หน้าที่ประการหนึ่งที่น่าจะถือได้ว่า มีความสำคัญที่สุดในบรรดาหน้าที่ต่างๆ ที่ผู้บริหารจะรับผิดชอบก็คือ หน้าที่ในการจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) ทั้งนี้เพราะภายหลังจากที่ได้มีการจัดองค์การจนเสร็จสิ้นแล้ว โครงการในส่วนต่างๆ ก็จะต้องถูกบรรจุด้วยตัวของบุคคลที่จะเข้ามาปฏิบัติหน้าที่ใดหน้าที่หนึ่งในองค์การ และในการที่จะให้ผลการปฏิบัติงานต่างๆ ดังกล่าวได้ประสิทธิภาพที่สุดนั้นย่อมต้องขึ้นอยู่กับความสามารถหรือความพร้อมเพียงของตัวบุคคลดังกล่าวด้วย ผู้บริหารจะต้องมีภาระหน้าที่ในการเลือกเฟ้นตัวบุคคลที่มีคุณสมบัติดีเท่านั้น จึงจะทำให้องค์กรสามารถปฏิบัติงานได้ตามที่ตั้งเอาไว้ ด้วยเหตุผลดังกล่าวมาแล้วนี้เอง จึงควรที่จะได้มีการให้ความสนใจศึกษาถึงกระบวนการในการเสาะหาและพัฒนาตัวบุคคลให้มีความสามารถสูงขึ้น กระบวนการดังกล่าวนี้ก็คือ กระบวนการทางด้านการบริหารงานบุคคล (Personal management process) นั่นเอง

หลัก 4 ประการของการใช้ประโยชน์บุคคลที่มีประสิทธิภาพ

- จัดหาคนที่มีความสามารถและเต็มใจทำงาน
- บรรจุให้เขาทำงานที่สัมพันธ์กับความสามารถและความสนใจ

- พัฒนาเขาโดยการให้การศึกษาและอบรมเพื่อให้เขาทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- พยายามทำให้คนงานมีความพึงพอใจในงาน

สรุป บุคลากรที่ให้บริการต้องเป็นบุคลากรเป็นผู้มีความรู้ ทักษะและความชำนาญในแต่ละด้าน มีความรับผิดชอบ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีเจตคติที่ดีต่อการองค์กร มีมารยาทเรียบร้อย อารมณ์มั่นคง ประพฤติดี วาจาสุภาพ มีสุขภาพที่สมบูรณ์แข็งแรงทั้งร่างกายและจิตใจ มีความพร้อมในการให้บริการ สนใจและเอาใจใส่ในการให้บริการ มีเครื่องแต่งกายที่ถูกต้องเหมาะสม บุคลากรต้องมีความพึงพอใจต่อความต้องการ ผ่านการคัดเลือกและผ่านการอบรมมาแล้วอย่างดี สำหรับผู้จัดการควรมีประสบการณ์และมีความรู้เรื่องการบริหารหรือการจัดการเป็นอย่างดี

การแบ่งหน้าที่การทำงานควรมีการแบ่งอย่างเหมาะสมตามโครงสร้างขององค์กรที่กำหนดไว้ เพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ประสิทธิผลและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร

### 1.1 การประเมินผลการปฏิบัติงาน

เบลโลว์ (Bellows, 1961: 370) ระบุ การประเมินผลการปฏิบัติงานหมายถึง การประเมินค่าของแต่ละบุคคล สำหรับองค์การซึ่งมักจะดำเนินการโดยผู้บังคับบัญชาหรือโดยบุคคลที่อยู่ในตำแหน่งที่สามารถสังเกตการณ์ปฏิบัติงานของผู้ถูกประเมินได้ โดยมีการดำเนินการอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง

บีช (Beach, 1965: 258) กล่าวว่า เป็นการประเมินค่าบุคคลในด้านการปฏิบัติงานและศักยภาพในการพัฒนาตนเองของบุคคล

เกียรติก้อง คุ่มไฟโรจน์ (2537: 11) กล่าวว่า การวัดผลการทำงานของพนักงานคนหนึ่งในช่วงระยะเวลาหนึ่งกับมาตรฐานที่ประสงค์จะได้รับแต่ละชั้น

ธงชัย สันติวงษ์ (2531:189) กล่าวว่า การประเมินผลการปฏิบัติงานคือกิจกรรมด้านการบริหารงานบุคคลที่เกี่ยวข้องกับวิธีการ ซึ่งหน่วยงานพยายามกำหนดให้ทราบแน่ชัดว่าพนักงานได้ประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด

เสนาะ ดิยาว (2532: 7) ได้กำหนดนิยามการประเมินผลการปฏิบัติงานว่าเป็นการตีราคาหรือการดำเนินการของบุคคลที่มีความสามารถในการทำงานได้ดีเพียงใด โดยพิจารณาคุณภาพที่กำหนดหรือบันทึกไว้ในระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง

ชูศักดิ์ เทียงตรง (ม.ป.ป: 4) กล่าวว่า เป็นการประเมินค่าของบุคคลผู้ปฏิบัติงานในแง่ของการปฏิบัติและคุณลักษณะต่างๆ ที่มีคุณค่าต่อการปฏิบัติงานภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้อย่างแน่นอน ภายใต้การสังเกต จดบันทึก และการประเมินผลโดยหัวหน้า

บนพื้นฐานความเป็นระบบและมีมาตรฐานเดียวกันมีเกณฑ์ที่ปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและให้ความเป็นธรรมโดยทั่วกัน

ปुरुช เปี่ยมสมบูรณ์ (ม.ป.ป: 8-9) กล่าวว่า การประเมินผลการปฏิบัติงาน คือ การเปรียบเทียบระหว่างผลงานระดับบุคคลที่ปรากฏตามมาตรฐานที่วางไว้สำหรับตำแหน่งหน้าที่นั้นโดยอาศัยการยอมรับความร่วมมือระหว่างผู้บังคับบัญชาในฐานะผู้วางมาตรฐาน ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ในการควบคุม การตรวจสอบปริมาณงาน และคุณภาพของบุคคลให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์การรวมทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของการให้รางวัลหรือลงโทษ ตลอดจนการพัฒนาบุคลากรต่อไปในอนาคต

สรุป การประเมินผลการปฏิบัติงาน คือ กระบวนการประเมินค่าบุคคล ผู้ปฏิบัติงานในด้านต่างๆ ทั้งผลงานและคุณลักษณะอื่นๆ เทียบกับมาตรฐานที่วางไว้ ภายในระยะเวลาที่กำหนด จดบันทึกและประเมินโดยหัวหน้างานโดยมีมาตรฐานเดียวกัน

## 2. การเงิน (Money)

การเงินเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญประการหนึ่งต่อการบริหารงาน เพราะการที่จะให้ได้มาซึ่งกำลังคนที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่งที่จะปฏิบัติ ต้องอาศัยเงิน หรืองบประมาณ เพื่อเป็นค่าจ้าง ค่าตอบแทนและนอกจากนี้เงินยังเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับการซื้ออุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ เพื่อการดำเนินงานของสำนักงาน ดังนั้นพอสรุป ได้ว่าเงินเป็นทรัพยากรการบริหารที่จำเป็นอีกประการหนึ่งที่ช่วยให้กลไกอื่นๆ ในระบบการบริหาร มีความคล่องตัวมากยิ่งขึ้นนั่นเอง (ทองหล่อ เดชไทย, 2536: 18)

ปิยธิดา ศรีเดช (2536: 182-187) กล่าวถึงความสำคัญของการเงินว่าเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งผู้บริหารจำเป็นต้องใช้ในการดำเนินงาน เพราะการบริหารงานจะดำเนินการไปไม่ได้ หากขาดการสนับสนุนทางการเงิน และการควบคุมงาน ซึ่งผู้บริหารจะต้องทำหน้าที่ 3 ประการ ดังนี้

1. การจัดหาเงินทุน คือ การแสวงหาเงินทุนเพื่อใช้ในหน่วยงานอันแสดง ให้เห็นว่าองค์กรจะสามารถหาเงินทุนเพื่อใช้จ่ายตามความต้องการได้เมื่อใดจากแหล่งใด และด้วยวิธีใดเช่นกัน

2. การวางแผนและควบคุมการใช้จ่ายเงิน คือ การประมาณการถึงอนาคต และการควบคุมการใช้จ่ายเงินให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้

3. การตัดสินใจลงทุน คือ การตัดสินใจเพื่อใช้จ่ายเงินทุนที่มีอยู่ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในสภาพความเสี่ยงต่ำ

### 2.1 งบประมาณ (อ้างถึงในปรีชา พงษ์เพ็ง2536)

มีผู้ให้ความหมายของคำว่า งบประมาณ ต่างกันคือ

“งบประมาณ คือ เอกสารทางบัญชีซึ่งเป็นเครื่องมือที่หน่วยงานที่ใหญ่กว่าใช้ควบคุมหน่วยงานที่เล็กกว่าในเรื่องการใช้จ่ายให้เป็นไปตามงบประมาณ ”

“งบประมาณ คือ แผนเบ็ดเสร็จ ซึ่งแสดงออกในรูปตัวเงินแสดงโครงการดำเนินงานทั้งหมดในระยะเวลาหนึ่ง”

“งบประมาณ คือ แผนการเงินของรัฐบาลที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงรายรับและรายจ่ายของโครงการต่างๆ ที่รัฐบาลกำหนดว่าจะกระทำในระยะเวลาที่กำหนด โดยกำหนดจำนวนเงินค่าใช้จ่ายของแต่ละโครงการว่าจะต้องใช้จ่ายเงินเป็นจำนวนเท่าใด และหาเงินจากทางใดเพื่อนำมาใช้จ่ายในโครงการนั้น

“การงบประมาณที่เกี่ยวข้องกับการแปรผันทรัพยากรทางการเงินให้เป็นวัตถุประสงค์ของมนุษย์”

“งบประมาณ คือ กระบวนการต่อเนื่อง 3 ขั้นตอน คือ การจัดทำ การอนุมัติ และการบริหารงบประมาณ

จากความหมายดังกล่าวแล้วข้างต้น พอจะสรุปได้ว่า งบประมาณ คือ แผนการเงิน (Financial plan) ซึ่งหมายถึง แผนที่มีการกำหนดทรัพยากรทางการเงิน ให้เปลี่ยนแปลงมาเป็นวัตถุประสงค์ของชาติ เนื่องจากทรัพยากรทางการเงินมีจำกัด แต่จะต้องนำมาจัดสรรใช้จ่ายให้บรรลุวัตถุประสงค์ต่างๆ ของชาติ ซึ่งมีจำนวนมากมาย ซึ่งขึ้นอยู่กับทางเลือกที่ฉลาด ความจำเป็นก่อนหลัง เป็นสาระสำคัญของการงบประมาณ

## 2.2 ราคา ( วารุณี ดันติวงศ์วณิช และ คณะ, 2546 : 178 – 179 )

ราคา สามารถถูกกำหนดได้ในความหมายแคบได้ว่าเป็นปริมาณของเงินที่ถูกคิดสำหรับสินค้าหรือบริการหรือในความหมายบริการที่กว้างขึ้นว่าเป็นผลรวมของคุณค่าที่ผู้บริโภคแลกเปลี่ยนสำหรับผลประโยชน์จากการมีและใช้สินค้าหรือบริการ ถึงแม้ว่าปัจจัยที่มีใช้ราคาจะมีบทบาทเพิ่มขึ้นในกระบวนการทางการตลาดสมัยใหม่ ราคายังเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในส่วนประสมทางการตลาด ราคาเป็นส่วนประกอบเดียวในส่วนประสมทางการตลาดที่ก่อให้เกิดรายได้ ส่วนประกอบอื่นทั้งหมดแสดงถึงต้นทุน นอกจากนี้ราคายังเป็นหนึ่งในองค์ประกอบของส่วนประสมทางการตลาดที่ยืดหยุ่นได้มากที่สุด ซึ่งไม่เหมือนกับลักษณะของผลิตภัณฑ์และข้อผูกพันในช่องทางจำหน่าย เราสามารถกำหนดราคาเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้อย่างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม มีกิจการมากมายไม่สามารถกำหนดราคาได้ดีเท่าที่ควร ปัญหาหลักสำหรับผู้บริหารทางการตลาดคือการตัดสินใจกำหนดราคาและการแข่งขันในราคา ปัญหาในการกำหนดราคามักจะเกิดขึ้นเนื่องจาก

ราคามุ่งเน้นที่ต้นทุนมากเกินไป ไม่สอดคล้องกับส่วนประสมการตลาดอื่นที่เหลือหรืออาจไม่มีความหลากหลายเพียงพอสำหรับสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ ส่วนตลาดและสภาวะการซื้อ

ปัจจัยภายในหลายปัจจัยมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการกำหนดราคาของกิจการ ต้นทุนเป็นสิ่งที่กำหนดราคาต่ำสุด กล่าวคือ ราคาต้องครอบคลุมต้นทุนทั้งหมดของการผลิตและการขายผลิตภัณฑ์บวกด้วยอัตราผลตอบแทนที่ยุติธรรม วัตถุประสงค์ในการกำหนดราคาโดยปกติประกอบด้วยความต้องการ การทำให้กำไรในปัจจุบันสูงที่สุด ความเป็นผู้นำส่วนแบ่งตลาดและความเป็นผู้นำในคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ปัจจัยภายนอก ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจกำหนดราคาจะประกอบด้วยธรรมชาติของตลาดและอุปสงค์ ราคาและสิ่งที่น่าสนใจของกลุ่มแข่งขัน และปัจจัยอื่น เช่น เศรษฐกิจ ความต้องการของผู้ขายต่อ และการปฏิบัติของรัฐ ความมีอิสระในการกำหนดราคาของผู้ขายจะขึ้นกับประเภทของตลาดที่แตกต่างกัน การกำหนดราคาเป็นสิ่งที่ท้าทายในตลาดที่มีลักษณะผูกขาดหรือมีผู้ขายน้อยราย

ในท้ายที่สุด ลูกค้าน่าจะเป็นผู้ตัดสินใจว่ากิจการกำหนดราคาได้ถูกต้องหรือไม่ ลูกค้าจะถ่วงน้ำหนักราคากับคุณค่าที่ได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ถ้าราคาสูงกว่าผลรวมของคุณค่า ลูกค้าจะไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น ดังนั้นอุปสงค์และการรับรู้ในคุณค่าของลูกค้าจึงเป็นสิ่งกำหนดราคาสูงสุด

จากข้อมูลข้างต้น พอจะสรุปได้ว่ากิจการสามารถใช้วิธีการกำหนดราคาได้ 3 วิธีได้แก่

1. วิธีการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากต้นทุน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและกำหนดราคาตามกำไรที่ตั้งเป้าหมาย
2. วิธีการกำหนดราคาโดยพิจารณาจากคุณค่าในสายตาผู้ซื้อ เน้นการรับรู้ของผู้บริโภคในคุณค่าเป็นสิ่งที่มียุติผลในการตัดสินใจกำหนดราคา
3. วิธีการกำหนดราคาจากการแข่งขัน ได้แก่การกำหนดราคาตามคู่แข่ง และการกำหนดราคาประมูลแบบปิดผนึกซึ่งกำหนดราคาตามที่กิจการคิดว่าคู่แข่งจะกำหนด

### 3. สถานที่ วัสดุอุปกรณ์ (Material)

ในการบริหารองค์การจำเป็นต้องมีการวางแผนให้สอดคล้องเหมาะสมกับงบประมาณที่มีอยู่เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและงบประมาณเป็นเครื่องมือเอนกประสงค์ในการควบคุมการบริหารองค์การได้เป็นอย่างดี ผู้ที่เป็นผู้บริหารองค์การ หรือเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบงานด้านงบประมาณจะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถในการเรื่องงบประมาณและระเบียบพัสดุเป็นอย่างดี ก็จะต้องรู้

ในเรื่องของกฎ ระเบียบต่างๆ เช่นการจัดตั้งงบประมาณ หลักความรู้ในการทำงานการงบประมาณ การดำเนินงานด้านอุปกรณ์สถานที่ตลอดจนเครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆต้องมีคุณภาพและมาตรฐานเพียงพอกับระดับที่ต้องการให้พัฒนา อุปกรณ์ สถานที่ และเครื่องอำนวยความสะดวกด้าน กีฬา ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนการบริหารงานด้านต่างๆ ของผู้บริหารองค์การ ในความจำกัดและความหมายของคำว่า “พัสดุ อุปกรณ์ สถานที่” ได้มีหน่วยงานเสนอไว้ดังนี้

ธงชัย สันติวงษ์ (2531 : 7) กล่าวถึงพัสดุ อุปกรณ์ว่า เป็นปัจจัยที่มีปริมาณและมูลค่าสูง ไม่ต่างไปจากปัจจัยอื่นๆ เพราะวัตถุดิบและสิ่งของเหล่านี้ จะต้องมีการจัดหามาใช้ในการ ดำเนินการผลิตหรือพัฒนาตลอดเวลา เพื่อใช้ปฏิบัติงานให้เกิดประโยชน์สูงสุดและคุ้มค่า

สุชาติ ศุภมมงคล (สมชาย กิจสัมพันธ์วงศ์, 2539 : 9) ได้ให้ความหมายของคำว่าพัสดุว่ามีความหมายเหมือนกับคำว่าวัสดุ ซึ่งรวมถึงสิ่งของ อุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิด

อุปกรณ์และสถานที่ หมายถึง วัสดุ อุปกรณ์ สิ่งปลูกสร้างที่ใช้ในการบริหารองค์การ ซึ่งมีลักษณะคงทนถาวร มีอายุการใช้งานยาวนาน สถานที่และวัสดุอุปกรณ์ เป็นสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่จะทำให้การบริหารองค์การมีการพัฒนาหรือประสบผลสำเร็จได้สมบูรณ์เป็นการบริหารอย่างแท้จริงในด้านการใช้สิ่งต่างๆเหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผู้บริหารควรยึดหลักดังต่อไปนี้

1. ใช้วัสดุอุปกรณ์ให้เหมาะสมกับงานที่ปฏิบัติ
2. ใช้ให้เกิดผลประโยชน์คุ้มค่า
3. ใช้อย่างประหยัด ทั้งแรงงาน เงินและเวลา
4. ก่อนใช้วัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้ง ควรมีการทดลองก่อนว่าใช้ได้ดี สะดวกและเหมาะสม

วิลเลียม เจสซีไพริง (อ้างถึงในธนะรัตน์ หงส์เจริญ, 2543:31) ได้วางหลักเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนเกี่ยวกับสถานที่และเครื่องอำนวยความสะดวกทางการกีฬาไว้ 10 ประการ

1. ความสามารถที่จะไปมาได้โดยง่าย กล่าวคือไปใช้ได้โดยง่ายและสะดวก
2. ความสวยงามที่ดึงดูดความสนใจแต่ไม่ฉาบฉวยและควรกระตุ้นให้เห็นความสำคัญในการที่จะช่วยกันบำรุงรักษา
3. จัดให้เป็นสัดส่วนหรือหมวดหมู่ คือเขตของกิจกรรมและกิจกรรมที่เป็นกลุ่มเดียวกันและมีความหมายเกี่ยวข้องกัน ที่ต้องใช้งานด้วยกัน โดยจะจัดให้อยู่เป็นส่วนๆอันเดียวกันหรือใกล้กัน

4. ความประหยัด คือ ให้มีความประหยัดทั้งด้านเวลา กำลังงาน และค่าใช้จ่ายให้น้อยที่สุด และให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกันผู้เข้าร่วมต้องได้มีส่วนร่วมอย่างถูกสุขลักษณะด้วย

5. ความสามารถที่จะขยายได้ในโอกาสข้างหน้า คือ มีความสามารถจะเพิ่มขอบข่ายและจำนวนของกิจกรรมต่างๆที่จะมีขึ้นในโอกาสข้างหน้าได้ และขณะเดียวกันก็จัดให้มีความพร้อมที่บุคคลสามารถมีส่วนร่วมได้ด้วยความประหยัด

6. ความโดดเด่น คือ จะต้องมีการกำจัดไม่ให้มีกลิ่น มีเสียง หรือความชื้น มารบกวน มีการแยกกิจกรรมให้เป็นไปตามกลุ่มของผู้มีส่วนร่วมและมีการป้องกันมิให้บุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องในกลุ่มอื่นๆเข้ามาได้ การควบคุมแสง เสียง ความร้อน และการถ่ายเทอากาศควรจะมีการแยกการควบคุมเป็นส่วนตัวไป

7. ความปลอดภัย คือถูกต้องตามสุขลักษณะและสุขอนามัย สิ่งต่างๆของสถานที่ของผู้ที่มีส่วนร่วมในกิจกรรมเหล่านี้ จะต้องได้รับการพิจารณาเป็นอย่างดี ในการที่จะจัดและบำรุงรักษาสถานที่และเครื่องอำนวยความสะดวกทางการกีฬา

8. การควบคุมดูแล คือการที่จะสามารถควบคุมดูแลได้อย่างทั่วถึง และจัดกิจกรรมตลอดจนกลุ่มต่างๆได้เป็นอย่างดี และสามารถที่จะกระทำได้โดยให้ผู้นำที่มีความรับผิดชอบมองเห็นหรือไปยังสถานที่เกี่ยวข้องนั้น โดยง่ายและรวดเร็ว และในขณะเดียวกันก็มีการแยกกลุ่มที่ไม่เกี่ยวข้องออกไปโดยชัดเจน การควบคุมดูแลสถานที่อาจจะมีอันตรายเกิดขึ้นนั้นถือว่าเป็นความรับผิดชอบของผู้นำตามกฎหมาย

9. ความมีประโยชน์ คือ ความมีประโยชน์ของสถานที่และเครื่องอำนวยความสะดวกทางการกีฬา จะขึ้นอยู่กับความสามารถที่จะปรับสถานที่เหล่านั้นให้สามารถใช้ประโยชน์ได้หลายๆอย่าง ด้วยความปลอดภัย มีความสนุกสนาน และเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ การที่สามารถใช้สถานที่ได้ตามฤดูกาลก็เป็นการเพิ่มประโยชน์ของการใช้สถานที่มากขึ้นอีก

10. ความถูกต้อง สถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวกทางการกีฬานั้นควรที่จะได้เป็นไปตามความต้องการ และสอดคล้องกับการแข่งขันตามหลักวิชาการและตามที่กฎหมายได้บังคับไว้

สิ่งอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการกีฬา ได้แก่ สถานที่ออกกำลังกาย สนามกีฬา โรงยิมเนเซียม สระว่ายน้ำ และอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการออกกำลังกายและการกีฬาทั้งที่ได้มาตรฐานและไม่ได้มาตรฐาน เพื่อตอบสนองความต้องการในการออกกำลังกายหรือ มีไว้เพื่อให้บริการสำหรับผู้ที่ต้องการและไม่ต้องการออกกำลังกาย และเพื่อพักผ่อนหย่อนใจก็ได้สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. สิ่งอำนวยความสะดวกในร่ม (Indoor Facilities) ได้แก่ ห้องกีฬาในร่ม โรงยิมเนเซียม เป็นต้น
2. สิ่งอำนวยความสะดวกกลางแจ้ง (Outdoor Facilities) ได้แก่ สนามกีฬากลางแจ้ง สระว่ายน้ำ และสวนสุขภาพ เป็นต้น

#### 4. การจัดการ (Management)

Horald Koontz (อ้างในสมคิด บางโม 2536:29) ให้ความหมายว่า การจัดการว่า หมายถึง การดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยอาศัยปัจจัยทั้งหลาย ได้แก่ คน เงิน วัสดุสิ่งของเป็นอุปกรณ์การดำเนินการนั้น

พะยอม วงศ์สารศรี (2533:34) กล่าวว่า การจัดการ เป็นกระบวนการนำเอาความรู้ที่มีผู้เชี่ยวชาญศึกษาไปประยุกต์ใช้กับองค์การบรรลุผลดังที่ปรารถนา

Fayol (อ้างในสุรศักดิ์ ปริญารัตนชัย 2544 : 20) ให้ความหมายว่า ด้านการจัดการ คือ การวางแผน การจัดองค์กร การสั่งงาน การประสานงาน และการควบคุมงาน โดยฟาโยลเน้นว่า ด้านการจัดการนี้เป็นสิ่งที่สำคัญ เพราะการวางแผนเป็นกระบวนการทำนายเหตุการณ์ในอนาคต เพื่อที่จะสามารถยืดหยุ่นและมีความต่อเนื่องได้ มีการกำหนดโครงสร้างวัสดุและบุคลากร โดยให้มีการสั่งการต่อบุคลากร มีการกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดการกับคนงาน ภายใต้การประสานงาน และควบคุม เพื่อให้องค์กรบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ ต่อมาในปีค.ศ. 1925 เขาได้เสนอหลักการจัดการ ซึ่งมีแนวปฏิบัติ 5 ประการ นิยมเรียกย่อๆว่า OSCAR ซึ่งหมายถึง

1. Objective หมายถึง การกำหนดวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน เพื่อกำหนดเป้าหมายและตำแหน่งงานนั้นสัมพันธ์กับวัตถุประสงค์ขององค์กร
  2. Specialization หมายถึง ความเชี่ยวชาญเฉพาะอย่าง เพื่อส่งเสริมให้เกิดความชำนาญและสามารถแบ่งสายงานได้อย่างเหมาะสมลงตัว
  3. Coordination หมายถึง การประสานงาน เพื่อเป็นตัวเชื่อมระบบของงานแต่ละแผนกให้มีความราบรื่นในการทำงาน
  4. Authority หมายถึง อำนาจหน้าที่ ที่ต้องมีการจัดสายการบังคับบัญชาและลำดับของตำแหน่งเป็นขั้นๆ
  5. Responsibility หมายถึง ความรับผิดชอบ ที่สัมพันธ์กับอำนาจหน้าที่ที่ได้รับและสามารถทำให้เกิดผลสูงสุด และบรรลุตามเป้าหมายได้
- และฟาโยล ได้เสนอหลักการจัดการในการดำเนินการ 14 ข้อ ดังนี้

1. การแบ่งงานกันทำ (Division of Work) การแบ่งงานกันทำตามความถนัดและความสามารถในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น การแบ่งงานกันทำช่วยทำให้คนงานมีความชำนาญในหน้าที่ของตนเองมากขึ้น
2. อำนาจและความรับผิดชอบ (Authority and Responsibility) อำนาจหน้าที่เป็นสิ่งที่ขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคล อำนาจในการสั่งการเรื่องๆนั้นความรับผิดชอบเป็นการทำงานที่ได้รับมอบหมายให้เสร็จสิ้นตามหน้าที่ที่มีอยู่ ซึ่งอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ จะต้องมีความควบคู่กันไปและได้สัดส่วนกันอย่างเหมาะสม
3. ระเบียบวินัย (Discipline) คือมาตรการที่เป็นข้อตกลงระหว่างนายจ้างและลูกจ้างที่ทั้งสองฝ่ายมีความพอใจ วินัยเป็นการยอมรับข้อตกลง ซึ่งต้องประกอบด้วยทุกฝ่ายเข้าใจในข้อตกลงที่มีต่อกันอย่างชัดเจน เป็นข้อตกลงที่ยุติธรรมทั้งสองฝ่าย โดยต้องมีบทลงโทษด้วยในกรณีที่ผิดจากที่ตกลงไว้
4. เอกภาพในการบังคับบัญชา (Unity of Command) ผู้ใต้บังคับบัญชาคนหนึ่งควรได้รับคำสั่งจากผู้บังคับบัญชาเพียงคนเดียว การรับคำสั่งจากผู้บังคับบัญชาหลายคน เป็นการทำให้เกิดการซ้ำซ้อนของคำสั่งได้ และ ก่อให้เกิดการขัดแย้งขณะเดียวกันผู้รับคำสั่งเองก็อาจจะเกิดความลังเลใจที่จะเลือกปฏิบัติ
5. เอกภาพของการอำนวยการ (Unity of Direction) เป็นการวางแผนงานหรือลักษณะที่มีเป้าหมายเดียวกัน ต้องมีเอกภาพของภารกิจอยู่ในกลุ่มเดียวกัน ภายใต้การดูแลของผู้บังคับบัญชาคนเดียว (One Head of Plan) มีการประสานงานมุ่งไปสู่วัตถุประสงค์เดียวกัน
6. ผลประโยชน์ทั่วไปสำคัญกว่าผลประโยชน์ส่วนตัว (Subordination of individual Interest to General Interest) มีการประสานผลประโยชน์ พิจารณาถึงเป้าหมายขององค์กรโดยภาพรวมว่ามีความสำคัญมากกว่าผลประโยชน์ของกลุ่มคนหรือของเอกชน
7. ผลตอบแทน (Remuneration) ในระบบของการให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่สมาชิกในองค์กรนั้นต้องคำนึงถึงความยุติธรรมและความเหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดการกระตุ้นหรือแรงจูงใจในการทำงาน
8. การรวมอำนาจ (Centralization) การรวมอำนาจเป็นสิ่งที่ผู้ใต้บังคับบัญชาทุกระดับต้องรับฟังคำสั่งผู้บังคับบัญชาเพียงคนเดียว ซึ่งในการรวมอำนาจนั้นควรจะเหมาะสมกับสถานการณ์ จะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของธุรกิจแต่ละประเภท คุณภาพของบุคลากร และผู้จัดการ

9. สายการบังคับบัญชา (Scalar Chain) ลำดับการบังคับบัญชาหรือการจัดลำดับอำนาจหน้าที่จากระดับที่มีอำนาจหน้าที่สูงสุดมาจนถึงระดับที่มีอำนาจหน้าที่ต่ำสุด โดยการให้ผู้ที่อยู่ในระดับเดียวกันติดต่อกันโดยตรง ซึ่งจะช่วยให้ทำงานง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น

10. การจัดระเบียบ (Order) เป็นการจัดระเบียบวัสดุสิ่งของและบุคลากร ซึ่งในด้านบุคลากรต้องมีการจัดระบบองค์กรที่ดี มีการวางแผนทำงานสำหรับบุคลากรมีการจัดลำดับตำแหน่งและหน้าที่ของตำแหน่งได้ชัดเจน

11. ความเสมอภาค (Equity) การปฏิบัติต่อบุคคลในองค์กรอย่างยุติธรรมและเสมอภาคกัน โดยใช้หลักความเมตตาและความยุติธรรมเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับบุคคลในองค์กร

12. ความมั่นคงในการทำงาน (Stability of Tenure of Personal) การโยกย้ายงานบ่อยๆ ของคนงานทำให้เกิดความไม่มั่นใจในตนเอง ไม่สามารถที่จะพัฒนาตนเองและอาจทำให้การทำงานขาดประสิทธิภาพ

13. ความคิดริเริ่ม (Initiative) บุคคลมีโอกาสด้านการแสดงความคิดริเริ่มของตนเอง ภายใต้ขอบเขตจำกัดของอำนาจหน้าที่ ซึ่งจะก่อให้เกิดความพึงพอใจและได้รับการยอมรับการมีส่วนร่วมในการทำงาน

14. ความสามัคคี (Esprit de Corp) ความเป็นเอกภาพของกลุ่มหรือความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน เป็นพลังใจในการกระทำกิจกรรมต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้เกิดขวัญและกำลังใจของคนในองค์กร ผู้จัดการในองค์กรควรจะสร้างความสัมพันธ์ที่ดีของสมาชิกให้เกิดขึ้น

สมคิด บางโม(2538:29) มีความเห็นว่าการจัดการ คือศิลปะในการใช้ คน เงิน วัสดุ อุปกรณ์ขององค์กร และนอกองค์กร เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

จากความหมายที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น จะเห็นว่าการจัดการเพื่อให้องค์กรประสบผลสำเร็จและบรรลุจุดมุ่งหมายที่วางไว้ มีองค์ประกอบที่สำคัญ ดังนี้

1. การจัดการเป็นศิลปะที่ใช้คนทำงาน
2. การจัดการต้องอาศัยปัจจัยพื้นฐาน คือ คน เงิน วัสดุอุปกรณ์
3. การจัดการเป็นการดำเนินงานของกลุ่มบุคคล

## หลักทฤษฎีการตลาดและส่วนประสมทางการตลาด (Marketing and Marketing Mix)

การตลาด ได้พัฒนามาอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลายาวนาน และมีผู้ให้ความหมายหรือนิยามของการตลาดไว้เป็นจำนวนมาก เช่น

สมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา (The American Marketing Association: AMA) ให้นิยามคำว่าตลาดไว้ดังนี้ "การตลาด หมายถึง กระบวนการวางแผนและบริหารในด้านแนวความคิด การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้รับความสุขความพอใจและบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร"

Dr. Philip Kotler ศาสตราจารย์ด้านการตลาดที่มีชื่อเสียงของประเทศสหรัฐอเมริกา ได้ให้นิยามของการตลาดว่า "การตลาด คือ กิจกรรมต่างๆ ที่มนุษย์กระทำขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการจำเป็นและความต้องการให้เป็นที่พอใจโดยผ่านกระบวนการการแลกเปลี่ยน"

ธงชัย สันติวงษ์ (ธงชัย สันติวงษ์ 2531:8) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การตลาด คือ ตลาดที่ประกอบด้วยลูกค้าที่ซึ่งกิจการจะมุ่งขายสินค้า หรือบริการที่ผลิตได้ให้บรรลุตามเป้าหมาย ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจและการขยายตัวของรายได้และประชากร รวมทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปด้วย

ธุรกิจจะประสบความสำเร็จนั้น เงื่อนไขที่สำคัญ คือ ต้องสามารถขายสินค้าหรือบริการได้จนบรรลุเป้าหมาย อันจะส่งผลทำให้มีกำไร ซึ่งจะต้องมีการติดตามเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในตลาดอย่างใกล้ชิด และต้องมีการคาดคะเนได้ถูกต้อง จึงจะสามารถกำหนดเป้าหมายทางการตลาดที่ดีจะมีทางทำให้บรรลุตามที่ตั้งใจไว้ได้ และเงื่อนไขที่สำคัญยิ่งที่ฝ่ายจัดการจะต้องให้ความสนใจตลอดเวลา คือ ลักษณะความเป็นไปของตลาด การวิเคราะห์ตลาดและกลุ่มลูกค้า

กลยุทธ์การบริหารการตลาดที่ได้รับความนิยมมาหลายทศวรรษ เป็นแนวคิดหลักที่ใช้ในการพิจารณาองค์ประกอบที่สำคัญในการตอบสนองต่อตลาดได้อย่างเหมาะสม โดยเริ่มที่ธุรกิจต้องมีสิ่งที่เสนอต่อลูกค้าหรือผลิตภัณฑ์ ทำการตั้งราคาที่เหมาะสม หาวิธีการนำส่งถึงลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการบริหารช่องทางส่งเสริมการตลาด ซึ่งกลยุทธ์เหล่านี้ถือว่าเป็นเครื่องมือทางการตลาดสำคัญที่เป็นที่รู้จักกันดี ซึ่งรวมเรียกว่า ส่วนประสมการตลาด (marketing mix) หรือ 4Ps (ฉัตรยาพร เสมอใจ, 2547: 52-53.)

### ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ส่วนผสมการตลาดเป็นเครื่องมือทางการตลาดโดยการนำมาใช้ร่วมกัน และสามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจ และธุรกิจต้องใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

การตลาดในตลาดเป้าหมาย(Kotler , 200 : 14 อ้างถึงในธานี ตะกรุดทอง , 2546 : 18 ) หรือเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของกลยุทธ์ การตลาด 4Ps ประกอบด้วย

ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ (Kotler, 200 : 14 อ้างถึงใน ธานี ตะกรุดทอง, 2546 : 18) ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะเป็นสินค้าที่มีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย ประโยชน์ คุณภาพ รูปร่าง ลักษณะ บรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า และเป็นสินค้าลักษณะต่างๆที่สามารถสัมผัสได้ด้วยประสาททั้งห้า คือ รูป รส กลิ่น เสียง และสัมผัส ตลอดจนคุณสมบัติที่สามารถสนองความต้องการทางสังคม ผลิตภัณฑ์ได้แก่ สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล

ราคา (Price) หมายถึง มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน หรือเป็นสิ่งที่ต้องจ่ายสำหรับการได้มาซึ่งบางสิ่ง (Etzel, Walker and Stanton. 1997 : G-11, อ้างถึงใน ธานี ตะกรุดทอง, 2546 : 18)

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง โครงสร้างของช่องทาง ซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาด ซึ่งประกอบด้วยช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายสินค้า ท่าเลที่ตั้งของสถานที่ออกกำลังกาย ท่าเลที่ตั้งของร้านขายอุปกรณ์ เครื่องออกกำลังกาย เสื้อผ้า การจัดป้ายหรือลูกศรบอกทางของสถานที่ความเหมาะสมของการจัดสถานที่ภายในสถานที่ออกกำลังกาย ความพอเพียงของสถานที่จอดรถ ความเหมาะสมของตัวอาคาร มาตรฐานของอุปกรณ์ ความพอเพียงของร้านอาหารและเครื่องดื่ม ความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าในร้านขายอุปกรณ์ ความเพียงพอของห้องน้ำ ความพอเพียงของห้องอาบน้ำ ความพอเพียงของลิฟต์เคอร์ ความปลอดภัยของสนามที่นั้น

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) (Eizel, Walker and Stanton 1997 : อ้างถึงใน ธานี ตะกรุดทอง, 2546 : 18-19 )

การส่งเสริมการตลาด เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ เพื่อสร้างความเชื่อถือ เพื่อสร้างทัศนคติ เพื่อแจ้งข่าวสาร เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการ เพื่อเตือนความทรงจำในผลิตภัณฑ์โดยคาดว่าจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึก ความเชื่อถือและพฤติกรรม การซื้อ การส่งเสริมการตลาดประกอบด้วยเครื่องมือสำคัญ คือ

1. การโฆษณา (Advertising) เป็นการสื่อสารในลักษณะบอกกล่าวเชิญชวนผู้บริโภคโดยผ่านสื่อมวลชนต่าง ๆ ในลักษณะของการจ่ายเงินซื้อสินค้า เช่น การโฆษณาสินค้าหรือบริการผ่านวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร แผ่นพับ ใบปลิว โปสเตอร์ ฯลฯ

โฆษณาจะต้องทำหน้าที่ 5 ประการดังนี้

- 1.1 เรียกร้องความสนใจทันทีเมื่อแรกเห็น
- 1.2 ดึงดูดความสนใจ
- 1.3 กระตุ้นความปรารถนา
- 1.4 การสร้างความเชื่อมั่นหรือความเชื่อถือ
- 1.5 ทำให้เกิดการซื้อ

2. การขายโดยใช้พนักงาน (Personal Selling) เป็นการจูงใจให้ซื้อสินค้าโดยบุคคลมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้เกิดการขายและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า พนักงานขายจะมีบทบาททางด้านการตลาด และการส่งเสริมการขายมากไม่ว่าจะเป็นการใช้กลยุทธ์หลักหรือ ดึง พนักงานขายยังมีบทบาทในการกระจายสินค้าไปสู่พ่อค้าคนกลางมีส่วนร่วมในการเจรจาขอความร่วมมือ รวมทั้งทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าได้โชว์ตัวเองให้ลูกค้าเห็นอย่างเด่นชัด ถ้าพนักงานขายอ่อนแอไม่กระตือรือร้นก็ย่อมมีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัท ดังนั้น เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานขายมีจิตใจที่พร้อมจะรับผิดชอบในหน้าที่ ที่จะปฏิบัติงานอย่างสมบูรณ์ และมีความชำนาญในการขายอย่างเพียงพอ เราจึงต้องมีรายการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ตัวพนักงานขาย ได้แก่ วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือช่วยในการขายการประชุมพนักงาน การแข่งขันกันขาย การจัดรายการพบปะหารือระหว่างพนักงานขายกับพ่อค้าปลีก

3. การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) เป็นเครื่องกระตุ้นความต้องการซื้อที่ใช้สนับสนุนการโฆษณา ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจ เช่น การลด แลก แจก แถม ฯลฯ

เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย มีดังนี้

- มุ่งสู่ผู้บริโภค : หีบห่อ การลดราคา ของตัวอย่าง คุปอง ส่วนลด ของแถม แลกซื้อชิงโชค ชิงรางวัล แสสมปีการค้า
- มุ่งสู่ผู้ซื้อสินค้าไปจำหน่ายต่อ: การฝึกอบรมช่วยเหลือด้านโฆษณาให้ส่วนลดให้สินค้าฟรีของกำนัลวัสดุช่วยขาย
- มุ่งสู่พนักงานขาย : วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือการขาย การประชุม แข่งขัน

การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation : PR) การให้ข่าวเป็นรูปแบบหนึ่งของการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือนโยบายโดยการผ่านสื่อประชาสัมพันธ์เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มต่างๆ

4. ประชาสัมพันธ์ มาจากคำว่า ประชา ซึ่งหมายถึง ประชาชน ผสมกับคำว่า สัมพันธ์ ซึ่ง หมายถึง เกี่ยวข้อง ผูกพันซึ่งกันและกัน ตรงกับภาษาอังกฤษ Public Relations มาจากคำว่า Public หมายถึง ประชาชนหรือกลุ่มชน ส่วน Relations หมายถึง ความเกี่ยวข้องกัน

การประชาสัมพันธ์ คือ ความพยายามในการติดต่อสื่อสาร ที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกลุ่มชน หรือองค์การต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทในรูปแบบของวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันดังต่อไปนี้

4.1 ทางด้านผู้บริโภค เพื่อเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และเป็นการกระจายข่าวส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ

4.2 ทางด้านพนักงานองค์การ เพื่อกระตุ้นให้พนักงานใช้ความพยายามติดต่อกับสาธารณชน และเพื่อให้พนักงานเกิดความภาคภูมิใจในผลิตภัณฑ์และกิจการ

4.3 ทางด้านผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เพื่อแสดงให้เห็นแนวโน้มและวิธีการปฏิบัติโดยการสร้างความสัมพันธ์และให้ข้อมูลการวิจัย เพื่อผลิตสินค้าใหม่ ๆ

4.4 ทางด้านผู้ถือหุ้น เพื่อเป็นการให้ข้อมูลด้านต่าง ๆ เช่น ผลกำไร ฐานะทางการเงิน การบริหาร และแผนการตลาดในอนาคต เป็นต้น

4.5 สาธารณชนทั่วไป เพื่อเป็นการช่วยเหลือกิจกรรมของชุมชน และสังคม เช่น การบริจาค การเข้าร่วมงานประเพณีของชุมชน เป็นต้น

### แนวคิดเกี่ยวกับสนามเบดมินตัน

คู่มือกฎระเบียบสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ (2550:75) กติกาเบดมินตันเกี่ยวกับสนามและอุปกรณ์สนาม

1. สนามจะเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าประกอบด้วยเส้นกว้างขนาด 40 มิลลิเมตร
2. เส้นทุกเส้นต้องเด่นชัด และควรทาสีขาวหรือสีเหลือง
3. เส้นทุกเส้นเป็นส่วนประกอบของพื้นที่ซึ่งกำหนดไว้
4. เสาตาข่ายจะต้องสูง 1.55 เมตรจากพื้นสนาม และตั้งตรงเมื่อชิงตาข่ายให้ตั้งตามที่ได้กำหนดไว้ในกติกาข้อ 1.10 โดยที่จะต้องไม่มีส่วนหนึ่งส่วนใดของเสาอื่นเข้ามาในสนาม

(เฉพาะรายการที่รับรองโดย IBF จะต้องใช้ระเบียบนี้ จนกระทั่ง 1 สิงหาคม 2547 ทุกรายการที่แข่งขันจะต้องยึดตามระเบียบนี้)

5. เสาตาข่ายจะต้องตั้งอยู่บนเส้นเขตข้างของประเภทคู่ โดยไม่ต้องคำนึงว่าจะเป็นประเภทเดี่ยวหรือเล่นคู่
6. ตาข่ายจะต้องถักด้วยเส้นด้ายสีเข้ม และมีขนาดตากว้างไม่น้อยกว่า 15 มิลลิเมตร และไม่เกิน 20 มิลลิเมตร
7. ตาข่ายต้องมีความกว้าง 760 มิลลิเมตร และความยาวอย่างน้อย 6.1 เมตร
8. ขอบบนของตาข่ายต้องมีแถบผ้าสีขาวพับสอง ขนาดกว้าง 75 มิลลิเมตร ทับบนเชือกหรือลวดที่ร้อยตลอดแถบผ้าขาว
9. เชือกหรือลวดต้องมีขนาดพอที่จะขึงให้ตึงเต็มที่กับหัวเสา
10. สุดขอบบนตาข่ายต้องสูงจากพื้นที่ตรงกึ่งกลางสนาม 1.524 เมตร และ 1.55 เมตรเหนือเส้นเขตข้างของประเภทคู่
11. ต้องไม่มีช่องว่างระหว่างสุดปลายตาข่ายกับเสา ถ้าจำเป็น ต้องผูกร้อยปลายตาข่ายทั้งหมดกับเสา

ธนรัตน์ หงส์เจริญ (2537: 37-41) ได้กล่าวถึงอุปกรณ์กีฬาเบดมินตันว่า สำหรับผู้ที่ต้องการจะฝึกหัดกีฬาเบดมินตันให้เกิดความชำนาญ จำเป็นต้องใช้อุปกรณ์ที่ดี มีคุณภาพได้มาตรฐานซึ่งนอกจากจะเป็นการป้องกันอันตรายจากการบาดเจ็บในการเล่นหรือแข่งขันแล้ว อุปกรณ์ที่มีคุณภาพดียังมีส่วนสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถของผู้เล่นอีกด้วย ซึ่งอุปกรณ์ที่สำคัญได้แก่ แร็กเกต ลูกขนไก่ เครื่องแต่งกาย (เสื้อกีฬา กางเกงกีฬา ถุงเท้ากีฬา รองเท้ากีฬา ที่รัดข้อมือ) สนามและอุปกรณ์ ในส่วนของสนามกีฬาเบดมินตันนั้น ในระยะแรกเริ่มจะเป็นสนามหญ้าและได้มีวิวัฒนาการมาเป็นสนามปูนซีเมนต์ซึ่งทาด้วยสีหรือวัสดุที่มีความผิด หลังจากนั้นวิวัฒนาการทางด้านสนามกีฬาได้เปลี่ยนจากสนามพื้นปูนซีเมนต์มาเป็นสนามที่ปูด้วยพื้นไม้ปาร์เก้ และ ณ ปัจจุบันนี้ สนามเบดมินตันที่ได้รับการยอมรับและเป็นมาตรฐานที่มีการพัฒนาได้แก่ สนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางผสมพลาสติก ซึ่งตามกติกาของสหพันธ์เบดมินตันนานาชาติได้กำหนดมาตรฐานของสนามว่า ต้องเป็นสีเหลี่ยมผืนผ้า กว้าง 20 ฟุต ยาว 44 ฟุต โดยมีสิ่งกำหนดเกี่ยวข้องกับสภาพโดยทั่วไปของสนามเบดมินตันที่เป็นมาตรฐานดังนี้

1. ความสูง อาคารที่ครอบคลุมสนามต้องมีความสูงอย่างน้อย 12 เมตรจากพื้นปราศจากสิ่ง ที่กีดขวางและบริเวณโดยรอบเส้นหลังเขตรอบนอกของสนามควรมีที่ว่างเหลืออย่างน้อย 2 เมตรและช่องว่างระหว่างสนามต่อสนามควรมีห่างกันอย่างน้อย 2 เมตร

2. แสงสว่าง ไฟฟ้านั่งและเพดานควรมีสีเข้ม การจัดแสงสว่างให้ได้มาตรฐาน ซึ่งปัจจุบันเป็นที่นิยมมี 2 แบบ ได้แก่ แบบหนึ่งประกอบด้วยหลอดไฟให้แสงเรืองด้วยเส้นลวดจับเป็นกลุ่มวางเพื่อกว้างออกไปบนแผงอยู่ตรงข้ามกับเส้นที่อิงตาข่ายของแต่ละข้างสนาม ซึ่งกลุ่มหลอดไฟดังกล่าวควรให้กำลังไฟอย่างน้อย 1,500 วัตต์ อีกแบบหนึ่งเป็นการวางหลอดนีออนเป็นแนวนอนขนานไปกับเส้นเขตข้างสนามแต่ละด้าน จำนวนหลอดขนาด 40 วัตต์ประมาณแผงละ 6-8 หลอด และควรติดตั้งให้สูงจากพื้นสนามขึ้นไป 9-12 ฟุต

3. เสา ต้องมีความมั่นคงให้สามารถอิงตาข่ายได้ โดยจะต้องสูงจากพื้น 5 ฟุต 1 นิ้ว และตั้งอยู่บนเส้นข้างของสนามประเภทคู่

4. ตาข่าย ต้องทำด้วยด้ายเส้นละเอียดสีเข้ม ขนาดของรูตาข่ายที่เท่ากัน ต้องกว้างไม่น้อยกว่า 15 มม.และไม่มากกว่า 20 มม. ขอบบนของตาข่ายต้องติดด้วยแถบผ้าขาวขนาดกว้าง 3 นิ้ว โดยพับลงครึ่งด้านละ 1.5 นิ้ว มีเชือกหรือลวดร้อยตลอดแถบผ้าขาวจึงจนถึง จากหัวเสาทั้ง 2 ข้าง สูงจากพื้นสนาม 5 ฟุต 1 นิ้ว ตาข่ายมีความยาว 20 ฟุต กว้าง 2 ฟุต 6 นิ้ว เมื่อจึงแล้วต้องไม่มีช่องว่างระหว่างเสาและตาข่าย

การบำรุงรักษาสนาม ควรมีการเช็ดถูให้สะอาดทุกวันก่อนและภายหลังการเล่น เพราะอาจเกิดอันตราย และทำให้พื้นสนามเสียหายเป็นต้น

คู่มือสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ (2547:25) ระบุว่าด้วยการใช้สนามและอุปกรณ์การแข่งขันสนามเบดมินตัน พ.ศ. 2547

เพื่อให้เกิดความเป็นระเบียบในการควบคุมดูแลการใช้สนามและอุปกรณ์สนามเบดมินตันเป็นไปด้วยความเรียบร้อย อาศัยอำนาจตามความในข้อ 25 แห่งข้อบังคับ (ฉบับแก้ไขเพิ่มเติมครั้งที่ 3) พุทธศักราช 2544 ของสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ จึงกำหนดระเบียบไว้ดังนี้

1. ระเบียบนี้เรียกว่า “ระเบียบสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ว่าด้วยการใช้สนามและอุปกรณ์สนามเบดมินตัน พ.ศ. 2547 ”
2. ระเบียบนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2547 เป็นต้นไป
3. บรรดา คำสั่งอื่นใดที่ขัดหรือแย้งกับระเบียบนี้ให้ใช้ระเบียบนี้แทน
4. ให้คณะกรรมการฝ่ายจัดการแข่งขันและกฎกติกา ดำเนินการให้เป็นไปตามระเบียบนี้
5. ในระเบียบนี้

“ สนาม ” หมายถึง สนามเบดมินตันยางสังเคราะห์ที่มีขนาดมาตรฐานสากลได้รับการรับรองจากสหพันธ์นานาชาติของสมาคมฯ

“อุปกรณ์สนาม ” หมายถึง อุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ประกอบในการแข่งขันแบดมินตันในสนาม เช่น เสาชิงตะข่าย ตะข่าย แก้วตัดสิน ไม้วัดความสูงตะข่าย ป้ายพัก 5 นาที กล้องใต้ อุปกรณ์ผู้เล่น เป็นต้น

6. สนามและอุปกรณ์สนามแบดมินตัน มีไว้เพื่อจัดการแข่งขันที่สมาคม ฯ เป็นผู้จัดขึ้นเป็นประจำปี ได้แก่ การแข่งขันแบดมินตันชนะเลิศแห่งประเทศไทยและการแข่งขันแบดมินตันไทยแลนด์โอเพ่น เป็นต้น

7. ในการแข่งขันที่สมาคมอนุมัติการแข่งขันสามารถใช้สนามและอุปกรณ์การแข่งขันแบดมินตันได้ โดยต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

7.1 ยื่นคำร้องขออนุญาตตามแบบที่สมาคม ฯ กำหนดก่อนล่วงหน้าการใช้ในการแข่งขันไม่น้อยกว่า 15 วัน

7.2 มีกำหนดการใช้ครั้งละไม่เกิน 10 วันโดยนับจากวันรับของและส่งของคืนชำระค่าบำรุงในการใช้ต่อ 1 สนามพร้อมอุปกรณ์ในอัตรา 1500 บาทต่อรายการแข่งขัน

7.3 ผู้ขอใช้ หากดำเนินการติดตั้งสนามเอง ต้องชำระค่าเบี้ยเลี้ยงสำหรับเจ้าหน้าที่ผู้ชำนาญการของสมาคม ฯ จำนวน 2 คน สำหรับไปควบคุมการติดตั้งและการจัดเก็บวันละ 1000 บาท จำนวน 2 วันพร้อมค่าเดินทางและค่าที่พักตามความเป็นจริง

7.4 ผู้ขอใช้เป็นผู้รับผิดชอบหากสนามและอุปกรณ์สนามแบดมินตันชำรุดเสียหายตามความเป็นจริง

8. ให้คณะกรรมการฝ่ายจัดการแข่งขันและกฎกติกา มีหน้าที่ในการควบคุมดูแลรักษาการใช้สนามและอุปกรณ์สนาม ดังนี้

8.1 สำรวจสภาพสนามและอุปกรณ์สนามที่ใช้งานได้และที่ชำรุดเสียหาย รายงานให้กับสมาคม ฯ พิจารณา จัดทำบัญชีควบคุมสนามและอุปกรณ์สนามแบดมินตันของสมาคม ฯ ให้ถูกต้องชัดเจน

8.2 เสนอรูปแบบสถานที่ในการจัดเก็บสนามและอุปกรณ์สนามที่เป็นมาตรฐานและสะดวกกับการใช้งาน

8.3 จัดทำข้อปฏิบัติในการขนย้ายติดตั้งสนามการจัดเก็บสนามและการควบคุมดูแลรักษาในการใช้สนามและอุปกรณ์สนามให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

8.4 จัดทำรายงานการใช้สนามและอุปกรณ์สนามประจำปีเสนอต่อสมาคม ฯ

8.5 จัดทำแผนการจัดซื้อ จัดหาสนามและอุปกรณ์ตามความจำเป็นในแต่ละปี

9. กรณีที่มีปัญหาเกี่ยวกับการปฏิบัติตามระเบียบ ให้คณะกรรมการฝ่ายจัดการแข่งขันและกฎกติกาเป็นผู้วินิจฉัยชี้ขาดและถือเป็นที่สุด

10. ให้เลขาธิการและนายกสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย ฯ รักษาการให้เป็นไปตามระเบียบนี้ตามมติของคณะกรรมการอำนวยการสมาคม ฯ

คู่มือและเกณฑ์มาตรฐานการจัดการแข่งขันกีฬาแบดมินตันอาชีพ (2550 :59-61) เกณฑ์มาตรฐานสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก

คณะกรรมการฝ่ายสถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวก มีหน้าที่ที่จะต้องดำเนินการเพื่อเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับสถานที่แข่งขัน อุปกรณ์การแข่งขันและสิ่งอำนวยความสะดวก ทุกด้าน

### ก่อนการแข่งขัน

ต้องจัดเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ ดังนี้

#### 1. สถานที่แข่งขัน

- 1.1 ได้มาตรฐานตามกติกาแบดมินตัน พื้นผิวเรียบไม่ลื่น และมีตั้งแต่ 4 สนามขึ้นไป
- 1.2 มีความสูงของสนามแข่งขันวัดจากพื้นสนามขึ้นไปต้องไม่ต่ำกว่า 10 เมตร โดยปราศจากสิ่งกีดขวาง
- 1.3 ระยะห่างระหว่างสนามไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร และมีระยะห่างจากท้ายสนามถึงผนังหรือที่นั่งของผู้ชมไม่น้อยกว่า 2 เมตร
- 1.4 แสงสว่างในสนามต้องมีค่าไม่ต่ำกว่า 500 ลักซ์

#### 2. สนามฝึกซ้อม

จัดหาสนามฝึกซ้อมที่ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ของสมาคมให้พอเพียงสำหรับนักกีฬาที่เข้าแข่งขัน และจัดเวลาให้นักกีฬาลงฝึกซ้อมในสนามแข่งขันจริงได้ตามเกณฑ์ของสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย

#### 3. อุปกรณ์แข่งขันและสิ่งอำนวยความสะดวก

- 3.1 จัดเตรียมอุปกรณ์การแข่งขันให้พร้อมทั้ง พื้นสนาม, เสา, ตาข่าย, ลูกขนไก่ ให้ได้เกณฑ์มาตรฐานของสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทยและ WBF โดยลูกขนไก่ที่ใช้ในการแข่งขันจะต้องมีมาตรฐานที่ได้การรับรองจากสมาคมแบดมินตันหรือ WBF ส่วนวิธีวัดกับความเร็วลูกขนไก่จะต้องเป็นที่ยอมรับของกรรมการผู้ชี้ขาด
- 3.2 จัดสถานที่นั่งสำหรับผู้ชมประมาณ 500 ที่นั่งหรือมากกว่า
- 3.3 จัดส่วนดำเนินการแข่งขันให้เพียงพอและสวยงาม
- 3.4 จัดพื้นที่สำหรับนักกีฬาเตรียมตัวก่อนแข่งขันและสถานที่พักผ่อนหลังเสร็จสิ้นการแข่งขัน

3.5 จัดตกแต่งสนามแข่งขันและบริเวณ โดยรอบให้ดูดีสวยงามและต้องมีป้ายชื่อรายการแข่งขันขนาดใหญ่ที่เห็นได้ชัดเจนอย่างน้อย 1 ป้ายภายในสนาม และอีก 1 ป้ายภายนอกอาคารสนามแข่งขัน

3.6 จัดเตรียมห้องทำงานของคณะกรรมการจัดการแข่งขัน

3.7 จัดเตรียมห้องพักนักกีฬา แยกชาย หญิง

3.8 จัดห้องพักกรรมการในบริเวณสนาม 1 ห้อง

3.9 ห้องพักกรรมการในบริเวณสนาม 1 ห้อง

3.10 จัดสถานที่ประชุมผู้จัดการทีม

3.11 จัดสถานที่อบรมเจ้าหน้าที่ทุกฝ่าย

3.12 จัดศูนย์ข่าวสื่อมวลชน

3.13 ดูแลด้านการจัดเส้นทางเข้า-ออก ประกอบด้วย

- เส้นทางเข้า-ออกของนักกีฬา/เจ้าหน้าที่

- เส้นทางเข้า-ออกของกรรมการตัดสิน

- เส้นทางเข้า-ออกของกรรมการจัดการแข่งขัน

- เส้นทางเข้า-ออกของ VIP

- เส้นทางเข้า-ออกของผู้ชมทั่วไป

3.14 จัดเตรียมอุปกรณ์สำนักงาน และอุปกรณ์ทำความสะอาด คือ

3.14.1 วิทยุติดต่อระหว่างสนาม 4-5 เครื่อง

3.14.2 ป้ายรายการขนาดใหญ่ 1 ป้าย ใช้สำหรับพิธีมอบรางวัล

3.14.3 เครื่องเสียงคุณภาพเสียงดี 1 ชุด

3.14.4 อุปกรณ์สนาม

3.14.5 โต๊ะยาวสำหรับดำเนินการแข่งขัน 5 ตัว

3.14.6 เก้าอี้สำหรับกรรมการสนาม ๆ ละ 11 ตัว 4 สนาม 44 ตัว

3.14.7 เก้าอี้สำหรับกรรมการและส่วนดำเนินการแข่งขัน 30 ตัว

3.14.8 แฟ้มเก็บเอกสาร 6 เล่ม

3.14.9 ที่รองเขียนจำนวน 8 แผ่น

3.14.10 ที่เขี่ยกระดาษพร้อมลวดเขี่ย 2 ชุด

3.14.11 สีเมจิกแดง, น้ำเงิน, ไม้บรรทัด, กรรไกร และ คัตเตอร์

3.14.12 ที่ต่อพ่วงสายไฟ 2 ชุด

3.14.13 ตะกร้าใส่เสื้อผ้าและอุปกรณ์ประจำสนามแข่งขันสนามละ 4 ใบ

- 3.14.14 ป้ายแจ้งพักการแข่งขัน 2 นาที่ประจําสนาม 4 ป้าย
- 3.14.15 ป้ายบอกคะแนนสนามละอย่างน้อย 1 ป้าย
- 3.14.15 ไม้วัดความสูงของตาข่ายสนามละ 1 อัน
- 3.14.16 ตะกร้าใส่ลูกขนไก่ที่ใช้แล้วสนามละ 1 ใบ
- 3.14.17 ไม้กวาด ไม้ถูพื้น และผ้าขนหนูสำหรับเช็ดพื้นขณะแข่งขัน 16 ผืน
- 3.14.18 ป้ายแสดงต่าง ๆ เช่นกรรมการส่วนต่าง ๆ ป้ายเบอร์สนามแข่งขัน
- 3.14.18 บอร์ดแสดงผลการแข่งขันสนามจำนวน 1 บอร์ด
- 3.14.19 แผ่นรับรางวัล 1 ชุด

#### ข้อควรคำนึงในการจัดเตรียมการด้านสถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวก

1. ระยะทางจากสนาม ไปยังห้องนักกีฬา ไม่ควรไกลเกินไป และตลอดทางควรมีความปลอดภัย
2. มีป้ายรักษาความปลอดภัยดูแลเป็นพิเศษทุกห้อง
3. ห้องผู้ตัดสินไม่ควรเดินผ่านห้องเปลี่ยนชุดของผู้เล่น
4. แต่ละสนามแข่งขันควรมีเบอร์โทรส่วนตัวของผู้จัดการสนาม หรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องติดไว้ทุกห้อง เพื่อความสะดวกในการประสานงาน เมื่อต้องการความช่วยเหลือ
5. ระบบไฟฟ้าเป็นสิ่งสำคัญ เจ้าหน้าที่ช่างไฟ ควรประจำอยู่ที่สนามแข่งขันทุกครั้งที่มีการแข่งขัน
6. ในการแข่งขันแต่ละครั้งถ้าเกิดปัญหาควรแก้ไขอย่างรวดเร็ว และจดบันทึกปัญหานั้นไว้เพื่อตรวจสอบก่อนแข่งขันทุกครั้ง

#### ระหว่างการแข่งขัน

คณะกรรมการฝ่ายสถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวก ต้องอำนวยความสะดวกให้กับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ดูแลความเรียบร้อยในทุก ๆ ด้านที่รับผิดชอบ และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างทันท่วงที และต้องไม่ขาดตกบกพร่อง

#### หลังการแข่งขัน

คณะกรรมการฝ่ายสถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวก ควรประเมินการทำงานในทุกจุด เพื่อปรับปรุงแก้ไขให้เข้าสู่ระบบที่ถูกต้อง และได้มาตรฐานสากล

### คุณสมบัติของพื้นยางสังเคราะห์

พื้นยางสังเคราะห์ที่ใช้ในสนามเบดมินตันแต่ละแห่ง มีลักษณะที่แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับราคา และบริษัทที่จำหน่าย ซึ่งจะกล่าวถึงคุณสมบัติของบริษัทต่างๆ ดังนี้

บริษัท เล็มเมนส์ ฟาซาด เอ็นจิเนียริง

1. ผิวพื้นของยางเป็นแผ่นสำเร็จจากโรงงานชั้นที่ 1 หนา 7 มิลลิเมตร ชั้นที่ 2 เททับชั้นที่ 1 หนา 2 มิลลิเมตร เป็นเนื้อเดียวกันตลอดทั้งพื้นผิวยางตลอดอายุการใช้งาน 15 – 20 ปี และรับประกัน 7 ปี
2. มีการยืดหยุ่นได้ดี ทำให้ไม่ปวดข้อมือและเข่า
3. การลดพลังงานตาม DIN 18032/6 = 52.2%
4. ความลื่น = 0.51 (GV-GW) จะไม่ลื่นเมื่อถูกเหงื่อหรือน้ำ
5. ผิวพื้นซ่อมแซมได้ง่าย เมื่อถูกของมีคมหรือแหลมเป็นรอยเพียงแต่ขัดส่วนนั้นออกเฉพาะผิวออก ทาด้วยกาวชนิดพิเศษและผสมน้ำยา ส่วนที่ซ่อมแซมส่วนนั้นเนื้อจะเป็นเนื้อเดียวกันเหมือนของเดิมทุกประการ
6. พื้นไม่เป็นฉนวนติดไฟเพราะเป็นพื้นยางที่ใช้วัสดุที่มีคุณภาพ ทนต่อความร้อนได้ดี
7. เหมาะสำหรับกีฬาในร่มทุกๆ ชนิดโดยเฉพาะกีฬาเบดมินตัน
8. สีจะเหมือนเดิมตลอดอายุการใช้งาน ไม่ลอกไม่เปลี่ยนสี ซึ่งมีให้เลือกถึง 9 สีและเมื่อต้องการเปลี่ยนสีใหม่ เพียงขัดสีเก่าออก 1 มิลลิเมตร แล้วเคลือบน้ำยา ฟิยู (PU) หนา 2 มิลลิเมตร ก็จะได้สีใหม่และต้นทุนในการเปลี่ยนสีจะถูกกว่าการปู ฟิยู (PU) ใหม่ถึง 50%

บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

1. ระบบเคลือบผิวพื้นด้วยชั้นยางสังเคราะห์กับยางธรรมชาติ ความหนาเฉลี่ย 6.5 มิลลิเมตรเป็นสารเคลือบแบบ อะคริลิก 100%ร่วมกับยางที่มีความนุ่ม ยืดหยุ่น แข็งแรง ทนทาน ไร้รอยต่อ
2. อายุการใช้งานยาวนาน พื้นชนิดนี้ เหมาะสำหรับพื้นสนามเบดมินตัน
3. แรงยึดเกาะดีมาก ไม่หลุดล่อน
4. มีความยืดหยุ่นตัวสูง ไม่แตก ไม่ลื่น
5. ทนทานต่อการขีดข่วน การเสียดสี การสึกกร่อน
6. ลดแรงกระแทกของหัวเข่า เท้า และข้อเท้า
7. ลดความรุนแรงของอาการบาดเจ็บของนักกีฬา เมื่อเกิดอุบัติเหตุ

## 8. ทำความสะอาดง่าย ไม่ขึ้นราและทนต่อรังสียูวี

### แนวความคิดเกี่ยวกับการบริการ

บริการ ( Services ) เป็นกิจกรรม ผลประโยชน์หรือความพึงพอใจที่สนองความต้องการแก่ลูกค้า เช่น โรงเรียน โรงภาพยนตร์ โรงพยาบาล โรงแรม ฯลฯ ซึ่งสามารถแบ่งได้ 4 ลักษณะ คือ

1. ผู้ซื้อเป็นเจ้าของสินค้า และนำสินค้าไปขอรับบริการจากผู้ขาย
2. ผู้ขายเป็นเจ้าของสินค้าและขายบริการให้กับผู้ซื้อ
3. เป็นการซื้อบริการและมีสินค้าควบมาด้วย เช่น ร้านอาหาร
4. เป็นการซื้อบริการโดยไม่มีตัวสินค้าเข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น ธนาคาร ร้านทำฟัน

**คุณภาพการให้บริการ ( Service Quality )** สิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งในการสร้างความแตกต่างของธุรกิจ การให้บริการ คือ การรักษาระดับการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยเสนอคุณภาพการให้บริการตามลูกค้าคาดหวังไว้ ข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการที่ลูกค้าต้องการ จะได้จากประสบการณ์ในอดีต จากการพูดปากต่อปาก จากการประชาสัมพันธ์ของธุรกิจให้บริการ ลูกค้าจะพอใจถ้าเขาได้รับในสิ่งที่เขาต้องการ(What) เมื่อเขามีความต้องการ(When) ณ สถานที่ที่เขาต้องการ(Where) ในรูปแบบที่เขาต้องการ(How) นักการตลาดต้องทำการวิจัยเพื่อให้ทราบถึงเกณฑ์การของตัดสินใจซื้อบริการของการให้บริการ

1. การเข้าถึงลูกค้า ( Access ) บริการที่ให้กับลูกค้าต้องอำนวยความสะดวก ในด้านเวลา สถานที่แก่ลูกค้า คือ ไม่ให้ลูกค้าต้องคอยนาน ท่าเลที่ตั้งเหมาะสมอันแสดงถึง ความสามารถในการเข้าถึงลูกค้า
2. การติดต่อสื่อสาร ( Communication ) มีการอธิบายอย่างถูกต้อง โดยใช้ภาษาที่ลูกค้าเข้าใจง่าย
3. ความสามารถ ( Competence ) สำนักงานที่ให้บริการต้องมีบุคลากรที่มีความชำนาญและ มีความรู้ความสามารถในงาน
4. ความมีน้ำใจ ( Courtesy ) สำนักงานที่ให้บริการต้องมีบุคลากรที่มีมนุษยสัมพันธ์ เป็น ที่น่าเชื่อถือมีความเป็นกันเอง มีวิจารณ์ญาณ
5. ความน่าเชื่อถือ ( Credibility ) สำนักงานที่ให้บริการต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจในการบริการ โดยเสนอบริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า

6. ความไว้วางใจ ( Reliability ) บริการที่ให้กับลูกค้าต้องมีความสม่ำเสมอและถูกต้อง
7. การตอบสนองต่อลูกค้า ( Responsiveness ) สำนักงานที่ให้บริการแก่ลูกค้าต้องมีบุคลากร ที่ให้บริการและแก่ลูกค้าอย่างรวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ
8. ความปลอดภัย ( Security ) บริการที่ให้อาจปราศจากอันตราย ความเสี่ยงและปัญหาต่างๆ เช่น การเก็บรักษาข้อมูลได้เป็นความลับ
9. การสร้างบริการให้เป็นที่รู้จัก ( Tangible ) บริการที่ลูกค้าได้รับ จะทำให้เขาสามารถคาดคะเนถึงคุณภาพของบริการดังกล่าวได้
10. การเข้าใจและรู้จักลูกค้า ( Understanding/Knowing Customer ) สำนักงานที่ให้บริการต้องพยายามเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า และให้ความสนใจตอบสนองความต้องการดังกล่าว

#### ประสิทธิภาพการให้บริการ สามารถเพิ่มได้ ดังนี้

1. พนักงานทำงานมากขึ้น ชำนาญเพิ่มขึ้น
2. เพิ่มปริมาณการให้บริการโดยยอมสูญเสียคุณภาพบางส่วน
3. เปลี่ยนเป็นแบบอุตสาหกรรมโดยใช้เครื่องมือช่วย
4. ให้บริการที่ไปลดการใช้บริการอื่นๆ
5. ออกแบบบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
6. จูงใจให้ลูกค้าใช้แรงงานของเขาเองแทนแรงงานของบริษัท

#### หลักการให้บริการด้านกีฬาแก่ผู้เล่นกีฬา (สมปอง จันทร 2545:11)

1. ต้องมีอุปกรณ์กีฬาให้สมาชิก ผู้เล่นได้ยืมใช้หรือให้บริการเช่า
2. สถานที่เล่นกีฬาต้องตั้งอยู่ในทำเลที่มีบรรยากาศเหมาะสม อากาศบริสุทธิ์ มีอาณาบริเวณกว้างขวางเหมาะสมกับกีฬานั้น ๆ
3. มีบริการสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ แก่ผู้เล่น ผู้ชม เช่น ตู้เก็บอุปกรณ์กีฬา ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย ที่จอดรถ ห้องพักผ่อนคลายอิริยาบถ ก่อนและหลังเล่นหรือชมกีฬา ห้องน้ำ ฯลฯ
4. มีการรับสมัครสมาชิกสำหรับผู้ให้บริการเสมอ
5. จัดให้มีแพทย์ พยาบาล นักกายภาพบำบัด ตลอดจนยา และ อุปกรณ์ในการปฐมพยาบาล
6. จัดให้มีครูฝึก(Trainer) เพื่อแนะนำระเบียบ วิธีการเล่นกีฬาชนิดนั้น ๆ ให้ถูกต้อง

7. มีการประชาสัมพันธ์ โฆษณาสำหรับการแข่งขันกีฬานักสำคัญให้ผู้สนใจได้ทราบได้เข้าแข่งขัน หรือเข้าชม
8. ด้านส่งเสริมกิจกรรมการกีฬานั้นควรจัดให้มีการแข่งขันระหว่างสมาชิก ผู้เล่นอื่น ๆ อย่างน้อยปีละครั้ง เพื่อประสานความสามัคคีและกระตุ้นให้สมาชิกได้ตื่นตัว จัดทั้งเป็นการประชาสัมพันธ์ถึงกิจการสโมสร สมาคมของผู้จัดการแข่งขันได้อีกด้วย
9. มีเอกสาร ข่าวสารปรากฏในหนังสือพิมพ์เพื่อเผยแพร่กิจกรรมกีฬานั้น ๆ

### แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจ

วารินทร์ สิ้นสูงสุด และวันทิพย์ สิ้นสูงสุด ( 2546 : 12 ) กล่าวว่า ความพึงพอใจของลูกค้า หมายถึง ความคาดหวังในเรื่องสินค้า ได้รับการตอบสนอง และสินค้าตอบสนองความจำเป็นของลูกค้าได้

วอลแมน (Wolman, 1978 : 384 อ้างถึงในสมปอง จันทรี 2545:29) ให้ความหมายว่า ความพึงพอใจ หมายถึง ความรู้สึก(Feeling ) มีความสุข เมื่อคนเราได้รับผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมาย (Goals) ความต้องการ (Wants) หรือ แรงจูงใจ (Motivations)

วรูม ( Vroom, 1964 : 99 อ้างถึงในสมปอง จันทรี 2545:29) กล่าวว่า พัฒนคติและความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งสามารถใช้แทนกันได้ เพราะทั้งสองคำนี้จะหมายถึง ผลที่ได้จากการที่บุคคลเข้าไปมีส่วนร่วมในสิ่งนั้นและทัศนคติด้านลบจะแสดงให้เห็นสภาพความไม่พึงพอใจ

ทิฟฟิน และ แมคคอร์มิก ( Tiffin and Esters J. Mackomic, 1965 : 349 ) กล่าวว่า ความพึงพอใจเป็นแรงจูงใจของมนุษย์ที่ตั้งอยู่บนความต้องการพื้นฐาน ( Basic Needs ) มีความเกี่ยวข้องกันอย่างใกล้ชิดกับผลสัมฤทธิ์และสิ่งจูงใจ ( Incentive ) และพยายามหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ต้องการ

เชลลีย์ ( Shelly, 1975 : 252-268 อ้างถึงในสมปอง จันทรี 2545:29) ได้สรุปทฤษฎีความพึงพอใจไว้ว่า เป็นความรู้สึกสองแบบของมนุษย์ คือ ความรู้สึกในทางบวกและความรู้สึกในทางลบ ซึ่งความรู้สึกของมนุษย์จะตกอยู่ในความรู้สึกสองแบบนี้ ความรู้สึกในทางบวก คือ ความรู้สึกที่เมื่อเกิดขึ้นแล้วจะทำให้เกิดความสุข ความรู้สึกนี้เป็นความรู้สึกที่แตกต่างจากความรู้สึกทางบวกอื่นๆ คือ เป็นความรู้สึกที่มีระบบย้อนกลับ ความสุขสามารถทำให้เกิดความสุขหรือความรู้สึกทางบวก

เกิดขึ้นเพิ่มอีกได้ จะเห็นได้ว่าความสุขเป็นความรู้สึกที่สลับซับซ้อนและสุขนี้จะมัลผลต่อบุคคลมากกว่าความรู้สึกทางบวกอื่นๆ

ความรู้สึกทางบวก ความรู้สึกทางลบและความสุข มีความสัมพันธ์กันอย่างสลับซับซ้อน และระบบความสัมพันธ์ของความรู้สึกทั้งสามนี้เรียกว่า ระบบความพอใจ โดยความพอใจจะเกิดขึ้นเมื่อ มีความรู้สึกทางบวกมากกว่าความรู้สึกทางลบ ความพอใจสามารถแสดงออกมาในรูปของความรู้สึกทางบวกแบบต่างๆได้ และความรู้สึกทางบวกนี้ยังเป็นตัวช่วยให้เกิดความพึงพอใจเพิ่มขึ้นได้อีก

ทฤษฎีแสวงหาความพอใจ (ศิริโสภาคย์ บุรพาเดช, 2518 : 156-157 อ้างถึงในสมปอง จันทร 2545:30) ทฤษฎีนี้กล่าวว่า บุคคลพอใจจะกระทำสิ่งใดๆที่ให้ความสุข และจะหลีกเลี่ยงไม่กระทำ สิ่งที่เขาจะได้รับความทุกข์หรือความยากลำบาก อาจแบ่งประเภทความพอใจกรณีนี้ได้ 3 กรณี คือ

1. ความพอใจด้านจิตวิทยา (Psychological Hedonism) เป็นทฤษฎีของความพอใจว่ามนุษย์โดยธรรมชาติแล้วต้องแสวงหาความสุขส่วนตัวหรือหลีกเลี่ยงจากความทุกข์ใดๆ
2. ความพอใจเกี่ยวกับตนเอง (Egoistic Hedonism) เป็นทฤษฎีของความพอใจว่ามนุษย์จะพยายามแสวงหาความสุขส่วนตัว แต่ไม่จำเป็นว่า การแสวงหาความสุขจะต้องเป็นธรรมชาติของมนุษย์เสมอไป
3. ความพอใจเกี่ยวกับจริยธรรม (Ethical Hedonism) ทฤษฎีนี้ถือว่ามนุษย์แสวงหาความสุข เพื่อผลประโยชน์ของมวลมนุษย์หรือสังคมที่ตนเป็นสมาชิกอยู่และจะเป็นผู้ได้รับผลประโยชน์นี้ผู้หนึ่งด้วย

จากความหมายของความพึงพอใจที่รวบรวมมานี้ สรุปได้ว่า ความพึงพอใจ หมายถึง ความรู้สึกที่บุคคลมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ความรู้สึกพึงพอใจจะเกิดขึ้นเมื่อความต้องการของบุคคลได้รับการตอบสนอง หรือบรรลุจุดมุ่งหมายในระดับหนึ่งความรู้สึกดังกล่าวจะลดลงหรือไม่เกิดขึ้นหากความต้องการหรือจุดหมายนั้นไม่ได้รับการตอบสนอง ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ จึงหมายถึง ความรู้สึกที่บุคคลมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งมีอิทธิพล ทำให้แต่ละการสนองตอบต่อสิ่งเร้าแตกต่างกันไปต่อการใช้สนามแบบคมีนตัน ทั้ง 6 ด้านได้แก่ บุคลากร ค่าบริการ สถานที่ การจัดการ การบริการและการตลาด

## เอกสารและงานวิจัยในประเทศ

สกล เจริญวงศ์ (2532) ทำการศึกษาเกี่ยวกับ“ความคิดเห็นเกี่ยวกับการออกกำลังกายของประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานคร” โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อทราบความคิดเห็นเกี่ยวกับการออกกำลังกายของประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานคร และเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการออกกำลังกายของประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานคร และเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการออกกำลังกายตามกลุ่มอายุ และกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ของประชาชนกลุ่มเดียวกัน โดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้เป็นประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน ซึ่งได้มาโดยสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ผลการศึกษาพบว่า

1. ประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามกลุ่มอายุ พบว่า กลุ่มอายุ 21-30 ปี มีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.0 กลุ่มอายุ 60 ปีขึ้นไป มีน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 21.8 ประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามกลุ่มอาชีพ พบว่ากลุ่มนักเรียนและนักศึกษา มีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.8 และกลุ่มอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ มีน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 3.5 จากการจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่า ผู้ที่มีการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายมีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.5 และผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.5 และผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 2.5
2. ประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานคร กลุ่มที่มีอายุแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการออกกำลังกายแตกต่างกัน และกลุ่มที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการออกกำลังกายแตกต่างกันด้วย

บริษัท ศรีเจริญบ้านและที่ดินจำกัด (2533) ทำการศึกษาเกี่ยวกับ“การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ Sport Complex หมู่บ้านศรีเจริญวิลล่า (แนวทางการบริหาร)” พบว่า

1. บุคลากรควรเป็นผู้มีความรู้ ทักษะ และเจตคติที่ดีต่อกิจกรรมกีฬา และมีความสามารถในการสอนและแนะนำผู้อื่นได้ บุคลิกภาพดี มีมนุษยสัมพันธ์และความพร้อมต่อการให้บริการอื่นๆ
2. อุปกรณ์ที่มีในสปอร์ตคอมเพลกซ์ ได้แก่
  - 2.1 เทนนิส ควรมีกีฬาสนาม เครื่องยิงลูกเทนนิส(Tennis Knocker) ป้ายบอกคะแนน

## เก้าอี้กรรมการตัดสิน

2.2 แบดมินตัน ควรมีเก้าอี้กรรมการตัดสิน คอร์ดยาง ป้ายบอกคะแนน

2.3 สระว่ายน้ำ ควรมีเครื่องดูดทำความสะอาดสระน้ำ ชูชีพ ถูสำหรับแข่งขัน นาฬิกาจับเวลา คิกบอร์ด สไลเดอร์และกระดานกระโดดน้ำสำหรับเด็ก เป็นมาตรฐานระดับมาตรฐาน

2.4 สนุกเกอร์ ควรมีไม้คิวและโต๊ะคุณภาพดี คอมพิวเตอร์ที่ควบคุมระบบไฟประจำโต๊ะและคิดเงิน

2.5 ห้องฝึกด้วยน้ำหนักควรมีเครื่องเสียงชั้นดี วีดีโอและโทรทัศน์ขนาดใหญ่ เครื่องให้จังหวะ เบาะรอง กระจก

2.6 ห้องเกมในร่ม ควรมีหมากรุก สแคร็บเบิล ไฟ เกมคอมพิวเตอร์

2.7 เปตองควรมีป้ายบอกคะแนน ลูกเปตองชนิดไม่เป็นสนิม

2.8 เทเบิลเทนนิส ควรมีไม้อย่างดี เครื่องยิงลูก ฉากกัน โต๊ะอย่างดี

2.9 กอล์ฟ ควรมีแผ่นรองดี เครื่องวางลูกอัตโนมัติ

การแบ่งโซนอาคารสถานที่ ควรกำหนด ดังนี้ โซนกีฬาและสิ่งอำนวยความสะดวก, โซนศูนย์สุขภาพ, โซนศูนย์อำนวยการ , โซนศูนย์ข่าวสารธุรกิจ, โซนนันทนาการและอาหาร, โซนที่พักอาศัย

3. รายได้ของสถานบริการกีฬาและสุขภาพอื่น ๆ ส่วนใหญ่ โดยเฉพาะสนามกีฬาเฉพาะแต่ละประเภท ศูนย์กีฬาและสุขภาพขนาดใหญ่จะมีค่าบำรุงเป็นรายเดือน ศูนย์กีฬาและสุขภาพมีรายได้จากหมวดต่างๆดังนี้ ค่าสมาชิก ค่าบำรุงรายปีหรือรายเดือน ค่าบริการสนามและอุปกรณ์ ค่าบริการอื่น ๆ เช่น อาหาร เครื่องดื่ม บริการสอน สรุป รายได้ของสปอร์ตคอมเพลกซ์มีดังนี้ ค่าเช่าช่วงดำเนินการ, ค่าบริการสนาม, การจำหน่ายอาหารว่างและเครื่องดื่ม, การบริการพิเศษ เช่นการบริการด้านการสื่อสาร, การบริการที่พักอาศัย, ค่าสมาชิกและค่าบำรุงรายปี

## 4. ด้านการจัดการ

4.1 การแบ่งส่วนการดำเนินงาน แบ่งเป็น

4.1.1 ส่วนให้เช่าช่วงดำเนินงาน ได้แก่ กักตักการ เสริมสวย จำหน่ายอุปกรณ์กีฬา นวดแผนโบราณ บริการซักรีดเสื้อผ้า

4.1.2 ส่วนที่ดำเนินงานด้วยตัวเอง ได้แก่ ที่พักอาศัย ศูนย์ข่าวสารธุรกิจ ศูนย์กีฬา ศูนย์อำนวยการ

4.2 องค์การบริหาร ควรประกอบด้วย คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการดำเนินงาน คณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ประกอบด้วยฝ่ายอำนวยการ ฝ่ายกีฬา ศูนย์ข่าวสารธุรกิจ ฝ่ายบริการ ฝ่ายที่พักอาศัย

#### 4.3 การบริการเฉพาะฝ่ายกีฬา ควรแบ่งหน้าที่กันรับผิดชอบ

##### 4.3.1 สมาชิกควรแบ่งเป็น บุคคล ครอบครัว หรือนิติบุคคล

4.3.2 การจัดเวลาของบุคลากรควรจัดเป็นช่วงเวลา(กะ) เช่น 8.00 - 14.00 และ 14.00 - 20.00 เพื่อให้บริการสมาชิกได้ตลอดวัน

4.3.3 ผู้มีสิทธิ์ใช้บริการได้แก่ สมาชิก แขกที่สมาชิกพามาใช้บริการ บุคคลสำคัญอื่น

5. ด้านการประชาสัมพันธ์ ควรมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชน แผ่นพับ วารสาร การสร้างทีมนักกีฬาของตัวเอง ให้การสนับสนุนการใช้สนามเพื่อการแข่งขันแก่สมาคมกีฬา จัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะวันสำคัญ แนวทางการส่งเสริมสมาชิกสัมพันธ์ ควรจัดกิจกรรมที่ก่อให้เกิดความเป็นเอกภาพให้แก่สมาชิกและการเข้าใจให้สมาชิกเข้ามาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ เช่นการตั้งกลุ่มสนใจและชมรมกีฬา การจัดกิจกรรมการแข่งขันกีฬาแต่ละประเภทอย่างต่อเนื่อง จัดทำระเบียบสะสมแต้มกิจกรรมบางประเภท จัดกิจกรรมนันทนาการในโอกาสสำคัญ การจัดทำบอร์ดเกียรติยศเพื่อเชิดชูสมาชิกที่มีผลงานดีเด่น

ฉลองชัย ม่านโคกสูง (2537) ทำการศึกษาเกี่ยวกับ “ความต้องการรับบริการทางด้านการออกกำลังกายของนักศึกษา และบุคลากรในมหาวิทยาลัยขอนแก่น” กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นนักศึกษาและบุคลากรในมหาวิทยาลัยขอนแก่น จำนวน 766 คน ที่กำลังศึกษาและทำงานสังกัดทุกคณะในมหาวิทยาลัยขอนแก่น ในปีการศึกษา 2534-2535 พบว่า นักศึกษาและบุคลากรในมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความต้องการรับบริการทางด้านการออกกำลังกายอยู่ในระดับมาก ผลการเปรียบเทียบความต้องการร่วมบริการทางด้านการออกกำลังกาย (ก) ระหว่างนักศึกษากับบุคลากร (ข) ระหว่างนักศึกษาชายกับนักศึกษาหญิง (ค) ระหว่างบุคลากรชายกับบุคลากรหญิง (ง) ระหว่างช่วงอายุของนักศึกษาชาย (จ) ระหว่างช่วงอายุของนักศึกษาหญิง (ฉ) ระหว่างช่วงอายุของบุคลากรชาย พบว่า มีความต้องการรับบริการโดยส่วนรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สาขณต์ ภูฎาการ (2538) ทำการศึกษาเกี่ยวกับ “ความต้องการในการใช้บริการการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการศูนย์ฝึกกีฬา การกีฬาแห่งประเทศไทย” พบว่าความต้องการในการใช้บริการการออกกำลังกายของผู้มาใช้บริการ ณ ศูนย์ฝึกกีฬา การกีฬาแห่งประเทศไทย

1. ความต้องการด้านช่วงเวลาในการออกกำลังกายของประชาชนผู้มาใช้บริการการออกกำลังกาย ณ ศูนย์ฝึกกีฬา การกีฬาแห่งประเทศไทย ต้องการอยู่ในระดับมาก คือ ช่วงเวลา 16.00-

19.00 น. อาจเนื่องจากผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่ประกอบภารกิจ เช่น ทำงาน เรียนหนังสือ จึงจำเป็นต้องหาเวลาว่างในแต่ละวันมาออกกำลังกาย โดยจะเป็นช่วงเวลาเย็นที่ว่างจากการทำงาน

2. ความต้องการด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกของประชาชนผู้มาใช้บริการการออกกำลังกาย ณ ศูนย์ฝึกกีฬา การกีฬาแห่งประเทศไทย ต้องการมาก ให้ภายในสถานที่ออกกำลังกายมีแสงสว่างเพียงพอ และมีความต้องการปานกลาง ได้แก่ สถานที่จอดรถยนต์เพียงพอ ต้องการให้สถานที่ในการออกกำลังกายเหมาะสมกับสัดส่วนสมาชิก ต้องการให้สถานที่พักผ่อนก่อนและหลังออกกำลังกายเพียงพอ ต้องการให้บริการศูนย์กีฬามีความสวยงามและร่มรื่น ต้องการให้สถานที่ในการออกกำลังกายสะอาดและถูกสุขลักษณะ ต้องการให้ห้องอาบน้ำเพียงพอ ต้องการให้สถานที่สำหรับเปลี่ยนเครื่องแต่งกายและห้องน้ำเพียงพอ ต้องการให้สถานที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มเพียงพอและได้มาตรฐาน ต้องการให้อุปกรณ์ที่มีไว้บริการในการออกกำลังกายทันสมัยและได้มาตรฐาน ต้องการให้มีเครื่องทำน้ำเย็นบริการเพียงพอ ต้องการให้มีตู้สำหรับเก็บสิ่งของและอุปกรณ์ต่าง ๆ ไว้บริการเพียงพอ และต้องการมีโทรศัพท์สาธารณะไว้บริการเพียงพอ

3. ความต้องการด้านผู้ฝึกสอนของประชาชนผู้มาใช้บริการการออกกำลังกาย ณ ศูนย์ฝึกกีฬา การกีฬาแห่งประเทศไทย มีความต้องการมาก ได้แก่ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนแต่งกายเหมาะสม ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีความสามารถในการตัดสินใจ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีการแนะนำแนวทางเพื่อพัฒนาทักษะของผู้มาใช้บริการ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีความสม่ำเสมอและตรงต่อเวลา ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีบุคลิกภาพและมนุษยสัมพันธ์ที่เหมาะสม ต้องการให้ผู้ฝึกสอนเสียสละเวลาให้แก่ผู้มาใช้บริการ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีความคิดสร้างสรรค์ในการส่งเสริมการออกกำลังกายแก่ผู้มาใช้บริการเพียงพอ และมีความต้องการปานกลาง ได้แก่ ต้องการจำนวนผู้ฝึกสอนให้เหมาะสมกับจำนวนผู้มาใช้บริการ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีความสนใจและเอาใจใส่ต่อผู้มาใช้บริการเพียงพอ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีการสาธิตกิจกรรมให้ผู้มาใช้บริการดูเพียงพอ

4. ความต้องการด้านการจัดการของประชาชนผู้มาใช้บริการการออกกำลังกาย ณ ศูนย์ฝึกกีฬา การกีฬาแห่งประเทศไทย มีความต้องการปานกลาง ได้แก่ ต้องการการจัดเจ้าหน้าที่ในการให้บริการและให้คำแนะนำเพียงพอ ต้องการการจัดระบบเสียงตามสายที่เหมาะสม ต้องการให้อัตรากำลังที่เรียกเก็บจากผู้มาใช้บริการเหมาะสม ต้องการการประชาสัมพันธ์ในการบริการที่เหมาะสม ต้องการห้องปฐมพยาบาล แพทย์ และอุปกรณ์ในการปฐมพยาบาลที่เพียงพอ ต้องการให้สามารถติดต่อเจ้าหน้าที่ของศูนย์ฝึกกีฬาได้สะดวก ต้องการให้มีการประเมินผลด้านสมรรถภาพหลังการฝึกซ้อมที่เหมาะสม ต้องการให้จัดเจ้าหน้าที่ดูแลความปลอดภัยแก่สมาชิกและทรัพย์สินที่เหมาะสม ต้องการให้มีการตรวจร่างกายก่อนฝึกและหลังฝึกที่เหมาะสม ต้องการให้มีการเผยแพร่เอกสารให้ความรู้หรือหนังสือคู่มือเกี่ยวกับการออกกำลังกายที่เหมาะสม

ยิ่งยง มัจฉาชีพ (2544) ได้วิจัยเรื่อง “สภาพและปัญหาการจัดการสนามกีฬาในในประเทศไทย” โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลจากผู้บริหาร ผู้ฝึกสอนและนักกีฬา จำนวน 466 คน พบว่า ผู้บริหาร ผู้ฝึกสอนและนักกีฬา ในด้านบุคลากร ด้านงบประมาณ และการจัดการ พบว่ามีปัญหาอยู่ในระดับปานกลางเป็นส่วนใหญ่ ส่วนด้านอุปกรณ์และสถานที่ที่มีปัญหาอยู่ในระดับน้อย

สมปอง จันทรี (2545) ได้วิจัยเรื่อง “ความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการศูนย์กีฬา สนามกีฬาสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี” พบว่า ผู้มาใช้บริการมีความพึงพอใจต่อศูนย์กีฬา สนามกีฬาสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี ด้านสถานที่ อุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านความปลอดภัย และด้านการบริการอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อเปรียบเทียบความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการศูนย์กีฬา สนามกีฬาสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี กับตัวแปร พบว่า อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน ความถี่ในการออกกำลังกายต่อสัปดาห์ และชนิดกีฬา มีความแตกต่างกันอย่างนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สำหรับตัวแปร เพศ ระยะเวลาที่ใช้บริการ และสถานภาพการเป็นสมาชิก ที่มีความพึงพอใจไม่แตกต่างกันอย่างนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัย คือ ศูนย์กีฬา สนามกีฬาสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี ควรปรับปรุงอัตราค่าใช้บริการ เวลาในการเปิดให้บริการ ความสะอาดของพื้นที่ เรื่องความสุภาพ และความสม่ำเสมอในการให้บริการของบุคลากรประจำศูนย์กีฬา

ประฤดา สุริยันต์,ดวงจันทร์ พันธยุทธ์ และวาสนา ชาตินันทรบ(2547:96) ทำการศึกษาเกี่ยวกับ “ความต้องการรับบริการทางด้านการออกกำลังกายเพื่อส่งเสริมสุขภาพของบุคลากรและนักศึกษาในมหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตศาลายา” พบว่า

1. บุคลากรและนักศึกษามีความต้องการตรงกันสำหรับความต้องการ บุคลากรที่จะคอยให้คำแนะนำในการออกกำลังกาย ซึ่งเป็นผู้มีความรู้ ความชำนาญในแต่ละด้านมากที่สุด โดยบุคลากรดังกล่าวควรเป็นอาจารย์หรือนักศึกษาของวิทยาลัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการกีฬา รองลงมาควรมีเจ้าหน้าที่ดูแลความปลอดภัยในบริเวณที่ออกกำลังกาย

2. บุคลากรและนักศึกษาต้องการให้สถานที่ออกกำลังกายมีอุปกรณ์บริการแก่ สมาชิกอย่างเพียงพอมากที่สุด รองลงมาได้แก่ สถานที่ออกกำลังกายควรอยู่ในบริเวณมหาวิทยาลัย โดยสถานที่ออกกำลังกายอาจจะอยู่กลางแจ้ง/โรงยิม หรืออาคาร 1-2 ชั้นขึ้นอยู่กับกิจกรรมการออกกำลังกาย ส่วนความต้องการอันดับสาม มีความแตกต่างกันระหว่างบุคลากรและนักศึกษาคือ บุคลากรต้องการให้สถานที่ออกกำลังกายมีห้องเปลี่ยนเสื้อผ้า ส่วนนักศึกษาต้องการให้สถานที่ออกกำลังกาย

ควรมีตู้ล็อกเกอร์ให้กับสมาชิกเก็บสิ่งของเสื้อผ้า ส่วนความต้องการอันดับที่ 4 ที่บุคลากรและนักศึกษามีความต้องการตรงกันคือ สถานที่ออกกำลังกายควรมีห้องอาบน้ำ

3. ในด้านชนิดกีฬา บุคลากรต้องการสนามเทนนิสเพิ่มมากขึ้น 3-4 สนาม รวมทั้งสระว่ายน้ำและสนามบาสเกตบอล รองลงมา นักศึกษาต้องการ สนามบาสเกตบอลมากที่สุด 2 สนาม รองลงมาได้แก่ สนามเทนนิสและแบดมินตัน ต้องการเพิ่ม 3-4 สนาม

4. ประเภทกิจกรรมที่ต้องการบริการนักศึกษาต้องการ ว่ายน้ำ แอโรบิก ฟุตบอล และแบดมินตันมาก ส่วนบุคลากรต้องการ ว่ายน้ำ แอโรบิก ฟุตบอล และโยคะมาก

5. บุคลากรและนักศึกษามีความต้องการให้มหาวิทยาลัยเป็นฝ่ายสนับสนุนงบประมาณทั้งหมดมากที่สุด รองลงมาคือ มหาวิทยาลัยและบุคลากรควรสนับสนุนงบประมาณร่วมกัน และไม่เห็นด้วยที่จะต้องเสียค่าบำรุงในแต่ละครั้งที่ต้องมาใช้บริการ

6. ช่วงเวลาการออกกำลังกาย ช่วงเวลาการออกกำลังกายนักศึกษาต้องการช่วงวันจันทร์-อาทิตย์เวลา 17.00-20.00 น. ส่วนบุคลากรต้องการในช่วงวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 17.00-20.00 น

วีรกาญจน์ สินธุวงษานนท์ (2546 :91-100) ทำการศึกษาเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้มาใช้บริการของศูนย์ฝึกกีฬาในร่ม การกีฬาแห่งประเทศไทย ปี พ.ศ. 2545 พบว่าผู้มาใช้บริการมีความคิดเห็น

1. ด้านผู้ฝึกสอนในระดับมาก ยกเว้น จำนวนของผู้ฝึกสอนที่ยังมีน้อยไม่เพียงพอต่อการให้บริการ ด้านการเรียนการสอน

2. ด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกอยู่ในระดับมากยกเว้นตู้เก็บของเครื่องระบายความร้อน และเครื่องทำน้ำเย็นมีให้บริการไม่เพียงพอ

3. ด้านการจัดการมีความคิดเห็นในระดับมาก ยกเว้นเรื่องของข้อมูลข่าวสารด้านสารสนเทศยังมีน้อย การประชาสัมพันธ์ของศูนย์ฝึกขาดความต่อเนื่อง การจัดกิจกรรมการนันทนาการยังมีน้อย การบริการข่าวสารด้านสุขภาพยังมีน้อย และห้องปฐมพยาบาลยังมีบริการไม่เพียงพอ

สุริพร โรจนศิริ (2547 : 87-90) ทำการศึกษาเกี่ยวกับ “ความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารจัดการการออกกำลังกายในศูนย์ออกกำลังกาย ฟิตเนสเฟริสท์ (ประเทศไทย) ปี พ.ศ. 2546” ผลการศึกษาพบว่าสมาชิกที่มาใช้บริการ มีความคิดเห็นต่อ

1. ด้านบุคลากรในระดับมาก นั่นคือผู้ฝึกสอนมีชุดแต่งกายที่ถูกต้องและเหมาะสมกับชนิดกีฬา มีบุคลิกภาพที่ดีทั้งในเวลาและนอกเวลาสอนกิจกรรม ผู้ฝึกสอนใช้วาจาสุภาพ มีการจัด

อบรมผู้ฝึกสอน พนักงานในส่วนต่าง ๆ อยู่เป็นประจำเพื่อให้ผู้ฝึกสอนหรือพนักงานตระหนักถึงการเป็นผู้ให้บริการที่ดี

2. ด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก ในระดับมาก นั่นคือ บริเวณมีความสะอาดเรียบร้อย อุปกรณ์ออกกำลังกายมีอย่างเพียงพอ ที่จอดรถและพื้นที่อื่นๆ มีอย่างเพียงพอ แต่จากการเปรียบเทียบคำร้อยละพบว่า อุปกรณ์ภายในห้องออกกำลังกายและเครื่องมือที่ช่วยเสริมการออกกำลังกายมีความสะอาดเรียบร้อยมีคำร้อยละน้อยที่สุด

3. สมาชิกที่มาใช้บริการ มีความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการการออกกำลังกายในศูนย์ออกกำลังกาย ด้านการจัดการ ในระดับมาก นั่นคือ มีการกำหนดช่วงเวลาการเปิด-ปิดที่เหมาะสม การบริการของเจ้าหน้าที่เหมาะสม มีการคัดเลือกเจ้าหน้าที่รับสมัครสมาชิกหลายขั้นตอนและผ่านการฝึกอบรมในด้านต่าง ๆ สมาชิกที่มาใช้บริการ มีความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการการออกกำลังกายด้านการบริการในระดับมาก โดยศูนย์ออกกำลังกายมี นโยบายและมาตรฐานที่ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด

สุกัญญา บุญนำ (2547 : 76-77) ทำการศึกษาเกี่ยวกับ”ศูนย์สุขภาพเอกชนในกรุงเทพมหานคร ในศูนย์สุขภาพ” พบว่า

1. ผู้จัดการควรมีความรู้ในการบริหารจัดการศูนย์สุขภาพด้านต่าง ๆ มากที่สุดและควรมีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับศูนย์สุขภาพมาก่อน เจ้าหน้าที่แนะนำการออกกำลังกายควรจัดโปรแกรมการฝึกให้กับสมาชิกได้ และควรผ่านการอบรมความรู้ด้านการออกกำลังกาย และมีการจัดเจ้าหน้าที่ให้เพียงพอต่อความต้องการของสมาชิก และเจ้าหน้าที่จะต้องเป็นบุคคลที่มีความพร้อมในด้านเชิงวิชาการและมีความรู้ความสามารถ ในการทำงาน

2. สถานที่ของศูนย์สุขภาพควรมีแสงสว่างเพียงพอ มีการจัดสรรพื้นที่ส่วนต่างๆ อย่างเป็นสัดส่วน มีล็อกเกอร์ ห้องอาบน้ำ ห้องนั่ง การจัดการสถานที่อย่างไร่นั้นขึ้นอยู่กับขนาดของศูนย์สุขภาพ และในส่วนของสถานที่ที่สมาชิกไม่ค่อยนิยมใช้ก็จะไม่มีการเปิดให้บริการ

3. ด้านการเงิน ที่มีการออกไปเสริมจรับเงินทุกครั้งที่มีการเก็บค่าบริการต่างๆ การเก็บค่าสมัครสมาชิก แรกเข้าเพียงครั้งเดียว ไม่เรียกเก็บหลายครั้งจนกว่าจะหมดอายุสมาชิกและมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายของศูนย์สุขภาพอยู่ในระดับมาก

## เอกสารและงานวิจัย ต่างประเทศ

ยามากูชิ และ โอคาตะ (Yamaguchi and Okada, 1988) ทำการศึกษาเกี่ยวกับการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกับศูนย์สุขภาพ ตามการรับรู้ของผู้ใช้บริการ พบว่า แม้ว่าการมีส่วนร่วมในกิจกรรมกีฬา

และการออกกำลังกายจะเพิ่มมากขึ้น แต่ความตั้งใจที่จะเข้าร่วมโปรแกรมกีฬายังมีน้อย วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้ ก็เพื่อตรวจสอบปัจจัยในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของศูนย์สุขภาพ ตามการรับรู้ของผู้ใช้บริการ ปัจจัยต่าง ๆ มีดังนี้ 1) ความพึงพอใจในอุปกรณ์ สถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวก 2) ความพึงพอใจที่มีต่อเจ้าหน้าที่ และ 3) ความพึงพอใจในกิจกรรมการออกกำลังกาย ข้อมูลนี้ได้มาจากสมาชิก 186 คนของศูนย์สุขภาพเอกชน (5 สาขา) ในโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น การวิเคราะห์ข้อมูลใช้การหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม ทดสอบสมมติฐานเพื่ออธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของศูนย์สุขภาพ คือ ความพึงพอใจในกิจกรรมการออกกำลังกาย ประมาณ 23 เปอร์เซ็นต์ การเข้าร่วมเป็นสมาชิกศูนย์สุขภาพ ได้พิจารณาจากการจัดการที่ดี

โอกูระ และยามากูชิ (Ogura and Yamaguchi, 1988) ทำการศึกษาเกี่ยวกับสาเหตุของการออกจากการเป็นสมาชิกศูนย์ออกกำลังกาย : กรณีศึกษา จากการจัดการพบว่า จำนวนศูนย์ออกกำลังกายในญี่ปุ่น มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในเวลา 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากความตื่นตัวทางด้านสุขภาพ แต่อย่างไรก็ตาม จำนวนการออกจากการเป็นสมาชิกกลายเป็นปัญหาสำคัญสำหรับศูนย์ออกกำลังกาย วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้ เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างความถี่ของการเข้าเป็นสมาชิกศูนย์ออกกำลังกายกับการออกจากการเป็นสมาชิก ข้อมูลได้จากศูนย์ออกกำลังกายในโตเกียว ประมาณ 3,000 คน กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยสมาชิกใหม่ ( $n=236$ ) ซึ่งเข้าเป็นสมาชิกในศูนย์ออกกำลังกายในเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2530 แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม ตามความถี่ของการใช้บริการในช่วง 2 เดือนแรก กลุ่มที่ 1 ใช้ระดับน้อย (0-1 ครั้ง) กลุ่มที่ 2 ผู้ใช้ระดับกลาง (2-5 ครั้ง) และกลุ่มที่ 3 ผู้ใช้ระดับมาก (6-31 ครั้ง) ค่าเฉลี่ยของระดับการออกจากการเป็นสมาชิกของแต่ละกลุ่ม ในช่วง 6 เดือนต่อมา มีสถิติเพิ่มขึ้น สาเหตุของการออกจากการเป็นสมาชิก พบว่า ระดับการออกจากการเป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ใช้ระดับน้อยจะสูงที่สุดใน 3 กลุ่ม ส่วนความถี่ของผู้ใช้บริการระดับมากแสดงให้เห็นระดับความคงที่อย่างต่อเนื่อง ทำให้พิจารณาได้ว่า ความถี่ในการมาใช้บริการระหว่าง 2 เดือนแรก เป็นส่วนหนึ่งที่น่าไปสู่การตัดสินใจออกจากการเป็นสมาชิกในศูนย์ออกกำลังกาย โอกูระ และยามากูชิ (Ogura and Yamaguchi, 1988) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการเข้าร่วมเป็นสมาชิกศูนย์ออกกำลังกาย : ตามการรับรู้ของผู้ใช้บริการ พบว่า แม้ว่าการมีส่วนร่วมในกิจกรรมกีฬาและการออกกำลังกายจะเพิ่มมากขึ้น แต่ความตั้งใจที่จะเข้าร่วมกับโปรแกรมกีฬายังมีน้อย

วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้ ก็เพื่อตรวจสอบปัจจัยในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของศูนย์ออกกำลังกายตามการรับรู้ของผู้ใช้บริการ ปัจจัยต่าง ๆ มีดังนี้

1. ความพึงพอใจ ในอุปกรณ์อาคาร สถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวก

## 2. ความพึงพอใจที่มีต่อเจ้าหน้าที่

## 3. ความพึงพอใจในกิจกรรมการออกกำลังกาย

ข้อมูลเหล่านี้ได้มาจากสมาชิก 186 คน ของศูนย์ออกกำลังกายเอกชน (5 สาขา) ในโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น การวิเคราะห์ข้อมูล ใช้การหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ ตัวแปรตาม ทดสอบสมมติฐานเพื่ออธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของศูนย์ออกกำลังกายคือ ความพึงพอใจในกิจกรรมการออกกำลังกาย ประมาณ 23 เปอร์เซ็นต์ การเข้าร่วมเป็นสมาชิกของศูนย์ออกกำลังกาย ส่วนใหญ่พิจารณาจากการจัดการที่ดีของศูนย์ออกกำลังกาย

### บทที่ 3

#### วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสม (Mixed Methods) โดยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และวิธีการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ได้แก่ แบบสอบถาม (Questionnaire) สำหรับการวิจัยในครั้งนี้มีแนวทางในการดำเนินงานดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล

#### ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ประชากร คือ เจ้าของหรือผู้จัดการ บุคลากร และผู้ใช้บริการของสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์ และมีจำนวนสนามภายใน ไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม จำนวน 7 แห่งในเขตกรุงเทพมหานคร ได้แก่ สนามเบดมินตันนวลจันทร์ สนามเบดมินตันบ้านทองหยอด สนามเบดมินตันดิยะโรจน์ สนามเบดมินตันเสนาวัชรพล สนามเบดมินตันพีพีเบดมินตัน (PP Badminton) สนามเบดมินตัน ดีโต้คอร์ท (Tito Court) และสนามเบดมินตันมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ประชากร คือ ผู้ที่มาใช้บริการ สนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์ และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม จำนวน 7 แห่งในเขตกรุงเทพมหานคร ได้แก่ สนามเบดมินตันนวลจันทร์ สนามเบดมินตัน บ้านทองหยอด สนามเบดมินตันดิยะโรจน์ สนามเบดมินตันเสนาวัชรพล สนามเบดมินตันพีพีเบดมินตัน (PP Badminton) สนามเบดมินตันดีโต้คอร์ท (Tito Court) และสนามเบดมินตัน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 1 จำนวนประชากร แยกตามสนามต่างๆ

| ชื่อสนามเบดมินตัน      | จำนวน (คน)    |           |         |                                        |
|------------------------|---------------|-----------|---------|----------------------------------------|
|                        | ผู้บริหาร     |           | บุคลากร | ผู้ใช้สนามเบดมินตัน<br>เฉลี่ย (คน/วัน) |
|                        | เจ้าของกิจการ | ผู้จัดการ |         |                                        |
| นวลจันทร์              | 1             | 1         | 1       | 180                                    |
| บ้านทองหยอด            | 1             | 2         | 5       | 330                                    |
| ดิยะโรจน์              | 1             | 1         | 3       | 180                                    |
| เสนาวัชรพล             | 1             | 2         | 3       | 200                                    |
| พีพีเบดมินตัน          | 1             | -         | 3       | 350                                    |
| ดีโต้คอร์ท             | 1             | -         | 3       | 300                                    |
| มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ | -             | 2         | 3       | 200                                    |
| รวม                    | 7             | 11        | 35      | 1,740                                  |

#### กลุ่มตัวอย่างในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

1. กลุ่มผู้บริหาร (เจ้าของกิจการหรือผู้จัดการ) ทั้งหมด 7 แห่ง แห่งละ 1 คน รวม 7 คน
  2. กลุ่มบุคลากร (พนักงาน) ทั้งหมด 7 แห่ง แห่งละ 1 คน รวม 7 คน
- รวมกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพทั้งสิ้น 14 คน

#### กลุ่มตัวอย่างในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม

1. กลุ่มผู้มาใช้บริการ

##### 1.1 ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้คำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่าง เพื่อประมาณค่าเฉลี่ยของประชากร โดยใช้สูตรของทาโร่ ยามานะ (Taro Yamane, 1967: 886)

เมื่อ  $n$  = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

$N$  = ขนาดของประชากร

$e$  = ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ของกลุ่มตัวอย่าง เท่ากับ 0.05

ดังนั้น ขนาดของกลุ่มตัวอย่างคือ

$$n = \frac{N}{1+N(0.05)^2}$$

$$n = \frac{N}{1+N(e^2)}$$

$$n = \frac{1,740}{1 + 1,740 (0.0025)}$$

$$n = 325.2336$$

ดังนั้น จะได้กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย 326 คน

1.2 ผู้วิจัยได้ หาระยะส่วนตามจำนวนสนาม ดังนี้ (ศุภราภรณ์ ชรรษชาติ, 2541 :65)

$$n_h = \frac{N_h \times n_0}{N}$$

เมื่อ  $n_h$  = ขนาดของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละสนาม

$N_h$  = จำนวนกลุ่มตัวอย่างในแต่ละสนาม

$N$  = จำนวนประชากรทั้งหมด

$n_0$  = ขนาดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

จะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างแต่ละสนาม ดังตาราง

**ตารางที่ 2** จำนวนผู้ใช้สนามเบดมินตัน (กลุ่มตัวอย่าง) แยกตามสนามต่างๆ

| ชื่อสนามเบดมินตัน      | จำนวน<br>สนามภายใน | จำนวน(ประชากร)<br>ผู้ใช้สนามเบดมินตันเฉลี่ย<br>(คน/วัน) | กลุ่มตัวอย่าง<br>(คน) |
|------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------|-----------------------|
| นวลจันทร์              | 10                 | 180                                                     | 34                    |
| ป่าทองหยอด             | 18                 | 330                                                     | 62                    |
| ติยะ โรจน์             | 10                 | 180                                                     | 35                    |
| เสนาวัชรพล             | 12                 | 200                                                     | 38                    |
| พีพีเบดมินตัน          | 19                 | 350                                                     | 66                    |
| ดีได้ออร์ท             | 16                 | 300                                                     | 57                    |
| มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ | 7                  | 200                                                     | 38                    |
| <b>รวม</b>             | <b>102</b>         | <b>1,740</b>                                            | <b>330</b>            |

จากนั้นใช้การเลือกตัวอย่างแบบบังเอิญ เนื่องจากผู้ใช้สนามเบดมินตันมีการเข้าออกตลอดเวลาไม่แน่นอน โดยเข้าไปแจกแบบสอบถามผู้ใช้สนามเบดมินตัน ที่เข้าไปใช้บริการ ณ เวลานั้น

### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยมี 2 แบบ คือ

#### 1. แนวการสัมภาษณ์ประกอบไปด้วยประเด็นสัมภาษณ์

ตอนที่ 1 เป็นข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ บทบาทและสถานภาพ ระดับการศึกษา

ตอนที่ 2 การจัดการสนามเบดมินตันโดยผู้วิจัยได้กำหนดเนื้อหาครอบคลุมองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน คือ คน (Man), เงิน (Money), สถานที่ วัสดุอุปกรณ์ , (Materials) การจัดการ (Management)

2. แบบสอบถาม ความพึงพอใจผู้ที่มาใช้บริการสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม จำนวน 7 แห่งในเขตกรุงเทพมหานคร ในด้านส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) แบ่งเป็น

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถาม ข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นแบบสำรวจรายการ (Check list) ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ บทบาทและสถานภาพ ระดับการศึกษารายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพการเป็นสมาชิก

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดการสนามเบดมินตันมีลักษณะแบบประเมินค่า (Rating Scale) และปลายเปิด (Open Ended) ได้แก่ ความพึงพอใจในส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

### ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

1. ศึกษาข้อมูล เอกสาร บทความ วารสาร งานวิจัยและสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งข้อมูลในการบริหารการจัดการสนามเบดมินตัน ฯ เพื่อเป็นแนวทางใน การสร้างแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถาม
2. สร้างแนวการสัมภาษณ์และแบบสอบถามโดยให้ครอบคลุมการศึกษากาการบริหารจัดการสนามเบดมินตันพื่นยงสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

#### การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

1. นำแบบสอบถามและแนวการสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อตรวจแก้ไข และ ปรับปรุงให้เหมาะสม
2. นำแบบสอบถามและแนวการสัมภาษณ์ที่ปรับปรุงแล้ว ไปให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่านพิจารณาความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) และขอความคิดเห็นเกี่ยวกับข้อคำถามของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเพื่อนำมาดำเนินการปรับปรุงแก้ไขให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น
3. นำแบบสอบถามที่ได้รับการปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช่ประชากร จำนวน 30 คน และวิเคราะห์หาค่าความเที่ยง (Reliability) ของแบบสอบถามโดยใช้สูตรการหาสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha-Coefficient ) ได้ค่าความเที่ยง (Reliability) เท่ากับ 0.85
4. นำแนวการสัมภาษณ์ไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช่ประชากรเพื่อทดสอบความถูกต้องและสมบูรณ์ของข้อคำถาม
5. นำแนวการสัมภาษณ์และแบบสอบถามมาทำการปรับปรุงอีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้มีความเหมาะสมมากขึ้น

6. นำแนวการสัมภาษณ์และแบบสอบถามไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยต่อไป

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ผู้วิจัยนำหนังสือขอความร่วมมือในการวิจัย จากบัณฑิตวิทยาลัยและแบบสอบถามไปติดต่อกับสนามเบคมินตัน
2. ผู้วิจัยนำแนวการสัมภาษณ์ไปสัมภาษณ์โดยตรงแบบเจาะลึก ผู้บริหาร บุคลากร สนามเบคมินตันที่มีพื้นที่กว้างและครุฑและมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยการบันทึกเทปในการสัมภาษณ์มีการกรอกเอกสารยืนยันการสัมภาษณ์ทุกครั้ง และนำข้อมูลที่ได้อีกกลับมาถอดใจความ
3. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามไปดำเนินการเก็บข้อมูล โดยใช้แจ้งวิธีการตอบแบบสอบถามให้แก่ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง แล้วรับแบบสอบถามกลับคืนด้วยตนเอง
4. รวบรวมและตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถามแต่ละชุด แล้วนำไปลงรหัสและบันทึกในแผ่นดิสเก็ต เพื่อดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล

### การวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 แนวการสัมภาษณ์

ตอนที่ 1 เกี่ยวกับสถานภาพของทั่วไปผู้ตอบแนวการสัมภาษณ์ นำมาแจกแจงหาค่าความถี่ร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 แนวการสัมภาษณ์การจัดการสนามเบคมินตัน โดยการวิเคราะห์เชิงอุปนัย และนำข้อมูลที่ได้อีกมาจำแนกข้อมูลอย่างมีระบบ ตีความหมายเชื่อมโยงความสัมพันธ์ และสร้างข้อสรุปจากข้อมูลต่างๆ ที่รวบรวมได้จากการศึกษาทั้ง 7 แห่ง

ส่วนที่ 2 แบบสอบถาม

นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามทั้งหมดมาสร้างรหัสและลงข้อมูลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ SPSS for Windows (Statistic Package for the Social Sciences) เพื่อประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล โดยวิเคราะห์ตามลักษณะข้อมูลดังนี้

ตอนที่ 1 เกี่ยวกับสถานภาพของทั่วไปผู้ตอบแบบสอบถาม นำมาแจกแจงหาค่าความถี่ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 แบบสอบถาม เกี่ยวกับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการพร้อมทั้งข้อเสนอแนะมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Arithmetic Mean :  $\bar{x}$ ) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : S.D) และนำข้อมูลข้อเสนอแนะของผู้ใช้บริการมาประมวลผล โดยเชิงพรรณนา เพื่ออธิบายถึงความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการโดยนำเสนอในรูปตารางและความเรียงโดยกำหนดคะแนน ดังนี้

ระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ

|                      |                |   |
|----------------------|----------------|---|
| ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง | เทียบเท่าคะแนน | 1 |
| ไม่เห็นด้วย          | เทียบเท่าคะแนน | 2 |
| ไม่แน่ใจ             | เทียบเท่าคะแนน | 3 |
| เห็นด้วย             | เทียบเท่าคะแนน | 4 |
| เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | เทียบเท่าคะแนน | 5 |

เมื่อได้คะแนนเฉลี่ยแล้วนำมาเรียงลำดับมากน้อยของระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ โดยถือเกณฑ์ ของเบสท์ (Best John W. , 1970) ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ระยะห่างของระดับคะแนน} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนคะแนนทั้งหมด}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} = 0.8 \end{aligned}$$

|                              |                     |            |
|------------------------------|---------------------|------------|
| ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00 - 1.80 | ถือว่ามีความพึงพอใจ | น้อยที่สุด |
| ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.81 - 2.61 | ถือว่ามีความพึงพอใจ | น้อย       |
| ค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.62 - 3.41 | ถือว่ามีความพึงพอใจ | ปานกลาง    |
| ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.42 - 4.21 | ถือว่ามีความพึงพอใจ | มาก        |
| ค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.22 - 5.00 | ถือว่ามีความพึงพอใจ | มากที่สุด  |

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร” เป็นการวิจัยสำรวจโดยใช้วิธีการเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และ เชิงปริมาณ (Quantitative Research) ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ และการเก็บแบบสอบถามจากสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนาม แต่ไม่เกิน 18 สนาม ในเขตกรุงเทพมหานคร ทั้งหมด 7 แห่ง ทำการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์จากกลุ่มผู้บริหาร (เจ้าของกิจการหรือผู้จัดการ) ทั้งหมด 7 แห่ง แห่งละ 1 คน รวม 7 คน กลุ่มบุคลากร (พนักงาน) ทั้งหมด 7 แห่ง แห่งละ 1 คน รวม 7 คน รวมกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพทั้งสิ้น 14 คน และด้วยการแจกแบบสอบถาม จากผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานครทั้ง 7 แห่ง จำนวนทั้งหมด 330 คน ดังจะได้นำเสนอผลการวิจัยดังต่อไปนี้

### ผลการวิจัย

#### 1. การวิเคราะห์ ข้อมูลจากผู้บริหาร และบุคลากร

##### 1.1 ข้อมูลคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผลจากการศึกษาข้อมูลจากกลุ่มผู้บริหาร และกลุ่มบุคลากรของสนามเบดมินตันที่เป็น พื้นยางสังเคราะห์ และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนาม แต่ไม่เกิน 18 สนาม ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 14 คน โดยมีลักษณะส่วนบุคคลทั่วไป ดังนี้

**ตารางที่ 3** จำนวนและค่าร้อยละข้อมูลลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

| รายละเอียดทั่วไป | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------------------|------------|--------|
| <b>เพศ</b>       |            |        |
| ชาย              | 8          | 57.1   |
| หญิง             | 6          | 42.9   |

### ตารางที่ 3 จำนวนและค่าร้อยละข้อมูลลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

| รายละเอียดทั่วไป                                                 | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------------------------------------------------------------------|------------|--------|
| <b>อายุ</b>                                                      |            |        |
| 25 – 35 ปี                                                       | 8          | 57.1   |
| 36 – 45 ปี                                                       | 2          | 14.3   |
| 46 ปีขึ้นไป                                                      | 4          | 28.6   |
| <b>ตำแหน่งงานในปัจจุบัน</b>                                      |            |        |
| เจ้าของสนาม                                                      | 5          | 35.7   |
| ผู้จัดการสนาม                                                    | 2          | 14.3   |
| บุคลากรภายในสนาม                                                 | 5          | 35.7   |
| ผู้ฝึกสอน                                                        | 2          | 14.3   |
| <b>วุฒิการศึกษาสูงสุด</b>                                        |            |        |
| ต่ำกว่าปริญญาตรี                                                 | 3          | 21.4   |
| ปริญญาตรี                                                        | 10         | 71.4   |
| ปริญญาโท                                                         | 1          | 7.1    |
| <b>ระยะเวลาที่ปฏิบัติงานในตำแหน่งปัจจุบัน</b>                    |            |        |
| น้อยกว่า 3 ปี                                                    | 9          | 64.3   |
| 3- 6 ปี                                                          | 5          | 35.7   |
| <b>ประสบการณ์การทำงานจากที่อื่น ก่อนมาทำงานในตำแหน่งปัจจุบัน</b> |            |        |
| ไม่มี                                                            | 9          | 64.3   |
| น้อยกว่า 3 ปี                                                    | 3          | 21.4   |
| 3- 6 ปี                                                          | 1          | 7.1    |
| มากกว่า 6 ปี                                                     | 1          | 7.1    |
| <b>ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องทางด้านกีฬา</b>                        |            |        |
| ไม่มี                                                            | 2          | 14.3   |
| น้อยกว่า 10 ปี                                                   | 8          | 57.1   |
| 11 ปีขึ้นไป                                                      | 4          | 28.6   |

จากตารางที่ 3 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 57.1 มีอายุระหว่าง 25 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 57.1 ตำแหน่งเจ้าของสนามและตำแหน่งบุคลากรภายในสนาม คิดเป็นร้อยละ 35.7 วุฒิการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 71.4 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงานในตำแหน่งปัจจุบัน น้อยกว่า 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 64.3 ไม่มีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนมาทำงานในตำแหน่งปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 64.3 และไม่มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องทางด้านกีฬา คิดเป็นร้อยละ 14.3

## 1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

### 1.2.1 การบริหารบุคลากรของสนามเบดมินตัน

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครทั้งหมด 7 แห่ง รวมทั้งสิ้น 7 คน พบว่า มีการบริหารจัดการบุคลากร 2 ลักษณะ ได้แก่ ระบบการบริหารจัดการแบบครบวงจร และระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) มีจำนวนบุคลากรภายในสนาม 4 – 10 คน ขึ้นอยู่กับการบริหารงาน ความเพียงพอ และความเหมาะสมในการปฏิบัติงานของสนามเบดมินตันต่างๆ และมีตำแหน่งที่มีความสำคัญในการดำเนินงานของสนามเบดมินตัน ได้แก่

ผู้ดูแลสนามหรือผู้จัดการสนาม มีหน้าที่ในการควบคุมดูแลความเรียบร้อยต่างๆภายในสนาม เช่น แนะนำตักเตือนผู้ใช้บริการให้ปฏิบัติตามกฎและวิธีใช้ของสนาม ทำบัญชี รายรับ-รายจ่าย จัดตารางสนามเบดมินตันให้ลูกค้ารับจองสนาม บางสนามพนักงานในตำแหน่งนี้จะต้องขายสินค้า เช่น น้ำดื่ม ขนมขบเคี้ยวต่าง ๆ อื่นๆ เป็นต้น

พนักงานทำความสะอาดหรือแม่บ้าน และพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัยภายในสนามเบดมินตันมีหน้าที่ในการทำความสะอาดบริเวณรอบ ๆ สนาม และสนามเบดมินตันโดยรวมทั้งสนาม และบางสนามพนักงานในตำแหน่งนี้จะต้องขายสินค้า เช่น น้ำดื่ม ขนมขบเคี้ยวต่าง ๆ ทั้งนี้ส่วนใหญ่พนักงานที่เป็นเพศชายจะต้องดูแลในเรื่องของ การรักษาความปลอดภัยภายในสนามฯ ด้วย มีสนามที่มีระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) ได้แก่ สนามเบดมินตันเสนาวิชรพล และสนามเบดมินตันบ้านทองหยอด ซึ่งจะแยกตำแหน่งต่างๆ เหล่านี้ออกจากกัน

ผู้ฝึกสอนและผู้ช่วยผู้ฝึกสอน หน้าที่ แนะนำการเล่นกีฬาเบดมินตัน ในด้านทักษะ ท่าทาง กฎ กติกา มารยาท และเทคนิคต่าง ๆ ของกีฬาเบดมินตัน อย่างถูกวิธีให้กับผู้เรียน ดังข้อมูลต่อไปนี้

“พนักงานทำความสะอาดดูแลสนามและรักษาความปลอดภัย แบ่งเป็นพนักงานผู้ชาย 2 คน ทำความสะอาดภายในสนาม พื้นสนาม และรักษาความปลอดภัยลานจอดรถ 2 คน ผู้หญิง 1 คน ทำความสะอาด เคาท์เตอร์ ห้องน้ำ ขายเครื่องดื่ม และมีหน้าที่ ขาย เก็บเงิน สรุปยอดต่อวัน เพื่อรายงานเจ้าของ ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

“แม่บ้าน 2 คน แต่ที่ทางสนามกำหนดไว้จริงๆ มี 3 คน เพราะว่าสลับกันหยุด แต่ตอนนี้ สลับกันหยุดก็ยังพอทำงานได้เพราะงานยังไม่หนักมาก ปรก. 3 คน ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

ในสนามต่างๆ มีการกำหนดตำแหน่งที่คล้ายคลึงกัน โดยในแต่ละตำแหน่ง ดังกล่าวข้างต้นจะมีหลักเกณฑ์ในการสรรหา กำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือก จำนวนบุคลากร เวลาปฏิบัติงาน การกำหนดอัตราค่าจ้างสวัสดิการของบุคลากร และหลังจากรับบุคลากรเข้าทำงาน จะมีหลักเกณฑ์ในการประเมินการทำงานบุคลากรและมีการส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพบุคลากร ที่แตกต่างกันไป ดังนี้

#### การสรรหา กำหนดเกณฑ์การคัดเลือก

1. ระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัว กล่าวคือ ในการดำเนินการบริหารงานสนามเบดมินตัน ลักษณะของเครือญาติร่วมกันบริหารงาน การสรรหาบุคลากรที่จะมาทำงานในสนามนั้นส่วนใหญ่จะเป็นระบบอุปถัมภ์ (Patronage System) แต่ส่วนใหญ่จะดูความสามารถ และความเหมาะสมประกอบด้วย เช่น

ตำแหน่งพนักงานดูแลสนาม ส่วนใหญ่หน้าที่นี้จะเป็นผู้จัดการสนามหรือเจ้าของสนามปฏิบัติงานเอง

ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด จัดหาโดยเจ้าของสนามเบดมินตันจะเป็นผู้กำหนด โดยสังเกตจากบุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์

ตำแหน่งพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย ส่วนใหญ่มักจัดหาโดยเจ้าของสนามเบดมินตันจะเป็นจัดหา กำหนดคุณสมบัติดังนี้ เพศชาย บุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ สามารถสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้าได้

ตำแหน่งผู้ฝึกสอน ส่วนใหญ่มักจัดหาโดยเจ้าของสนามเบดมินตันจะเป็นจัดหา กำหนดคุณสมบัติ ดังนี้ เคยผ่านการแข่งขันกีฬาเบดมินตัน หรือผ่านการอบรมผู้ฝึกสอนเบดมินตัน ในระดับต่าง ๆ มีประสบการณ์ในการสอนเบดมินตัน

การสรรหาและการคัดเลือกในระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัวนั้น ส่วนใหญ่เป็นระบบอุปถัมภ์ จึงไม่เคร่งครัดตามคุณสมบัติต่างๆในการสรรหาคัดเลือกบุคลากรมากนัก และทำให้รู้จักลักษณะนิสัยของบุคลากร เมื่อมีการเข้าทำงานแล้ว บุคลากรจะมีความคุ้นเคยและสามารถแนะนำงานกันได้ง่าย ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ การสรรหาคัดเลือกจากคนใกล้ชิดหรือแนะนำชักชวนกันมา รู้จักกับเจ้าของสนามมาก่อนที่จะมาทำธุรกิจสนามเบดมินตัน ”

สัมภาษณ์, พนักงานสนามเบดมินตัน, 9 พ.ย. 2550

“ วิธีการสรรหาคัดเลือกบุคลากร เลือกคนที่ทำงานแล้วเข้าใจงาน ใช้แล้วทำได้ถูกต้องรับมาโดยเป็นญาติ ๆ ของคนในธุรกิจกิจการร้านอาหารของตัวเอง ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 15 ม.ค. 2551

2. ระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) ได้แก่ สนามเบดมินตัน เสนาวัชรพล และสนามเบดมินตันบ้านทองหยอด กล่าวคือมีการบริหารงาน แบบเป็นรูปแบบที่ชัดเจน มีการกำหนดตำแหน่งบุคลากรที่จำเป็นในการบริหารงาน สนามเบดมินตัน รูปแบบการสรรหา และการคัดเลือกพนักงานภายในสนามเบดมินตัน ผู้จัดการสนามเบดมินตันจะเป็นผู้ดำเนินการสรรหา ทุกตำแหน่งมีขั้นตอน ดังนี้ มีการประกาศรับสมัคร ตั้งแต่การประกาศทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บที่เกี่ยวกับกีฬาเบดมินตัน ประกาศรับสมัครงานที่ป้ายประกาศหน้าอาคารสนาม การกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือก แบ่งตามลักษณะงาน ดังนี้

ตำแหน่งพนักงานดูแลสนามหรือแคชเชียร์ ส่วนใหญ่ไม่จำกัดอายุ แต่สนามเบดมินตัน เสนาวัชรพล กำหนดอายุไม่เกิน 30 ปี วุฒิการศึกษาปริญญาตรี ผ่านงานทางด้านการเงินการบัญชีหรือผ่านการเป็นแคชเชียร์จากหน่วยงานอื่นมาก่อน

ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา มีการพิจารณาความสามารถในการทำงานบุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ กำหนดว่าจะต้องมีบ้านหรือที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้กับสนามเบดมินตัน

ตำแหน่งพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย ส่วนใหญ่มัก ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา มีการพิจารณาความสามารถในการทำงาน บุคลิกภาพ ความรับผิดชอบ มนุษย์สัมพันธ์ดี ทำงานเป็นกะได้ ไม่มีประวัติทางด้านอาชญากรรม สนามเบดมินตันบ้านทองหยอดจัดจ้างจากบริษัทที่รับดูแลรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะมาปฏิบัติงาน

ตำแหน่งผู้ฝึกสอน ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา เคยผ่านการแข่งขันกีฬาเบดมินตัน หรือผ่านการอบรมผู้ฝึกสอนเบดมินตันในระดับต่าง ๆ เป็นผู้ฝึกสอนที่มาจากประเทศจีน และผ่านการแข่งขันเบดมินตันในระดับนานาชาติ หากเป็นผู้ฝึกสอนไทยก็จะดูผู้ที่ผ่านการอบรมผู้ฝึกสอน เช่น โครงการอบรมผู้ฝึกสอนระดับต่าง ๆ ของการกีฬาแห่งประเทศไทย (กกท.) และชมรมผู้ฝึกสอนเบดมินตัน มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา เป็นต้น การคัดเลือกในตำแหน่งนี้จากการดูผลงาน ใบรับรอง และใบเกียรติบัตรต่าง ๆ และการสัมภาษณ์

จะเห็นว่า ส่วนใหญ่ไม่ได้กำหนดอายุและวุฒิการศึกษา ยกเว้นตำแหน่งแคชเชียร์ และพบว่า พนักงานในตำแหน่งต่าง ๆ อายุ ตั้งแต่ 20 – 55 ปี ยกเว้นตำแหน่งผู้ฝึกสอนอายุตั้งแต่ 20 – 35 ปี ดังข้อมูลต่อไปนี้

“มีการประกาศรับสมัครทาง อินเทอร์เน็ต (Internet) และ มาสมัครเอง คุณสมบัติเน้นอายุไม่เกิน 30 ปี ผ่านงานทางด้านการเงินการบัญชีหรือผ่านการเป็นแคชเชียร์จากหน่วยงานอื่นมาก่อน เหตุที่กำหนดอายุไม่เกิน 30 ปี เพราะ สนามเบดมินตันเป็นสถานที่ออกกำลังกายจึงมีอุณหภูมิค่อนข้างสูง ดังนั้น เราจึงกำหนดอายุพนักงานเป็นวัยรุ่นด้วย ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

“แม่บ้าน มีการกำหนดเกณฑ์และคัดเลือก ไม่เน้นการศึกษา แต่จะใช้นคนที่อยู่ย่านนั้น เพราะการทำงานจะเป็นการทำงานแบบเป็นกะ จะมีการเลิกงานดึกถ้าแม่บ้านอยู่ไกลจะเดินทางลำบาก เหตุที่จะต้องปิดดึก เพราะกลุ่มลูกค้าเป็นคนทำงานหรือนักเรียนนักศึกษา จึงต้องเปิดช่วงเวลา ที่ กลุ่มลูกค้าเลิกทำงาน ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

“รปภ. มีการกำหนดเกณฑ์และคัดเลือก ผ่านการเกณฑ์ทหาร และไม่มีประวัติทางด้านอาชญากรรม โดยเวลาที่เขามาสมัครเราเช็คจากตำรวจ ดูจากบุคลิกภาพที่สามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

### เวลาการปฏิบัติงานและจำนวนของบุคลากรแต่ละตำแหน่ง

สำหรับเวลาในการทำงานมีสนามหนึ่งแห่งที่เป็นหน่วยงานราชการจะมีเวลาในการปฏิบัติงานในเวลาราชการ และส่วนใหญ่ในสนามอื่นๆจะมีความคล้ายคลึงกัน แต่จะมีความแตกต่างกันในตำแหน่งหน้าที่ต่าง ๆ และตามลักษณะงาน กล่าวคือ

ผู้ดูแลสนามหรือผู้จัดการสนาม ส่วนใหญ่จะมีสนามละ 2 คน แบ่งช่วงเวลากันปฏิบัติงานตั้งแต่ 9.00 – 22.00 น. (สนามเปิด – สนามปิด) แต่จะจัดให้มีพนักงานอยู่ภายในสนามตลอดเวลา ซึ่งสามารถสลับสับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม

พนักงานทำความสะอาดและแม่บ้าน จำนวน 1-3 คน จะปฏิบัติงานในช่วงเช้า ทำความสะอาดบริเวณทุกส่วนของตัวอาคาร เวลาประมาณ 8.00 – 11.00 น. หรือบางสนามจะต้องทำความสะอาดเสร็จก่อนสนามเปิด หรือก่อนเวลาที่มีผู้ใช้บริการ และทำความสะอาดพื้นสนามทุก 1 ชั่วโมงหากมีผู้มาใช้บริการในสนามนั้น ๆ จะมีช่วงเวลาพักในช่วงที่ไม่มีผู้ใช้บริการ

พนักงานดูแลรักษาความปลอดภัยภายในสนามแบบคิมนตันสนามที่มีระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) จะปฏิบัติงานเป็นกะ ๆ ละ 12 ชม. ตั้งแต่ 6.01 – 18.00 น. และ 18.01 – 6.00 น. (ส่วนใหญ่ใช้บริการจากบริษัทที่รับจ้างดูแลความปลอดภัย)

ผู้ฝึกสอนและผู้ช่วยผู้ฝึกสอน ที่รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือน จะทำงานเฉลี่ยวันละ 8 ชั่วโมง เวลาในการทำงานจะขึ้นอยู่กับเวลาที่มีผู้มาเรียน ผู้ฝึกสอนและผู้ช่วยผู้ฝึกสอนที่รับค่าตอบแทนเป็นรายชั่วโมง ในวันธรรมดาจะทำงานเฉลี่ยวันละ 2 - 3 ชั่วโมง และในวันหยุดราชการจะทำงานเฉลี่ยวันละ 4 – 6 ชั่วโมง

ในทุกๆ ตำแหน่งที่กล่าวข้างต้นที่รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนจะมีวันหยุดสัปดาห์ละหนึ่งวันหรือเดือนละ 4 วัน สลับสับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม ดังข้อมูลต่อไปนี้

“พนักงานทำความสะอาด จะมีที่พักระหว่างสนามจัดให้จึงเริ่มงานประมาณ 8.00 น.-10.00 น. จะว่างประมาณช่วง 11.00น. – 15.00 น. เริ่มทำงานอีกทีประมาณ 15.00 น. – 22.00 น. (ช่วงบ่ายไม่มีคน) วันหยุดเดือนละ 4 วันแล้วแต่ตกลงกันว่าใครจะหยุดวันไหนสลับกันหยุด ”

สัมภาษณ์, บุคลากรสนามเบคมินตัน, 9 พ.ย. 2550

“พนักงานทำความสะอาด ไม่กำหนดเวลาที่แน่นอน แต่ต้องทำให้เสร็จก่อนเปิดสนามทุกวัน ช่วงเวลาพักคือช่วงที่ทำงานเสร็จเรียบร้อยแล้ว”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบคมินตัน, 12 ม.ค. 2551

“ผู้ดูแลสนามหรือผู้จัดการทั่วไปเริ่มงาน 8.30 น. – 22.00 น. วันหยุดเดือนละ 4 วัน  
แล้วแต่ตกลงกันว่าใครจะหยุดวันไหนสลับกันหยุด ”

สัมภาษณ์, พนักงานสนามเบดมินตัน, 9 พ.ย. 2550

“เวลาปฏิบัติงานของผู้ฝึกสอนเวลาครั้งละประมาณ 2 – 3 ชั่วโมงต่อวัน ในแต่ละวันที่มี  
การเรียนการสอน ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการทีมเบดมินตัน, 10 พ.ย. 2550

### ค่าตอบแทนของบุคลากร

ค่าตอบแทนของพนักงานนั้นส่วนใหญ่เจ้าของสนามหรือผู้จัดการจะเป็นผู้กำหนดอัตรา  
ค่าตอบแทนเอง กำหนดตามวุฒิการศึกษา ความสามารถในการทำงาน ประสิทธิภาพในการทำงาน  
ซึ่งไม่มีการเปิดเผยออกมาเป็นตัวเลขที่ชัดเจน แต่มีการกำหนดช่วงประมาณ 5,000 – 35,000 บาท  
ขึ้นอยู่กับแต่ละตำแหน่งดังนี้

ตำแหน่งพนักงานดูแลสนามหรือแคชเชียร์ มีการกำหนดค่าตอบแทนอยู่ในช่วง  
8,000 – 9,000 บาทต่อเดือน

ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด มีการกำหนดค่าตอบแทนอยู่ในช่วง 4,500 – 6,000 บาท  
ต่อเดือน หรือ 155 – 210 บาทต่อวัน

ตำแหน่งพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย มีการกำหนดค่าตอบแทนเป็นรายวันอยู่  
ในช่วง 250 – 304 บาทต่อวัน รับค่าตอบแทนแบบ 2 สัปดาห์ต่อครั้ง หรือบางแห่งรับเป็นรายเดือน  
6,000 – 8,500 บาทต่อเดือน

ตำแหน่งผู้ฝึกสอน และผู้ช่วยผู้ฝึกสอน ที่รับค่าตอบแทนเป็นรายชั่วโมง มีการกำหนด  
ค่าตอบแทนอยู่ในช่วงชั่วโมงละ 100 – 500 บาท ที่รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือน มีการกำหนด  
ค่าตอบแทนอยู่ในช่วง 12,000 – 35,000 บาท

สนามเบดมินตันสนามวชิรพลมีค่าตอบแทนล่วงหน้าหากปฏิบัติงานเกินเวลาประจำ  
ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ ดูจากประสบการณ์การทำงาน และวุฒิการศึกษา ในตำแหน่งที่วุฒิการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีจะให้ตามค่าแรงขั้นต่ำ และ 8,000 – 9,000 บ. ถ้าวุฒิการศึกษาปริญญาตรี ขึ้นต่ำประมาณ 8,000 บาทขึ้นไป

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

“ การกำหนดอัตราค่าจ้างบุคลากร หากเป็นผู้ฝึกสอนชาวต่างประเทศ 500 บาทต่อชั่วโมง (ตามอายุการทำงาน) ผู้ฝึกสอนชาวไทย 300 บาทต่อชั่วโมง (ตามดิกิริ) เช่นเยาวชนทีมชาติ 400 บาทต่อชั่วโมง ทีมชาติอัตราค่าผู้ฝึกสอนชาวต่างประเทศ เป็นต้น ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

“ ค่าจ้างผู้ฝึกสอนตามความสามารถของผู้ฝึกสอนประมาณ 300 – 400 บาทต่อครั้งๆละ 2-3 ชั่วโมงต่อวัน”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการทีมเบดมินตัน, 10 พ.ย. 2550

### สวัสดิการของบุคลากร

สวัสดิการทุกสนามจะมีการจัดให้พนักงานด้วย เช่น ค่าล่วงเวลา ค่าประกันสังคม ที่พัก ค่าเดินทาง โบนัส เครื่องแบบในการทำงาน อาหาร งานเลี้ยงสังสรรค์ปีละ 1 ครั้ง ขอกการสนับสนุนอุปกรณ์กีฬาเบดมินตันต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งแตกต่างกันตามนโยบายของผู้บริหารในแต่ละสนามเบดมินตัน ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ สวัสดิการมีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้ ตามกฎหมายแรงงาน มีค่ารักษาพยาบาล ประกันสังคม เครื่องแบบ ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

“ สวัสดิการให้กับผู้ฝึกสอน ขอกการสนับสนุนการซื้ออุปกรณ์กีฬาเบดมินตันต่าง ๆ ในราคาถูกรหรือไม่เสียค่าใช้จ่าย แล้วแต่ดิกิริ และงานเลี้ยงปีใหม่ ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการทีมเบดมินตัน, 10 พ.ย. 2550

“ สวัสดิการให้กับผู้ฝึกสอนชาวต่างชาติ(ประเทศจีน) ที่พัก อาหาร 3 มื้อ และอนุญาตให้นำสินค้าอุปกรณ์กีฬาเบดมินตันมาจำหน่ายภายในสนาม เช่น ไม้เร็กเก็ต ดู่เท้า รองเท้า เสื้อผ้า ขึ้นเอ็น เป็นต้น

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

### การประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคลากร

การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานนั้นพบว่า มีสนามหนึ่งแห่งที่เป็นหน่วยงานราชการ ได้แก่ สนามเบดมินตันมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จะมีการประเมินการทำงานทุก 6 เดือน และส่งผลต่อการต่อสัญญาการทำงานในแต่ละปี แต่สนามส่วนใหญ่ไม่มีการประเมินผลอย่างเป็นระบบ กล่าวคือ การประเมินพนักงานขึ้นอยู่กับเจ้าของสนามจะเป็นผู้ประเมินโดยใช้วิธีต่าง ๆ เช่น วัดจากผลการดำเนินงาน ความผิดพลาดในการดำเนินงาน เป็นต้น ซึ่งภายหลังจากพบข้อผิดพลาดต่าง ๆ เจ้าของสนามหรือผู้จัดการจะให้คำปรึกษาขณะปฏิบัติงานตามที่เห็นสมควร หรือมีการเรียกพบเป็นรายบุคคล ซึ่งเป็นการปรับปรุงแก้ไขวิธีการทำงานของบุคลากร ให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์ แต่ในสนามที่มีระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) มีการประเมินผลงานของพนักงานทุก 1 เดือนและมีการประชุมแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น ทุก ๆ 3 เดือนจะมีการประเมินผลจากกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งด้านบุคลากร สถานที่และนำข้อบกพร่องมาฝึกอบรมพนักงาน บุคลากรมีโอกาสแสดงความคิดเห็น ในการดำเนินงาน มีการระดมความคิด การวางแผน การกำหนดกฎเกณฑ์ การส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร การดำเนินการเป็นลักษณะของผู้ที่มีประสบการณ์กว่าแนะนำผู้ที่เข้ามาใหม่ และมีการส่งไปอบรมผู้ฝึกสอนในหน่วยงานที่จัดฝึกอบรม เช่น ในเรื่องของการสอน แบบฝึกและเทคนิคในการสอนต่างๆ เป็นต้น ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ การประเมินผลปฏิบัติงานเจ้าของสนามหรือผู้จัดการจะให้คำปรึกษาขณะปฏิบัติงาน หากเห็นว่าข้อผิดพลาด หรือมีการเรียกพบเป็นรายบุคคล หากบุคลากรมีปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขได้เจ้าของสนามยินดีที่จะให้เข้ามาพบเพื่อเป็นการปรับปรุงแก้ไขวิธีการทำงาน ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

“ การประเมินผลปฏิบัติงานดำเนินการทุก 1 เดือนจะมีการประชุมแก้ไขปัญหเฉพาะหน้าและทุก 3 เดือนจะมีการประเมินผลจากกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งด้านบุคลากรและสถานที่ แล้วนำข้อบกพร่องมาฝึกอบรมพนักงาน ทุก 3 เดือน ก็เหมือนกับการชาร์จแบตเตอรี่ครั้ง บังเอิญว่าเรามีสนามเบดมินตัน 2 แห่งเราจึงใช้การแลกเปลี่ยนพนักงานเพื่อหาจุดบกพร่องของกันและกัน แล้วมาประชุมแก้ปัญห อีกแห่งไม่ใช่พื้นที่ขงสังเคราะห์แต่เป็นพื้นที่ไม้ปาร์เก้ แต่การบริหารงานเกือบทุกอย่างเหมือนกันยกเว้นการดูแลพื้นสนาม ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

“ เจ้าของสนาม เปิดโอกาสให้บุคลากรแสดงความคิดเห็นได้ทุกเรื่อง เช่น การกำหนดราคาสินค้า การจัดวางอุปกรณ์ต่าง ๆ เป็นต้น เราทำงานกันเป็นแบบครอบครัวมากกว่า ”

สัมภาษณ์, บุคลากรสนามเบดมินตัน, 9 ธ.ค. 2550

### 1.2.2 ด้านการเงิน งบประมาณและราคา (Money)

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร ทั้งหมด 7 แห่ง รวมทั้งสิ้น 7 คนในเรื่องของการบริหารงานด้านการเงิน งบประมาณและราคา พบว่า สนามเบดมินตันส่วนใหญ่มีรายได้จากการดำเนินการดังนี้

#### รายได้ของสนามเบดมินตัน

รายได้ของสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร ทุกแห่ง ส่วนใหญ่มาจาก ค่าเช่าสนาม สำหรับในสนามที่เจ้าของสนามเป็นผู้บริหารจัดการด้านการเรียนการสอนเอง รายได้จากค่าเช่าสนามและค่าการเรียนการสอนจะมีรายได้เท่า ๆ กัน ขึ้นอยู่กับผู้ให้บริการในแต่ละเดือน และช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น หากเป็นช่วงที่เด็กปิดเทอมจะได้รับรายได้จากค่าการเรียนการสอนมากกว่า เป็นต้น อัตราส่วนที่รองลงมาก็คือ ค่าอาหาร และเครื่องดื่ม รวมถึงค่าจำหน่ายสินค้าและบริการอื่น ๆ เช่น ค่าเช่าและจำหน่ายอุปกรณ์กีฬาต่าง ๆ ค่าบริการจากการขึ้นเอ็นไม้แร็กเก็ต ซึ่งมีอัตราส่วนใกล้เคียงกัน ส่วนสุดท้ายเป็นรายรับอื่น ๆ เช่น ค่าเช่าตู้เก็บของ (Locker) รายได้จากการส่งเสริมการขาย (Promotion) ค่าบริการจากผู้เกมส์ต่าง ๆ ดังข้อมูลต่อไปนี้

“รายได้ค่าเช่าสนามรายชั่วโมงประมาณ 80 % รายได้จากการขายน้ำดื่มและขนมขบเคี้ยวต่าง ๆ ประมาณ 20% รายได้ทั้งหมดประมาณ 100,000 กว่าบาท/เดือน”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 9 ธ.ค. 2550

“เนื่องจากเรามีพื้นที่ให้เช่า รายได้จากพื้นที่เช่าร้านค้า จึงมากที่สุด รายได้ประมาณ 3 เท่าของค่าเช่าสนาม 50-60 %” (เนื่องจากในสนามเบดมินตันแห่งแรกเราทำสนามยกระดับที่ชั้นล่างเป็นห้องเก็บของ เราย้ายห้องเก็บของออกจึงมีที่ว่างจึงลองเปลี่ยนห้องเก็บ เป็นร้านค้าให้เช่าจะมีคนมาเช่าไหม ปรากฏว่ามีคนมาเช่า สนามเบดมินตันสาขาที่ 2 จึงสร้างด้านล่างเป็นศูนย์การค้าเพื่อพื้นที่เช่า)”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

“รายได้จากส่วนนี้ได้คงที่กว่าเพราะไม่ว่าจะฝนตก หน้าเทศกาลต่าง ๆ ก็จะได้ค่าเช่า แต่สนามเบดมินตันไม่ได้คงที่ รองลงมารายได้ค่าเช่าสนามรายชั่วโมงประมาณ 25-30 % สุดท้ายน่าจะเป็นรายได้จากการขายน้ำดื่ม ขนมขบเคี้ยวต่าง ๆ และจำหน่ายอุปกรณ์กีฬา (ไม้เบดมินตัน ถุงเท้ารองเท้า เสื้อผ้า) ประมาณ 15-20 % รายได้จากส่วนนี้ได้้น้อยมากเพราะรอบ ๆ เป็นศูนย์การค้า

อยู่แล้วเราไม่สามารถจะเพิ่มราคาได้มากเนื่องจากมีมาตรฐานราคาอยู่ จะถือว่าเป็นการบริการมากกว่า รายได้จำหน่ายอุปกรณ์กีฬา (ไม้แบดมินตัน, ถุงเท้า, รองเท้า, เสื้อผ้า) ได้กำไรเป็นเปอร์เซ็นต์ 25-30 % แล้วแต่ยี่ห้อ ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามแบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

### รายจ่ายของสนามแบดมินตัน

รายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่ มาจาก เงินเดือนบุคลากร รวมกันประมาณ 50 – 70% ของรายจ่ายทั้งหมด อัตราส่วนที่รองลงมาคือ ค่าไฟฟ้า และค่าลูกขนไก่ (สำหรับในสนามที่เน้นการเรียนการสอนกีฬาแบดมินตัน) ประมาณ 15 – 30 % ของรายจ่ายทั้งหมด รายจ่ายส่วนอื่น ๆ ได้แก่ ค่าการประชาสัมพันธ์ ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าการดำเนินงาน เช่น ค่าน้ำค่าโทรศัพท์ เป็นต้น รวมถึงค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ เช่น ค่าอุปกรณ์ทำความสะอาด และค่ากระดาษชำระ เป็นต้น รวมกันประมาณ 10 - 20% ของรายจ่ายทั้งหมด ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ รายจ่ายจากค่าไฟฟ้า ประมาณ 15 % เงินเดือนพนักงานประมาณ 80 % ค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ (ค่าน้ำ, ค่าโทรศัพท์, ค่าซ่อมแซมต่าง ๆ) 5 % ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามแบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

“ค่าไฟฟ้าและค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ (ค่าน้ำ, ค่าโทรศัพท์, ค่าซ่อมแซมต่าง ๆ) 50 % เงินเดือนพนักงาน 50 % ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามแบดมินตัน, 9 ธ.ค. 2550

โดยในการบริหารงบประมาณของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่จะไม่มี การวางระบบ การบริหารอย่างชัดเจนซึ่งจะเห็นส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับผู้บริหารสนามแบดมินตันจะเป็นผู้ควบคุมดูแลและกำหนดราคาอัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันเอง บางแห่งวางแผนระยะยาว 14 - 20 ปี กลุ่มทุน

### อัตราราคาค่าบริการ และการกำหนดราคา

อัตราค่าเช่าใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ มีการแบ่งอัตราค่าบริการหลายแบบ ได้แก่ ประเภท สมาชิก บุคคลทั่วไป นักเรียน นักศึกษา การเป็นสมาชิกของสนามแบดมินตัน ส่วนใหญ่สมาชิกของสนามแบดมินตันมีแบบเดียวไม่มีการรับสมัครสมาชิก แต่จะเรียกผู้ที่มาใช้บริการเป็นประจำและจองสนาม (Court) เป็นรายเดือนว่า “สมาชิก” บางแห่ง เช่น สนามแบดมินตันนวลจันทร์, สนามแบดมินตันบ้านทองหยอด, สนามแบดมินตันดิยะโรจน์ เป็นต้น มีการแบ่งเป็นช่วงเวลาที่ใช้บริการมาใช้บริการน้อย (Off Peak) ได้แก่ วันจันทร์ถึงวันศุกร์เวลา 08.00 น.-

16.00 น. อัตราค่าบริการมีความแตกต่างจากราคาปกติ หรือมีส่วนลดพิเศษ ขึ้นอยู่กับนโยบายของสนามเบดมินตัน อัตราค่าเช่าใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ต่อสนาม (Court) ทั่วไปมีราคาตั้งแต่ชั่วโมงละ 120 – 150 บาท และสำหรับสมาชิกราคาตั้งแต่ชั่วโมงละ 120 – 130 บาท ในช่วงเวลาที่ผู้ให้บริการมาใช้บริการน้อย (Off Peak) มีราคาตั้งแต่ชั่วโมงละ 100 – 130 บาท

อัตราค่าการเรียนการสอนของการเรียนเบดมินตัน มีการแบ่งอัตราค่าการเรียนการสอนตามจำนวนที่มีผู้เข้ามาเรียนต่อเดือน และบางแห่งเช่น สนามเบดมินตันบ้านทองหยอด เป็นต้น แบ่งตามอายุและมีมือของผู้ที่มาเรียนด้วย โดยแบ่งเป็นหลายลักษณะดังนี้

1. แบบ 4 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 1,200 – 1,500 บาท
2. แบบ 8 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 2,000 – 2,500 บาท
3. แบบ 12 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 3,000 – 4,000 บาท
4. แบบ 16 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 3,500 – 4,500 บาท
5. แบบ 20 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 4,000 – 5,000 บาท
6. แบบ 24 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 4,500 – 5,500 บาท

มีลักษณะของอัตราค่าเรียนแบบเหมาจ่ายไม่จำกัดจำนวนครั้งต่อเดือนมีราคา 6,000 บาท และแบบอยู่ประจำที่สนามราคาเดือนละ 8,500 บาท (มีรถรับส่งไปโรงเรียนกับผู้เรียนในโรงเรียนอยู่บริเวณใกล้เคียง สนาม)

อัตราค่าอาหารและเครื่องดื่มต่าง ๆ ส่วนใหญ่มีการคิดราคาเพิ่มจากราคาร้านค้าภายนอกสนามประมาณ 2 – 10 บาท แต่มีสนามเบดมินตัน 2 แห่งที่มีราคาเท่ากับร้านค้าภายนอก

อัตราค่าอุปกรณ์กีฬาต่าง ๆ มีบางแห่งราคาสินค้าเท่ากับราคาสินค้าบนห้างสรรพสินค้า และบางแห่งมีราคาถูกกว่าบนห้างสรรพสินค้าประมาณ 15-30 %

อัตราราคาในการจำหน่ายอุปกรณ์ หรือบัตรสะสมในการใช้บริการ ราคาตั้งแต่ 600 – 1,300 บาท เล่นได้ 5 – 11 ชั่วโมงต่อสนาม

การกำหนดราคาสินค้าต่าง ๆ ส่วนใหญ่ใช้หลักการเดียวกันคือพิจารณาจากต้นทุนและกำหนดราคาตามตลาดผู้ประกอบการชนิดเดียวกัน ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ การกำหนดราคาสินค้าจากท้องตลาด และดูข้อดีข้อเสียของเรา โดยปีแรก ๆ ราคาตลาดจะอยู่ที่ประมาณ 150 บาทต่อชั่วโมง แต่เราตั้งราคาที่ 100 -120 บาท เพื่อให้ลูกค้าเกิดการทดลองใช้ ปัจจุบันนี้กำหนดราคาจากปริมาณของลูกค้า และจุดเด่นและจุดด้อยของเราตอนนี้เรายังใช้ราคาเดิมเนื่องจาก เรามีปัญหาเรื่องที่ยอดรถ ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

“ การกำหนดราคาเริ่มจากในอดีตยังมีเด็ก 5-6 คนผู้ปกครองเด็กให้ช่วยสอนให้ ผู้ฝึกสอนจึงมีคนเดียวราคาค่าเรียนในตอนนั้นจึงใช้เป็นการนำค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในช่วงนั้นมารวมแล้วเฉลี่ยกันไป ต่อมาเริ่มมีเด็กเพิ่มขึ้นก็ใช้ราคานั้นต่อไปเพราะเมื่อเทียบกับที่อื่นๆ ราคาก็ไม่แพง ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการทีมในสนามแบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

### การจัดหางบประมาณในการบริหารงาน

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการบริหารงานสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ ส่วนใหญ่จะมีเงินทุนหรือมีที่ดินของเจ้าของสนามเองบางแล้ว และจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม จากธนาคารต่าง ๆ โดยได้นัดเจ้าหน้าที่ธนาคารมาตรวจสอบสถานที่ก่อสร้างและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการเสนอแหล่งที่มาของรายได้ ก่อนก่อสร้างสนามแบดมินตันเจ้าของสนามได้นำใบเสร็จรับ-จ่ายของเด็กที่มาเรียนแบดมินตัน เพื่อประกอบการขอสินเชื่อธนาคารและการขออนุมัติสินเชื่อ

ระยะเวลาในการก่อสร้างและตกแต่งของสนามส่วนใหญ่ประมาณ 10 เดือน – 2 ปี ขึ้นอยู่กับนโยบายการก่อสร้างของแต่ละสนาม ใช้งบประมาณในการก่อสร้างและตกแต่งของสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ไม่รวมค่าที่ดิน ส่วนใหญ่ประมาณ 15 – 40 ล้านบาท แบ่งเป็นพื้นสนาม 2 - 6 ล้านบาท ตัวโครงสร้างอาคาร 10 – 30 ล้านบาท ค่าตกแต่งและค่าอุปกรณ์ต่าง ๆ 2-5 ล้านบาท ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ ค่าที่ดินประมาณ 20 ล้านบาท พื้นสนาม 3 ล้านบาท ตัวโครงสร้างอาคาร 14 ล้านบาท ตกแต่งและอุปกรณ์ต่าง ๆ 3 ล้านบาท ไม่มีการวางแผนงบประมาณ ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามแบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

“ งบประมาณในการก่อสร้างไม่รวมที่ดินและตกแต่งในตัวอาคาร 16 ล้านบาท ที่ดินมีอยู่แล้ววางแผนงบประมาณระยะยาว 14 ปีจะคุ้มทุน ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามแบดมินตัน, 9 ธ.ค. 2550

### **1.2.3 ด้านสถานที่และวัสดุอุปกรณ์ (Materials)**

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร ทั้งหมด 7 แห่ง พบว่าผู้บริหารมีความคิดเห็นเกี่ยวกับสถานที่วัสดุและอุปกรณ์ดังนี้

ด้านสถานที่ตั้งของสนามแบดมินตัน พบว่าผู้บริหาร(เจ้าของสนาม) จะให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งเพื่อที่จะก่อตั้งสนามแบดมินตันให้บริการแก่เด็ก เยาวชน และประชาชน โดยคำนึงถึงหลักการสำคัญต่าง ๆ ดังนี้ อยู่ในแหล่งชุมชนที่มีผู้พักอาศัยหนาแน่น ในพื้นที่บริเวณ

ใกล้เคียงไม่มีสนามเบดมินตัน การเดินทางสะดวกสบาย มีรถประจำทางหรือรถรับจ้างผ่าน หรือมีป้ายรถประจำทางไม่ไกลจากสนามมาก เดินทางจากถนนสายหลัก (ทางด่วน ทางหลวง) และเข้าซอยประมาณตั้งแต่ 200 เมตรถึง 3 กิโลเมตร บางแห่งได้แก่สนามเบดมินตันเสนาวัชรพล สนามติคถนนสายหลัก (ทางด่วน ทางหลวง) มีพื้นที่เหมาะสม กว้างขวาง บางแห่งมีที่ดิน หรือมีตัวอาคารอยู่แล้ว จึงตัดแปลงทำเป็นสนามเบดมินตัน บางแห่งเจ้าของสนามเลือกทำเลที่ตั้ง เพราะอยู่ใกล้บ้านของเจ้าของสนาม สนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์ที่มีจำนวนสนาม ภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนามจะมีพื้นที่ประมาณ 2 – 10 ไร่ รวมถึงอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ด้วย

ด้านวัสดุอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก ผู้บริหาร(เจ้าของสนาม)และบุคลากร มีความเห็นว่า สนามควรมีการจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของสนามเบดมินตันไว้ดังนี้

1. ลักษณะทั่วไปของตัวอาคาร ส่วนใหญ่จะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า หรือสี่เหลี่ยมจัตุรัส สร้างอาคารตามความเหมาะสมกับ ลักษณะของที่ดิน และการออกแบบให้คุ้มค่าแก่การใช้สอย มีสนาม 2 แห่งได้แก่ สนามเบดมินตันเสนาวัชรพล และสนามเบดมินตันติโต้ คอร์ท (Tito Court) ที่ทำอาคาร 2 ชั้น ชั้นล่างเป็นที่จอดรถ ห้างสรรพสินค้า และพื้นที่ศูนย์การค้าให้เช่า รูปแบบการจัดเรียงของสนาม (Court) ภายใน มีสนาม 4 แห่งได้แก่ สนามเบดมินตันนวลจันทร์, สนามเบดมินตันบ้านทองหยอด, สนามเบดมินตันดิยะโรจน์ และ สนามเบดมินตันมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จัดเรียงเป็นแนวยาวต่อกัน มีสนาม 2 แห่งได้แก่ สนามเบดมินตันพีพีเบดมินตัน (PP Badminton) สนามเบดมินตันติโต้ คอร์ท (Tito Court) จัดเป็นแนวยาวแต่มีสนาม (Court) ซ้อนกัน และมีสนาม 1 แห่งได้แก่ สนามเบดมินตันเสนาวัชรพล จัดเป็นแนวลักษณะคล้ายกับตัวแอล (L)

“ สถาปนิกออกแบบ ในแนวคิดจากสนามที่แรกเป็นต้นแบบ และนำมาปรับปรุงแก้ไข เช่น จุดขายสินค้าต้องอยู่ตรงศูนย์กลาง อยู่ใกล้ในจุดที่ลูกค้าพักผ่อน ใกล้กับสถานที่ทำงานของ แคนเชียร์ด้วย ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

2. สถานที่จอดรถ มี 2 ลักษณะ ได้แก่ สนามที่มีห้างสรรพสินค้า และพื้นที่ศูนย์การค้าต่าง ๆ ให้เช่า จะมีนโยบายในการใช้สถานที่จอดรถร่วมกับผู้ให้บริการของห้างสรรพสินค้า และศูนย์การค้า จะมีเจ้าหน้าที่คอยดูแล และรักษาความปลอดภัยตลอดเวลา เมื่อเข้ามายังที่จอดรถมีการให้บริการจอดรถด้วยทุกครั้ง ปัญหาที่พบบ่อย คือ ช่วงเวลาที่มีผู้มาใช้บริการเป็นจำนวนมาก ที่จอดรถจะไม่

เพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ สถานที่จอดรถสามารถจอดรถได้ประมาณ 230 – 250 คัน และสนามที่ให้บริการสนามเบดมินตันอย่างเดียว ส่วนใหญ่ที่จอดรถจะไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการในเวลา 17.01 – 20.00 น.เท่านั้นแต่ในช่วงอื่นมีเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ และสามารถจอดได้ประมาณ 20 – 100 คัน ขึ้นอยู่กับพื้นที่ของสนามนั้น ๆ

3. ตู้เก็บของ (Locker) มีการจัดเตรียมไว้อย่างเพียงพอ ภายในสนามเบดมินตันหนึ่งแห่งจัดให้ตู้เก็บของไว้บริการประมาณ 15 – 48 ตู้ ตู้เก็บของจะจัดอยู่บริเวณที่นั่งพักผ่อน(Lobby) ภายในของสนาม (Court) และส่วนใหญ่จะจัดอยู่ภายในห้องน้ำทั้งชายและหญิง ในปริมาณเท่าๆกัน บางแห่งปริมาณตู้เก็บของห้องน้ำชายมากกว่าห้องน้ำหญิง 6 ตู้ เนื่องจากสนามที่ในห้องน้ำชายกว้างกว่าสามารถตั้งตู้เก็บของได้มากกว่าและผู้ใช้ตู้เก็บของส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย การให้บริการตู้เก็บของ (Locker) เป็นการให้บริการแบบวันต่อวัน เมื่อสมาชิกมาใช้บริการ เจ้าหน้าที่จะจัดกุญแจตู้เก็บของให้เมื่อออกกำลังกายเสร็จแล้วจึงนำกุญแจมาคืน บางแห่งมีการจัดให้บริการเช่าตู้เก็บของ โดยมีอัตราค่าเช่าประมาณ 100 – 200 บาท ต่อเดือน แต่ถ้าใช้บริการตู้เก็บของ (Locker) แบบวันต่อวันจะให้บริการฟรี แต่ไม่ค่อยมีผู้มาใช้บริการตู้เก็บของมากนัก เพราะผู้ใช้บริการส่วนใหญ่มีกระเป๋าสำหรับเก็บไม้เร็กเก็ตมา ซึ่งมีขนาดใหญ่พอที่จะสามารถเก็บสิ่งของที่จำเป็นที่จะต้องใช้ในการออกกำลังกายได้ ดังนั้นตู้เก็บของจึงได้รับความสนใจจากผู้ใช้น้อยมาก

4. ห้องอาบน้ำ ห้องสุขา ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย ส่วนใหญ่มีความเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ มีการจัดเตรียมไว้อย่างเพียงพอโดยแบ่งแยกชาย – หญิงอย่างชัดเจน มีแม่บ้านเป็นผู้ดูแลความสะอาด มีอุปกรณ์ที่จำเป็นในห้องน้ำทุกอย่าง ภายในสนามเบดมินตันหนึ่งแห่งจัดให้มีห้องอาบน้ำประมาณ 2 – 5 ห้อง ห้องสุขาประมาณ 3 – 10 ห้อง ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกายประมาณ 3-4 ห้อง บางแห่งไม่มีห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ห้องน้ำมีแม่บ้านดูแลความสะอาดทุกวันในตอนเช้า ก่อนจะมีผู้มาใช้บริการ”

สัมภาษณ์, บุคลากรสนามเบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

“ไม่ค่อยมีผู้มาใช้บริการตู้เก็บของมากนัก เพราะเขามีกระเป๋าใส่ไม้กั้นอยู่แล้ว”

สัมภาษณ์, บุคลากรสนามเบดมินตัน, 9 ธ.ค. 2550

5. อุปกรณ์เครื่องมือการปฐมพยาบาล มีอุปกรณ์เตรียมพร้อมไว้ใช้ ในการปฐมพยาบาลเบื้องต้น จัดให้มียาสามัญประจำบ้าน เช่น ยาแก้ปวด ยาแก้แพ้ ยาล้างแผล และอุปกรณ์ทำความสะอาด เป็นต้น จัดเก็บไว้อย่างเรียบร้อย มีการตรวจเช็คอุปกรณ์ทุกชิ้นอย่างสม่ำเสมอ เมื่อมีสถานการณ์ฉุกเฉินสามารถส่งต่อไปยังหน่วยฉุกเฉินของโรงพยาบาลได้ทันที ส่วนใหญ่อุปกรณ์เครื่องมือการปฐมพยาบาล มีความเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ และพบว่ามีอุบัติเหตุเกิดขึ้นน้อยมาก ดังข้อมูลต่อไปนี้

“เป็นชุดการปฐมพยาบาลเบื้องต้น เครื่องมือทุกชนิดต้องตรวจสอบสภาพการให้พร้อมในการใช้งานทุกวัน แต่ไม่ค่อยได้ใช้”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 15 ม.ค. 2551

#### 6. ที่นั่งพักผ่อนสำหรับผู้ให้บริการ จะมี 2 ลักษณะได้แก่

ที่นั่งพักผ่อนที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการ สำหรับรอใช้สนามที่มีผู้ให้บริการท่านอื่นๆใช้บริการอยู่ หรือนั่งพักขณะเหนื่อย ส่วนใหญ่จัดอยู่บริเวณท้ายสนาม (Court) เบดมินตันด้านเดียวกับกำแพงของอาคารสนามเบดมินตันของทุก ๆ สนาม (Court) แต่บางแห่งจัดให้มีที่นั่งพักผ่อนท้ายสนาม (Court) เบดมินตันทั้งสองด้าน ลักษณะของที่นั่งพักผ่อนบางแห่งจัดทำที่นั่งพักผ่อนแบบถาวร มีช่องระบายอากาศอยู่ด้านล่างหรือด้านข้าง บางแห่งจัดทำเป็นลักษณะของม้านั่งยาวเรียงต่อกัน วางห่างจากสนาม (Court) ระยะประมาณ 1 – 3 เมตร และจัดให้มีพัดลมติดผนัง ลักษณะของการติดตั้งแตกต่างกันไป ตามความเหมาะสมของพื้นที่ แต่ต้องจะไม่รบกวนวิถีของลูกขนไก่ที่อยู่ภายในสนามขณะผู้ให้บริการเล่นอยู่ และมีการจัดถังขยะวางอยู่บริเวณนั้นๆ จำนวนตั้งแต่ 10 - 19 ถัง ขึ้นอยู่กับจำนวนสนาม (Court) เฉลี่ยสนาม (Court) ละ 1 ถัง ภายในของสนาม สนามเบดมินตันดีโต้ คอร์ท (Tito Court) มีชั้นวางของจำนวน 16 ชุด สำหรับวางกระเป๋า และสัมภาระต่างๆของผู้ใช้บริการ จัดวางไว้ท้ายสนาม (Court) บริเวณที่นั่งพักผ่อน

ที่นั่งพักผ่อนที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการ เพื่อเป็นที่พบปะพูดคุย แลกเปลี่ยนทัศนคติต่างๆ เป็นที่นั่งพักของผู้ให้บริการ หรือเป็นที่สำหรับรอใช้สนามที่มีผู้ให้บริการท่านอื่นใช้บริการอยู่ ใช้เป็นสถานที่สำหรับต้อนรับแขกผู้มาเยี่ยมชมสนามเบดมินตัน มีการจัดไว้อย่างเป็นสัดส่วน มีการตกแต่งให้มีความสวยงาม ในบริเวณที่ตกแต่งกันตามลักษณะ และความเหมาะสมของพื้นที่ ที่นั่งพักผ่อนมักจัดอยู่บริเวณศูนย์กลางของอาคารสนามเบดมินตัน หรืออยู่บริเวณที่ผู้ให้บริการสนามเบดมินตันทุกคนจำเป็นต้องเดินผ่าน มีการจัดเคาน์เตอร์ประชาสัมพันธ์ มุมให้บริการจำหน่ายอาหารเครื่องดื่มต่างๆ เช่น อาหารกล่อง ไอศกรีม ขนมขบเคี้ยว ขนมปัง เครื่องดื่ม

เกลือแร่ นม น้ำผลไม้ เป็นต้น มุมให้บริการเกี่ยวกับอุปกรณ์ของกีฬาเบดมินตัน เช่น การบริการให้เช่าหรือจำหน่ายอุปกรณ์ของกีฬาเบดมินตัน การขึ้นเอ็นไม้แร็กเก็ต เป็นต้น ส่วนใหญ่จะจัดอยู่ในบริเวณเดียวกัน ในมุมที่นั่งพักผ่อนนี้ยังมีการจัด โทรทัศน์ นิตยสาร วารสาร หรือหนังสือพิมพ์ไว้บริการ หรือมีบอร์ดแจ้งข่าวสารต่างๆภายในสนามเบดมินตันแจ้งให้กับสมาชิกได้ทราบ ภายในสนามเบดมินตันจัดให้มีโทรทัศน์บริการ 1 เครื่อง และบางแห่งบริการติดตั้งยูบิซี เคเบิลทีวี ที่มีช่องของกีฬาตลอดเวลา มีสนามจำนวน 1 แห่ง มีเครื่องฝึกกล้ามเนื้อเฉพาะส่วน แบบสถานีรวม (Multi Station Machine) เก้าอี้แบบปรับระดับสำหรับฝึกกล้ามเนื้อ และดัมเบล (Dumbell) จัดตั้งไว้ที่บริเวณเดียวกับที่นั่งพักผ่อนอีกด้วย

ส่วนใหญ่ที่นั่งพักผ่อนทั้งสองลักษณะ มีการจัดเตรียมโต๊ะ เก้าอี้ ม้านั่ง และเครื่องมือใช้สอยต่างๆ ไว้ให้ผู้ใช้บริการอย่างเพียงพอ

7. ไฟส่องสว่างภายในบริเวณสนาม ตามกติกาของกีฬาเบดมินตันแล้ว ดวงไฟใน 1 สนาม (Court) ควรมีแสงสว่าง 1,600 วัตต์ จากการสัมภาษณ์และสังเกตสนามเบดมินตันทั้ง 7 สนามพบว่ามีความสว่าง 2 ลักษณะ ได้แก่

ดวงไฟแบบโคม มีจำนวน 2 สนามได้แก่ สนามเบดมินตันนวลจันทร์, สนามเบดมินตันบ้านทองหยอด ที่ใช้ดวงไฟลักษณะนี้ ดวงไฟในแต่ละสนามมี 8 ดวง แยก 4 ดวง ติดบนเพดานของอาคารสนามเบดมินตัน และอยู่ระหว่างช่องว่างระหว่างแต่ละสนาม (Court)

ดวงไฟแบบนีออน มีจำนวน 5 สนามได้แก่ สนามเบดมินตันดิชะโรจน์ สนามเบดมินตันเสนาวัชรพล สนามเบดมินตันพีบีเบดมินตัน (PP Badminton) และสนามเบดมินตันติโต้ คอร์ท (Tito Court) และสนามเบดมินตันมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ที่ใช้ดวงไฟลักษณะนี้ ส่วนใหญ่จะนำดวงไฟนีออนขนาด 40 วัตต์ มาติดไว้เป็นแผงเรียงกันแผงละ 10 – 12 หลอด สนามละสองฝั่ง สนามเบดมินตันดิชะโรจน์มีหลอดไฟจำนวน 20 หลอด ติดเพดานของอาคารสนามเบดมินตัน อยู่ระหว่างช่องว่างทั้ง 2 ข้าง ของแต่ละสนาม (Court) ติดลักษณะเรียงตามความยาวของสนาม (Court)

“ไฟส่องสว่างภายในบริเวณสนาม 1 สนามใช้ไฟ 1,600 วัตต์”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

8. พื้นสนามและอุปกรณ์ภายในสนาม มีการดูแลรักษาเป็นอย่างดี พื้นสนามทุกสนามเป็นพื้นยางสังเคราะห์สีเขียวหรือสีน้ำเงิน มีขนาดได้มาตรฐานตามกติกาเบดมินตัน เส้นสนามทุกเส้นเป็นส่วนประกอบเดียวกับพื้นสนาม มีความเด่นชัดทึบด้วยสีขาว ความหนาเฉลี่ยของพื้นประมาณ 6.5 - 9 มิลลิเมตร มีความยืดหยุ่นตัวสูง ไม่แตก และไม่ลื่น ระยะห่างระหว่างสนามประมาณ 0.5 – 1.5

เมตร เสาตาข่ายมีความสูง 1.55 เมตรจากพื้นสนาม และ มีลักษณะของอุปกรณ์ต่างๆ ได้มาตรฐานตามกติกาเบดมินตัน ความสูงของอาคารมีความเหมาะสม ผนังของตัวอาคารสนามเบดมินตันส่วนใหญ่เป็นสีเขียวหรือสีน้ำเงิน บางแห่งเช่น สนามเบดมินตันดิยะโรจน์, สนามเบดมินตันเสนาวัชรพล และสนามเบดมินตันติโต้ คอร์ท (Tito Court) เป็นต้น มีสีเขียว บางแห่งเช่น สนามเบดมินตันบ้านทองหยอด และสนามเบดมินตันพีพีเบดมินตัน (PP Badminton) เป็นต้นมีสองสีแต่เป็นลักษณะของสีเข้ม และสีอ่อน โดยสีเข้มอยู่ด้านล่างในระดับสายตา สูงกว่าระดับสายตาจะเป็นสีอ่อน ส่วนใหญ่พื้นสนามเป็นสีใด สีของผนังจะเป็นสีนั้น มีเพียงสนามเบดมินตันเสนาวัชรพล ที่พื้นสนามเป็นสีเขียวแต่ผนังเป็นสีขาว ส่วนใหญ่ที่ผนังของทุกสนามจะมีอุปกรณ์เครื่องใช้ ไว้บริการได้แก่ นาฬิกาแขวนผนัง มีจำนวนตั้งแต่ 2-10 เรือน พัดลมติดผนัง มีจำนวนตั้งแต่ 10 - 19 ตัว ติดอยู่ที่ผนังบริเวณท้ายสนาม (Court) ของทุกๆ สนาม (Court) และอยู่บริเวณเดียวกับที่นั่งพักผ่อน ที่แขวนไม้เร็กเก็ตสามารถแขวนเร็กเก็ตได้ประมาณ 5 – 8 อัน มีจำนวนตั้งแต่ 10 - 19 ตัว ติดอยู่ที่ผนังบริเวณท้ายสนาม (Court) ของทุกๆ สนาม (Court) และอยู่บริเวณเดียวกับที่นั่งพักผ่อน, ดวงไฟที่ติดบริเวณท้ายสนามมีตั้งแต่ 10 – 19 หลอด ส่วนใหญ่เป็นดวงไฟแบบนีออนขนาด 40 วัตต์ และ ไฟสำรองและเครื่องดับเพลิง มีจำนวนตั้งแต่ 2 – 10 เครื่อง

ส่วนใหญ่จำนวนและตำแหน่งในการติดตั้งของอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ขึ้นอยู่กับขนาด หรือจำนวนสนาม (Court) ภายในของสนาม และความเหมาะสมของสถานที่

“พื้นสนามมีความหนา 9 มิลลิเมตร อุปกรณ์ต่างๆ จัดเตรียมขนาดและติดตั้งตามมาตรฐานสากล และความเหมาะสมของพื้นที่”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 6 ก.พ. 255

9. ระบบระบายอากาศ เนื่องจากกีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาที่ไม่สามารถเล่นในสถานที่ที่มีลมพัดได้ เพราะลมจะรบกวนวิถีของลูกขนไก่ สนามส่วนใหญ่จึงต้องสร้างตัวอาคารที่ทำให้ลมไม่สามารถเข้ามารบกวนวิถีของลูกขนไก่ได้ ทำให้สนามเบดมินตันส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีอากาศถ่ายเท จึงมีการจัดทำช่องระบายอากาศรอบตัวอาคาร โดยจัดตามลักษณะและความเหมาะสมของพื้นที่ตัวอาคาร และลมไม่สามารถเข้ามารบกวนวิถีของลูกขนไก่ได้ บางสนามมีพัดลมดูด บนเพดานของอาคาร ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ทำอาคารให้คนนั่งมีช่องระบายอากาศด้านล่างของผนังรอบตัวอาคาร โดยใช้ลouvering ซ้อนกัน อากาศข้างล่างจะดันขึ้นมาที่คนนั่ง แต่คนที่เล่นในสนามจะไม่รู้สึกว่ามีลม”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

### การจัดซื้อ การดูแลรักษา และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์

การจัดซื้อ การดูแลรักษา และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ภายในสนามเบดมินตัน ส่วนใหญ่ โครงสร้างตัวอาคารของสนามเบดมินตันออกแบบโดยวิศวกร แต่บนพื้นฐานของความพอใจของเจ้าของสนาม ประกอบกับความถูกต้องทางกฎหมายเกี่ยวกับตัวอาคาร และต้องทำการขออนุญาตจากหน่วยงานรัฐบาลด้วย

ส่วนอุปกรณ์ภายในสนามเบดมินตัน เช่น เสาชิงตาข่าย ตาข่าย แก้วตัดสิน เป็นต้น จะได้รับการสนับสนุนจากบริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน หรือสามารถหาซื้อจากแหล่งที่มีราคาถูกกว่าท้องตลาด ส่วนโต๊ะ แก้ว หรืออุปกรณ์ใช้สอยต่างๆ ส่วนใหญ่เจ้าของสนามจะเป็นผู้เลือกซื้อตามความเหมาะสม โดยวิธีการสั่งช่างทำ ลักษณะคือเจ้าของสนามบอกแนวคิดเกี่ยวกับสิ่งของแต่ละชิ้น ช่างจะเป็นผู้ออกแบบ เมื่อเจ้าของสนามพอใจ จึงสั่งทำ หรือวิธีซื้อตามร้านค้า หรือห้างสรรพสินค้าทั่วไป หลักในการเลือกซื้อส่วนใหญ่ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ เหมาะสมกับรูปแบบของสนาม และมีความจำเป็นต่อการใช้สอยภายในสนาม

พื้นยางสังเคราะห์ของสนามจะมีอายุการใช้ประมาณ 15 – 20 ปี และมีการรับประกันสินค้าตามอายุการใช้งาน (ประมาณ 1 ปี 5 ปี หรือ 7 ปี) ช่วงภายในระยะเวลาประกันสามารถเรียกพนักงานเพื่อมาซ่อมแซมหรือแก้ไขได้ทันที ไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ เป็นการบริการหลังการขายของบริษัทเจ้าของอุปกรณ์ แต่โดยส่วนใหญ่บุคลากรในสนามเบดมินตัน เป็นผู้ดูแลรักษาอุปกรณ์ให้มีการใช้งานได้อย่างเป็นปกติ มีการตรวจเช็คสภาพของอุปกรณ์ให้พร้อมแก่การใช้งาน และทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ โดยการกวาดฝุ่นทุกๆหนึ่งชั่วโมงหากมีผู้ใช้บริการสนาม และถูด้วยน้ำหมาดในช่วงเช้าของทุกวัน ถ้ามีการชำรุดที่สามารถแก้ไขได้ บุคลากรภายในสนามจะเป็นผู้ดำเนินการเอง แต่เมื่อเกินความสามารถ เช่น สีถลอก พื้นแตก จะมีการดำเนินการติดต่อบริษัทผู้ผลิตพื้นสนามนั้นๆ มาดำเนินการแก้ไขอย่างเร่งด่วนต่อไป บางสนามมีการทำสัญญากับบริษัทเจ้าของอุปกรณ์แบบปีต่อปีในการดำเนินการดูแลรักษา และซ่อมแซมโดยเฉพาะ ดังข้อมูลต่อไปนี้

“มีการรับประกันพื้นสนามจากบริษัท 7 ปี วิธีในการดูแลพื้นสนามกวาดและเช็ดด้วยน้ำ ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

“บริษัทจากภายนอกเป็นผู้ดูแลสัญญาเป็นแบบปีต่อปี”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 15 ม.ค. 2551

“พื้นสนามและอุปกรณ์ อยู่ในประกัน 7 ปี หากเกิดการชำรุดมากเช่น สีสลอก พื้นแตก บริษัทก็จะมาซ่อมให้ แต่โดยปกติทำความสะอาดโดยการกวาดฝุ่นออกทุกครั้งที่เปลี่ยนลูกค้ำในแต่ละสนาม (Court) และจะอนุญาตให้มาเดินในช่วงเช้าทุกวันหากมีรอยสนามที่เกิดจากการใส่รองเท้าผิดประเภทมากก็จะใช้ ทินเนอร์ขัด”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

#### 1.2.4. ด้านการจัดการของสนามเบดมินตัน(Management)

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร ทั้งหมด 7 แห่ง รวมทั้งสิ้น 7 คน พบว่า การบริหารจัดการของสนามส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เหตุผลในการทำธุรกิจสนามเบดมินตันเนื่องจากเป็นกีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาที่เจ้าของสนามชอบเล่นอยู่แล้ว จึงสร้างสนามขึ้นมาเพื่อต้องการให้กลุ่มคนที่รักในการเล่นเบดมินตันมารู้จักกัน ไม่คิดถึงรายได้มากนัก เพื่อสุขภาพ และต้องการการเล่นกีฬาเบดมินตันอย่างถูกวิธี

2. บางสนามสร้างเพื่อเป็นธุรกิจ และเพื่อให้คนในชุมชนได้มีพื้นที่ในการออกกำลังกาย ที่เลือกสร้างสนามเบดมินตันก็เพราะสามารถเล่นได้ทุกเพศทุกวัย การลงทุนไม่สูงมากนัก และไม่ต้องสนใจเรื่องดินฟ้าอากาศมากเมื่อเทียบกับกีฬาอื่นๆ เช่น ฟุตบอล, กอล์ฟ ถ้าฝนตกก็เล่นไม่ได้บางสนามเน้นการให้เช่าสนามอย่างเดียว และการบริการอย่างอื่นๆเป็นส่วนเพิ่มเติม เพื่อความสะดวกสบายแก่ผู้ใช้บริการสนาม

3. มีสนามเบดมินตันพื้นที่ข้างสังเคราะห์ได้แก่ สนามเบดมินตันบ้านทองหยอด ที่เน้นการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตัน เพื่อสร้างผลผลิตคนนักกีฬาที่มีความสามารถไปสู่ความเป็นเลิศ และได้ขออนุญาตจากหน่วยงานราชการ (กระทรวงศึกษาธิการ) เปิดสนามเป็นโรงเรียนสอนกีฬาเบดมินตันด้วย ดังข้อมูลต่อไปนี้

4. มีสนามหนึ่งแห่งได้แก่สนามเบดมินตันมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ที่เป็นหน่วยงานราชการมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งสนาม เพื่อเป็นสวัสดิการแก่นักศึกษาและบุคลากรของหน่วยงาน

“ สร้างเพื่อธุรกิจ และเพื่อให้คนในชุมชนได้มีพื้นที่ในการออกกำลังกาย ที่เลือกสร้างสนามเบดมินตันก็เพราะสามารถเล่นได้ทุกเพศทุกวัย การลงทุนไม่สูง และไม่ต้องสนใจเรื่องดินฟ้าอากาศมากเมื่อเทียบกับกีฬาอื่นๆ เช่น ฟุตบอล, กอล์ฟ ถ้าฝนตกก็เล่นไม่ได้เน้นการบริการแบบให้เช่าสนาม”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

“เพื่อต้องการให้กลุ่มคนที่รักในการเล่นเบดมินตันมารู้จักกัน ไม่ได้คิดถึงรายได้มากนัก เพราะลงทุนไปในการสร้างก็ไม่คุ้มค่าอยู่แล้ว เน้นการบริการแบบให้เข้าสนาม”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

“วัตถุประสงค์การจัดตั้งสนามเบดมินตันแห่งนี้ ด้วยใจรัก ความชอบส่วนตัว และเป็น การส่งเสริมการออกกำลังกาย และสร้างนักกีฬาสู่ทีมชาติ เน้นการสอนกีฬาเบดมินตัน พร้อมกับการบริการแบบให้เข้าสนาม”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามเบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

### วิธีใช้สนามของผู้ใช้บริการ

สนามเบดมินตันพื้นที่ข้างสังเคราะห์มีผู้ใช้บริการ 2 ลักษณะ ได้แก่

1. การมาใช้บริการโดยไม่ได้จองสนามไว้ก่อน (Walk in) ข้อเสียคือ จะไม่ทราบว่าใน ช่วงเวลาที่ต้องการใช้สนามจะว่างหรือไม่ ถ้าเป็นช่วงเวลาที่มีผู้มาใช้บริการมากประมาณ 17.00 - 20.00 น. จะไม่มีสนามว่าง เนื่องจากผู้ใช้บริการในเวลาดังกล่าวส่วนใหญ่จะจองสนามไว้ก่อน

2. การจองสนาม ส่วนใหญ่ใช้วิธี การโทรศัพท์จองล่วงหน้า หรือมาจองที่สนามล่วงหน้า ก่อนมาใช้บริการ การจองแบ่งเป็น

2.1 การจองเพื่อใช้ในการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตัน การจองลักษณะนี้ส่วนใหญ่อยู่ในกรณีที่เจ้าของสนามมีนโยบายเน้นให้เข้าสนามเพียงอย่างเดียว สำหรับในสนามที่เจ้าของสนามเน้นการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตันด้วย จะไม่ค่อยมีผู้มาเช่าสนามเพื่อการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตัน

2.2 การจองเพื่อเล่นกีฬาเบดมินตันมีการจองเป็นรายวัน ใช้การโทรศัพท์จองในวันที่ต้องการจะใช้บริการสนาม หากมีสนามว่างตามที่ต้องการก็จองกับทางสนาม แต่การจองประเภทนี้จะเกิดปัญหากับทางสนาม เนื่องจากมีผู้ใช้บริการบางคน โทรศัพท์มาจองทางสนามจึงเก็บสนาม (Court) ไว้ให้ แต่ผู้ใช้บริการไม่มาบางครั้งทางสนามจะสูญเสียรายได้จากส่วนนี้ไป การจองแบบประจำทุกเดือนผู้ใช้บริการมักจะรวมกลุ่มกันมาเล่น สมาชิกภายในกลุ่มมีจำนวน 4-35 คน สนามที่จองในการเล่นแต่ละครั้งตั้งแต่ 1-4 สนาม (Court) ในแต่ละกลุ่มของผู้ใช้บริการแต่ละกลุ่มจะมีการบริหารจัดการ ด้านค่าใช้จ่ายต่างๆและวิธีผลัดเปลี่ยนกันเล่นที่แตกต่างกันไปดังนี้

แบบที่ 1 ค่าใช้จ่ายของการจองสนาม ลูกชนไก่ ค่าใช้จ่ายรวมกันทุกอย่างครบ 1 เดือนก็หารกันในกลุ่มสมาชิก หากไม่ได้มาเล่นในครั้งไหนก็หารค่าใช้จ่ายเท่ากันหมด

(ส่วนใหญ่จำนวนสมาชิกในกลุ่มนี้จะเท่ากันทุกครั้ง หากมีผู้ใดในกลุ่มสมาชิกลำเพื่อนมาก็จะไม่คิดค่าใช้จ่ายของผู้ที่ไม่ได้มาประจำ)

แบบที่ 2 ค่าใช้จ่ายของการจองสนาม ค่าลูกชนไก่ ค่าใช้จ่ายรวมกันทุกอย่าง หารด้วยจำนวนสมาชิกที่มาร่วมเล่นในแต่ละครั้ง

แบบที่ 3 มีการเก็บค่าใช้บริการสนามเป็นกองกลาง สำหรับผู้ที่มาประจำเรียกว่า “ขาประจำ” เดือนละ 350 - 600 บาท สำหรับผู้ที่มาเป็นครั้งคราวเรียกว่า “ขาจร” ครั้งละ 70 -120 บาท (บางแห่งมีการตั้งน้ำเปล่าให้ ดื่มฟรีไม่จำกัดขณะที่เล่นอยู่) อัตราค่าลูกชนไก่ 40 - 60 บาท/ลูก (หารด้วยจำนวนคนในการเล่นเกมนั้นๆ ส่วนใหญ่ 4 คนหากเล่นแบบประเภทคู่ หรือ 2 คนหากเล่นแบบประเภทเดี่ยว) ในการลงไปเล่นหนึ่งครั้งจะหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนกันลงเล่น ครั้งละ 4 คนโดยนับคะแนนแบบกติกาเก่า 15 แต้ม 1-2 เกม หรือนับคะแนนแบบกติกาใหม่ 21 แต้ม 2 เกม แต่ละวันในการเล่นจะจดบันทึกชื่อผู้เล่นที่มาเล่นและจำนวนลูกชนไก่ที่ใช้ในแต่ละครั้งที่ลงไปเล่นในตารางเพื่อสะดวกต่อการคิดค่าใช้จ่ายของสมาชิกแต่ละคน รูปแบบของตารางและการนับคะแนนแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับว่าในกลุ่มสมาชิกที่มาเล่นจะตกลงกัน เมื่อเลิกเล่นจึงมาเสียค่าใช้จ่ายสำหรับวันนั้น และเวลาที่จองสนามเล่นก็จะแตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่ม การเล่นเกมส่วนใหญ่จะเล่นกันสัปดาห์ละ 2-3 วัน เวลาประมาณวันละ 2 - 4 ชั่วโมง ตั้งแต่ 18.00 น. - สนามปิด สนามที่จองให้เล่นประมาณ 2-4 สนาม

แบบที่ 4 สมาชิกที่เล่นในลักษณะนี้เรียกว่าการตี “บุพเฟต์” ลักษณะก็คือ เก็บค่าหัวก่อนเข้ามาเล่นในแต่ละครั้ง 100 - 150 บาท มีผู้ใช้บริการหนึ่งกลุ่ม เก็บสมาชิกที่มาประจำเป็นรายเดือนๆละ 350 บาท และจะหมุนเวียนเปลี่ยนกันลงเล่นโดยนับคะแนนแบบกติกาเก่า 15 แต้ม 2 เกม หรือนับคะแนนแบบกติกาใหม่ 21 แต้ม 2 เกม แล้วแต่ในกลุ่มสมาชิกที่มาเล่นจะตกลงกัน ลูกชนไก่สามารถใช้ลูกก็ได้ไม่จำกัดจำนวน

### กฎระเบียบ ของสนามเบดมินตัน

ส่วนใหญ่กฎระเบียบ ของสนามเบดมินตันจะมีลักษณะเดียวกัน ได้แก่

1. การแต่งกาย สวมเสื้อคอกลมหรือคอปกแขนสั้นสวมกางเกงกีฬาขาสั้น หรือกางเกงวอร์มผู้ใช้บริการที่เข้ามาในสนามต้องแต่งกายสุภาพ
2. การใช้รองเท้าในขณะที่ใช้บริการสนามพื้นยาง ให้ลงสนามได้เฉพาะรองเท้าสำหรับกีฬาเบดมินตันเท่านั้น ลักษณะของรองเท้าสำหรับกีฬาเบดมินตัน เป็นพื้นยางดิบ(สีเหลืองอ่อน) ห้ามถอดรองเท้า ห้ามสวมรองเท้าพื้นแข็งทุกชนิดลงไปในการเล่น ห้ามสวมรองเท้าที่พื้นไม่สะอาดลงในสนาม และให้นำรองเท้าสำหรับกีฬาเบดมินตันมาเปลี่ยนภายในสนาม

3. การชำระเงินให้ชำระก่อนลงสนาม ผู้ที่จองสนามเป็นรายเดือนชำระก่อนวันที่ 5 ของทุกเดือน หากงดใช้สนามในเดือนถัดไป กรุณาแจ้งให้ทราบก่อนล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน
4. การใช้สนามห้ามใช้สนามเกินเวลา หากใช้เกิน 15 นาที จะคิดเป็น 1 ชั่วโมง บางสนามจะคิดค่าบริการตามเวลาที่เกินหาก และผู้ใช้บริการมาช้ากว่าเวลาที่ได้จองไว้ 15 นาที ทางสนามขอสงวนสิทธิ์จะพิจารณาให้ผู้ใช้บริการรายอื่นใช้บริการ หากไม่มีการแจ้งให้ทางสนามทราบ เพื่อความสะดวกของผู้ใช้บริการ กรุณาโทรศัพท์ของล่วงหน้าหากมีความประสงค์จะยกเลิกการจอง ต้องแจ้งให้สนามทราบอย่างน้อย 1 วัน
5. ห้ามนำอาหาร เครื่องดื่ม และอุปกรณ์เบ็ดมิตันทุกชนิดเข้ามาจำหน่ายในสนาม โดยเด็ดขาด
6. ห้ามนำสัตว์เลี้ยงทุกชนิดเข้าไปภายในบริเวณสนามเด็ดขาด
7. หากผู้ใช้บริการทำความเสียหายใดๆภายในสนามเบ็ดมิตัน จะคิดค่าเสียหายตามค่าเสียหายที่เกิดขึ้น
8. หากมีการสูญหายใดๆ ของทรัพย์สินของผู้ใช้บริการ ทางสนามจะไม่รับผิดชอบ ทุกกรณี ผู้ใช้บริการควรระมัดระวังทรัพย์สินของท่านด้วยตัวเอง ผู้ที่ใช้สนามทุกท่านต้องปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้คุมสนามอย่างเคร่งครัด หากเกิดอันตรายขึ้นทางสนามจะไม่รับผิดชอบ
9. หากท่านมีข้อสงสัยประการใดเกี่ยวกับสนาม ติดต่อได้ที่ประชาสัมพันธ์ของสนาม บางสนามสนามขอสงวนสิทธิ์การใช้สนาม หากมีการแข่งขันใด ๆ ที่จัดขึ้น แต่จะมีการประกาศและแจ้งให้ทราบล่วงหน้า บางสนามห้ามเล่นในสนามที่ไม่ได้จองโดยเด็ดขาด

ความเคร่งครัดของกฎระเบียบ ของสนามเบ็ดมิตันขึ้นอยู่กับแต่ละสนามจะมีการควบคุมแต่ในเรื่องการใช้รองเท้าในขณะที่ใช้บริการสนามพื้นยางส่วนใหญ่ทุก ๆ สนามจะมีการควบคุมอย่างเคร่งครัดมาก เพราะหากฝ่าฝืนจะทำให้พื้นสนามพื้นสนามยางสังเคราะห์เกิดความเสียหายได้

### ระบบทำงานภายในสนามเบ็ดมิตันพื้นยางสังเคราะห์

ระบบทำงานภายในสนามมีการจัดการเกี่ยวกับการจองสนาม ส่วนใหญ่มีตารางการใช้สนามของผู้ใช้บริการ ไม่ว่าจะเป็นผู้ใช้บริการแบบไม่ได้จองสนามไว้ก่อน (Walk in) หรือแบบจองในลักษณะต่าง ๆ รูปแบบของตารางขึ้นอยู่กับกรออกแบบของแต่ละสนามแต่ในรายละเอียดจะเหมือนกัน ลักษณะจะมีตารางของในแต่ละวัน เมื่อมีผู้มาใช้บริการสนามก็จะกรอกชื่อและราคาที่เป็นสิทธิ์ของลูกค้ายในแต่ละคนลงไป และเมื่อมีผู้มาใช้บริการท่านอื่น ๆ จะสามารถตรวจสอบได้ว่าสนาม

ใดที่ว่างและสามารถให้บริการต่อได้ ทางเจ้าของสนามก็สามารถตรวจสอบได้ด้วย บางสนามให้บริการด้านการขายน้ำดื่ม โดยหากผู้ที่มาใช้บริการประจำซื้อน้ำดื่ม หากน้ำดื่มเหลือสามารถนำมาฝากเพื่อดื่มในครั้งต่อไปได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม เพื่อป้องกันการนำน้ำดื่มจากภายนอกเข้ามาภายในสนามด้วย บางสนามมีการบริหารจัดการในด้านการเรียนการสอน ส่วนใหญ่แบ่งผู้เรียนเป็นกลุ่มตามระดับความสามารถในการเล่นกีฬาแบดมินตันหรือตามอายุของผู้เรียนแต่ละคน เช่น กลุ่มระดับพื้นฐาน (ไม่เป็นหรือเล่นเพื่อออกกำลังกาย) ระดับกลาง (พอดิได้แต่พื้นฐานยังไม่ดี) กลุ่มที่ 3 ระดับแข่งขัน (เตรียมเพื่อแข่งขัน) แบ่งเด็กแต่ละระดับออกเป็นกลุ่มตามสนามประมาณสนามละ 4-8 คน ต่อผู้ฝึกสอน 1 คน ช่วงเวลาในการเรียนการสอนประมาณ 2-3 ชั่วโมงต่อ 1 ช่วงเวลา การรับสมัครผู้เรียนมีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละแห่ง บางแห่งมีการจัดทำระเบียบการในการสมัครเข้าเรียน ต้องมีหลักฐานในการประกอบการสมัครมีการรวบรวมประวัติของผู้เรียนด้วย บางแห่งไม่มีการรับสมัครอย่างเป็นระบบ มีบางแห่งผู้จัดการทางด้านการสอนนำระบบคอมพิวเตอร์ เข้ามาใช้ในการเรียนการสอน โปรแกรมนี้เขียนขึ้นมาเพื่อที่จะช่วยผู้ฝึกสอนในการสอนแบดมินตัน โดยโปรแกรมจะช่วยสุ่มแบบฝึกมาในแต่ละครั้งเพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายของแบบฝึก และสามารถเก็บฐานข้อมูลพื้นฐานของผู้เรียนเกี่ยวกับแบดมินตัน เช่น ชื่อ-สกุล, ประวัติการซ้อมและการแข่งขัน พัฒนาการของผู้เรียน แต่ละคน มีไฟล์วีดีโอ (File VDO) ประวัติการบาดเจ็บ สถิติการแข่งขัน ฯลฯ สามารถเรียกดูข้อมูลดังกล่าวได้ตลอดเวลา การจัดผู้ฝึกสอนให้เหมาะสม กับความสามารถในการเล่นแบดมินตันของผู้เรียน เช่น ผู้ที่เรียนในระดับแข่งขันควรจัดผู้ฝึกสอนที่มีเทคนิคต่าง ๆ เกี่ยวกับการแข่งขันแบดมินตันมาสอนให้ เป็นต้น ดังข้อมูลต่อไปนี้

“ไม่ได้มีการรับสมัครเป็นระบบแต่เด็กที่มาเรียนมาจากการที่ผู้ปกครองเห็นการสอนแล้ว คิดว่าน่าจะนำบุตรหลานมาเรียนหากเด็กไม่เต็มใจจนเกินไปก็รับ ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการทีมในสนามแบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

“มีการจัดทำระเบียบการในการสมัครเข้าเรียน ต้องมีหลักฐานในการประกอบการสมัคร รวบรวมประวัติของผู้เรียนด้วย ”

สัมภาษณ์, เจ้าของสนามแบดมินตัน, 6 ก.พ. 2551

“มีระบบคอมพิวเตอร์ เข้ามาช่วยสอนผู้ฝึกสอน โดยการที่เราป้อนแบบฝึกทั้งหมด เข้าในโปรแกรมแล้ว ถ้าในแต่ละวันของการสอนผู้สอนเลือกหัวข้อของการฝึกไปว่าจะฝึกอะไรบ้าง โปรแกรมจะช่วยสุ่มแบบฝึกมาให้ ทำให้ไม่ต้องคิดแบบฝึกเองและลดความซ้ำซากของแบบฝึกด้วย เช่น การส่งลูกมีแบบฝึก ทั้งหมด 5 แบบ การตอบมีแบบฝึก 10 แบบ วันนี้ผู้สอนอยากฝึกนักกีฬาด้วยการส่งลูกและการตอบผู้สอนก็เลือกไปในโปรแกรม โปรแกรมจะช่วยสุ่มแบบฝึกมาให้ และสามารถเก็บฐานข้อมูลพื้นฐานของผู้เรียนเกี่ยวกับแบดมินตัน เช่น ชื่อ-สกุล ประวัติการซ้อมและการ

แข่งขัน พัฒนาการของผู้เรียนแต่ละคน File วิดีโอ การซ้อมของผู้เรียน ประวัติการบาดเจ็บ สถิติการแข่งขัน ฯลฯ”

สัมภาษณ์, ผู้จัดการทีมในสนามเบดมินตัน, 24 ต.ค. 2550

### การตรวจสอบสินค้าคงเหลือและการจัดซื้อสินค้า

การตรวจสอบสินค้าคงเหลือ ส่วนใหญ่จะเป็นหน้าที่ของผู้ที่มีหน้าที่จำหน่ายสินค้าในสนามแต่ละสนาม โดยตรวจสอบสินค้าคงเหลือเป็นรายวัน และรายงานต่อผู้จัดการสนามเป็นประจำทุกวัน และจะลงสินค้าให้เต็มหน้าร้านทุกสัปดาห์ ทุกเดือน หรือเมื่อสินค้าหมด ขึ้นอยู่กับการจัดการของ แต่ละสนาม เมื่อขาดสินค้าก็เบิกสินค้าที่คลังสินค้า หรือจัดซื้อสินค้าเพิ่ม ข้อมูลต่างๆจะเก็บไว้ในคอมพิวเตอร์โดยใช้ โปรแกรม มีการทำแบบฟอร์มเช็คคลังสินค้าในลักษณะของแบบตารางรูปแบบของตารางขึ้นอยู่กับแต่ละสนาม

การจัดซื้อสินค้านำมาจำหน่ายภายในสนาม ส่วนใหญ่การเลือกซื้อขนมขบเคี้ยวที่นำมาขายจัดซื้อโดยเจ้าของสนามหรือผู้จัดการสนาม จัดซื้อที่ห้างสรรพสินค้าต่างๆ เช่น แม็คโคร โลตัส บิ๊กซี เป็นต้นโดยส่วนใหญ่จะเลือกจากห้างสรรพสินค้าที่มีราคาสินค้าถูกเมื่อเทียบกับห้างอื่นๆ ในส่วนของน้ำดื่มต่างๆ ส่วนใหญ่จะมีบริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด หรือ บริษัท เสริมสุข จำกัด นำมาส่งที่สนามประมาณเดือนละ 2 ครั้ง โดยให้เครดิตทางสนาม 1 เดือนในการชำระเงิน อุปกรณ์กีฬาเบดมินตันต่างๆ เช่น ไม้แร็กเก็ต ลูกขนไก่ เสื้อผ้าต่างๆ ถุงเท้า รองเท้า ผ้าพันคัม ฯลฯ บางสนามก็ให้ผลประโยชน์ส่วนนี้แก่ผู้ฝึกสอน บางสนามก็จะมีบริษัทที่จำหน่ายเกี่ยวกับอุปกรณ์ยี่ห้อที่ได้รับความนิยมมาส่งที่สนาม และขายในลักษณะของการแบ่งเป็นเปอร์เซ็นต์ประมาณ 25-30 % จากราคาของที่ขาย บางสนามจะส่งสินค้าเหล่านี้จากแหล่งที่ขายอุปกรณ์แบบปลอดภาษีมาจำหน่าย การขายในลักษณะนี้จะได้ผลกำไรมากที่สุด บางสนามจะผสมผสานการจัดซื้ออุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน ในแต่ละประเภทของสินค้าที่แตกต่างกันไป เช่น ไม้แร็กเก็ต เสื้อผ้าต่างๆ ถุงเท้า ผ้าพันคัม เป็นต้น จัดซื้อโดยการที่มีบริษัทมาส่งให้ที่สนาม แต่ลูกขนไก่ส่งจากแหล่งที่ขายอุปกรณ์แบบปลอดภาษีมาจำหน่าย ขึ้นอยู่กับการจัดการของในแต่ละสนาม ดังข้อมูลต่อไปนี้

“การเลือกซื้อขนมที่นำมาขายจัดซื้อโดยเจ้าของสนามที่ ห้าง แม็คโคร , โลตัส โดยเจ้าแกละเชียร์ของสนามเป็นผู้ซื้อเอง สินค้าต่างๆที่นำมาขาย และเก็บข้อมูลไว้ในคอมพิวเตอร์ใช้โปรแกรม Excel มีการทำแบบฟอร์มเช็คสต็อก รายงานแก่บริษัท”

สัมภาษณ์, บุคลากรสนามเบดมินตัน, 4 ม.ค. 2551

### **การส่งเสริมการตลาดของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์**

การส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่สนามแต่ละสนามจะไม่กำหนดกลุ่มเป้าหมายของผู้ใช้บริการอย่างชัดเจน แต่จะให้บริการทุกคนที่เข้ามาใช้บริการ แต่จะเน้นกลุ่มผู้ใช้บริการในย่านชุมชนใกล้เคียง คนทำงาน บางสนามเน้นกลุ่มเด็กที่มาเรียนกีฬาเบดมินตัน ลักษณะการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่ จัดทำโดยการแจกใบปลิวที่ห้างสรรพสินค้าใกล้เคียง หรือมีไว้แจกที่สนาม จัดการประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับกีฬาเบดมินตัน มีการเข้าไปโพสต์โปรโมชันต่างๆ บอกวิธีการเดินทาง จำนวนสนาม ราคา และเบอร์โทรศัพท์ ฯลฯ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย มีการขายคูปองเป็นเล่ม ซึ่งเมื่อคิดราคาเฉลี่ยเป็นชั่วโมงต่อสนาม (Court) แล้วมีราคาถูกกว่า บางสนามมีการจัดทำบัตรสะสมการใช้บริการสนาม 10 ชั่วโมง ฟรี 1 ชั่วโมง (สำหรับบุคคลเสียค่าใช้จ่ายในราคาเต็ม) การจัดการแข่งขันเบดมินตัน เพื่อประชาสัมพันธ์สนาม มี 2 ลักษณะ ได้แก่ การจัดการแข่งขันที่สมาคมเบดมินตันจัดการแข่งขันและรับรองผลการแข่งขัน หรือการจัดการแข่งขันโดยสนามเป็นผู้จัดการแข่งขันเอง รูปแบบในการจัดการแข่งขัน ประสานงานกับนักกีฬา และผู้ที่มีชื่อเสียงในวงการกีฬาเบดมินตันมาในวันเปิดการแข่งขัน และแนะนำเทคนิคในการเล่นกีฬาเบดมินตัน ประสานงานกับบริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน มาจัดร้านขายสินค้าภายในการแข่งขันในราคาพิเศษ และมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับกีฬาเบดมินตัน ทางเพื่อดึงดูดให้นักกีฬา และผู้ชมเข้ามารู้จักสนาม

### **การวิเคราะห์ ความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ**

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 7 แห่ง มีกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 330 คน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสังคมศาสตร์ SPSS for Windows และนำเสนอในรูปแบบตารางประกอบคำบรรยาย ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏผล ดังต่อไปนี้

**ตอนที่ 1** การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ต่อเดือน การศึกษาสูงสุด จำนวนวันในการมาเล่นเบดมินตัน ช่วงเวลาในการมาเล่นเบดมินตันส่วนใหญ่ สถานภาพของการเป็นสมาชิก

ตารางที่ 4 จำนวนและค่าร้อยละข้อมูลลักษณะทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

| รายละเอียดทั่วไป      | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-----------------------|------------|--------|
| <b>เพศ</b>            |            |        |
| ชาย                   | 173        | 52.4   |
| หญิง                  | 157        | 47.6   |
| <b>อายุ</b>           |            |        |
| ต่ำกว่า 20 ปี         | 76         | 23.0   |
| 20-30 ปี              | 115        | 34.8   |
| 31-40 ปี              | 79         | 23.9   |
| 41-50 ปี              | 11         | 3.3    |
| 50 ปีขึ้นไป           | 49         | 14.8   |
| <b>อาชีพ</b>          |            |        |
| นักเรียน/นักศึกษา     | 107        | 32.4   |
| พนักงานบริษัทเอกชน    | 99         | 30.0   |
| ข้าราชการ             | 17         | 5.2    |
| รัฐวิสาหกิจ           | 26         | 7.9    |
| ประกอบธุรกิจส่วนตัว   | 78         | 23.6   |
| อื่นๆ                 | 3          | 0.9    |
| <b>รายได้ต่อเดือน</b> |            |        |
| ต่ำกว่า 5,000 บาท     | 75         | 22.7   |
| 5,001 – 10,000 บาท    | 41         | 12.4   |
| 10,001 – 15,000 บาท   | 38         | 11.5   |
| 15,001 – 20,000 บาท   | 45         | 13.6   |
| 20,001 – 25,000 บาท   | 40         | 12.1   |
| มากกว่า 25,000 บาท    | 91         | 27.6   |

ตารางที่ 4 จำนวนและค่าร้อยละข้อมูลลักษณะทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

| รายละเอียดทั่วไป                            | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---------------------------------------------|------------|--------|
| <b>การศึกษาสูงสุด</b>                       |            |        |
| ต่ำกว่ามัธยมศึกษา                           | 22         | 6.7    |
| ต่ำกว่าปริญญาตรี                            | 94         | 28.5   |
| ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า                     | 160        | 48.5   |
| สูงกว่าปริญญาตรี                            | 54         | 16.4   |
| <b>จำนวนวันในการมาเล่นเบดมินตัน</b>         |            |        |
| 1-2 วันต่อสัปดาห์                           | 140        | 42.4   |
| 3-4 วันต่อสัปดาห์                           | 92         | 27.9   |
| 5-7 วันต่อสัปดาห์                           | 43         | 13.0   |
| ไม่แน่นอน                                   | 55         | 16.7   |
| <b>ช่วงเวลาในการมาเล่นเบดมินตันส่วนใหญ่</b> |            | 100.0  |
| 8.00 – 12.00 น.                             | 23         | 7.0    |
| 12.01-17.00 น.                              | 24         | 7.3    |
| 17.01- 20.00 น.                             | 182        | 55.2   |
| 20.01 – สยามปิด (22.00 – 00.00 น.)          | 25         | 7.6    |
| แล้วแต่สะดวก                                | 76         | 23.0   |
| <b>สถานภาพของการเป็นสมาชิก</b>              |            |        |
| เป็นสมาชิกแบบประเภท                         | 116        | 35.2   |
| ไม่เป็นสมาชิก                               | 214        | 64.8   |

จากตารางที่ 4 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวนทั้งหมด 330 คน เป็นหญิง คิดเป็นร้อยละ 47.6 ชาย คิดเป็นร้อยละ 52.4 มีอายุระหว่าง 20 – 30 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.8 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 31 – 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 23.9 มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.4 รองลงมาคือ พนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 30.0 รายได้ต่อเดือนมากที่สุดมากกว่า 25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.6 รองลงมาคือ ต่ำกว่า 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.7 ระดับการศึกษามากที่สุดปริญญาตรีหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ

ละ 48.6 รองลงมาคือ ต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 28.5 จำนวนวันในการมาเล่นแบดมินตันมากที่สุด 1-2 วัน ต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 42.4 รองลงมาคือ 3-4 วันต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 27.9 ช่วงเวลาในการมาเล่นแบดมินตันส่วนใหญ่มากที่สุด 17.01- 20.00 น. คิดเป็นร้อยละ 55.2 รองลงมาคือ แล้วยแต่สะดวก คิดเป็นร้อยละ 23.0 สถานภาพของการเป็นสมาชิก เป็นสมาชิกมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.2 รองลงมาคือ ไม่เป็นสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 64.8

**ตอนที่ 2** ความพึงพอใจของผู้ที่มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งออกเป็นด้าน ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยทางด้านราคา ปัจจัยด้านสถานที่และอุปกรณ์ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

**ตารางที่ 5** ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นที่กรุงเทพมหานครแยกตามสนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านการผลิตภัณ์ท์

| สนามเบดมินตัน          |                                                                                                   |            |               |           |            |             |           |              |      |         |           |      |       |      |      |     |      |      |           |      |      |         |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------|-----------|------------|-------------|-----------|--------------|------|---------|-----------|------|-------|------|------|-----|------|------|-----------|------|------|---------|
| ที่                    | ความพึงพอใจ                                                                                       | เสนาวัชรพล | ม.เกษตรศาสตร์ | นวลจันทร์ | Tito Court | บ้านทองหยอด | ดิยะโรจน์ | PP Badminton |      |         |           |      |       |      |      |     |      |      |           |      |      |         |
|                        |                                                                                                   | $\bar{X}$  | S.D.          | ระดับ     | $\bar{X}$  | S.D.        | ระดับ     | $\bar{X}$    | S.D. | ระดับ   | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับ |      |      |     |      |      |           |      |      |         |
| ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ |                                                                                                   |            |               |           |            |             |           |              |      |         |           |      |       |      |      |     |      |      |           |      |      |         |
| 1                      | มีการบริการที่แตกต่างกันและตอน<br>สนองความ<br>ต้องการได้<br>มากกว่าสนาม<br>เบดมินตันอื่น          | 3.79       | 0.87          | มาก       | 3.48       | 0.74        | มาก       | 3.11         | 0.53 | ปานกลาง | 3.69      | 0.78 | มาก   | 3.59 | 0.94 | มาก | 4.07 | 1.10 | มาก       | 3.15 | 0.80 | ปานกลาง |
| 2                      | มีคำอธิบายและรายละเอียดของ<br>ข้อปฏิบัติในการ<br>ใช้บริการสนาม<br>เบดมินตันอย่าง<br>ชัดเจนครบถ้วน | 4.00       | 0.81          | มาก       | 3.62       | 0.68        | มาก       | 3.49         | 0.66 | มาก     | 3.60      | 0.72 | มาก   | 3.59 | 0.80 | มาก | 4.27 | 0.82 | มากที่สุด | 3.22 | 0.81 | ปานกลาง |

ตารางที่ 5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครแยกตามสนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านการผลิตภัณฑ์ (ต่อ)

| ที่           | ความพึงพอใจ                                                                                                        | สนามแบดมินตัน |               |           |            |             |           |              |      |       |           |      |       |      |      |     |      |      |           |      |      |             |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|-----------|------------|-------------|-----------|--------------|------|-------|-----------|------|-------|------|------|-----|------|------|-----------|------|------|-------------|
|               |                                                                                                                    | เสนาวัชรพล    | ม.เกษตรศาสตร์ | นวลจันทร์ | Tito Court | บ้านทองหยอด | ดิยะโรจน์ | PP Badminton |      |       |           |      |       |      |      |     |      |      |           |      |      |             |
|               |                                                                                                                    | $\bar{X}$     | S.D.          | ระดับ     | $\bar{X}$  | S.D.        | ระดับ     | $\bar{X}$    | S.D. | ระดับ | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับ |      |      |     |      |      |           |      |      |             |
| ปัจจัยทางด้าน |                                                                                                                    |               |               |           |            |             |           |              |      |       |           |      |       |      |      |     |      |      |           |      |      |             |
| ผลิตภัณฑ์     |                                                                                                                    |               |               |           |            |             |           |              |      |       |           |      |       |      |      |     |      |      |           |      |      |             |
| 3             | บุคลากรมี<br>ความสามารถใน<br>การให้ความรู้และ<br>ให้คำแนะนำ<br>เกี่ยวกับการเล่น<br>กีฬาประเภทนี้ได้<br>เป็นอย่างดี | 3.87          | 0.84          | มาก       | 3.86       | 0.64        | มาก       | 3.46         | 0.61 | มาก   | 3.71      | 0.90 | มาก   | 3.94 | 1.09 | มาก | 3.95 | 1.04 | มาก       | 2.87 | 1.01 | ปาน<br>กลาง |
| 4             | บุคลากรมี<br>บุคลิกภาพและ<br>กิจกรรมที่ทำใน<br>การแสดงออกต่อผู้<br>มาใช้บริการ                                     | 4.18          | 0.65          | มาก       | 4.00       | 0.53        | มาก       | 3.60         | 0.65 | มาก   | 3.60      | 0.70 | มาก   | 3.68 | 0.76 | มาก | 4.32 | 0.69 | มากที่สุด | 3.36 | 1.00 | ปาน<br>กลาง |



ตารางที่ 5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครแยกตาม  
สนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ (ต่อ)

| สนามแบดมินตัน |                                                                         |                        |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      |       |      |      |           |      |      |           |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------|------|---------------|-----------|-----------|-------|------------|------|-------------|-----------|-----------|-------|--------------|------|-------|------|------|-----------|------|------|-----------|
| ที่           | ความพึงพอใจ                                                             | เสนาวัชรพล             |      | ม.เกษตรศาสตร์ |           | นวลจันทร์ |       | Tito Court |      | บ้านทองหยอด |           | ดิชะโรจน์ |       | PP Badminton |      |       |      |      |           |      |      |           |
|               |                                                                         | $\bar{X}$              | S.D. | ระดับ         | $\bar{X}$ | S.D.      | ระดับ | $\bar{X}$  | S.D. | ระดับ       | $\bar{X}$ | S.D.      | ระดับ | $\bar{X}$    | S.D. | ระดับ |      |      |           |      |      |           |
|               |                                                                         | ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      |       |      |      |           |      |      |           |
| 6.2           | พื้นยางของสนาม (ความเด้งพื้นผิว, การยืดหยุ่น, สีของพื้นการลดแรงกระแทก ) | 4.24                   | 0.71 | มาก           | 3.79      | 0.73      | มาก   | 3.60       | 0.65 | มาก         | 4.12      | 0.77      | มาก   | 3.90         | 0.73 | มาก   | 4.58 | 0.68 | มากที่สุด | 3.69 | 1.06 | มาก       |
| 6.3           | อุปกรณ์สนาม (ตาข่าย, เสา, เส้นสนาม)                                     | 4.24                   | 0.71 | มากที่สุด     | 3.59      | 0.87      | มาก   | 3.63       | 0.69 | มาก         | 4.09      | 0.76      | มาก   | 4.17         | 0.71 | มาก   | 4.58 | 0.55 | มากที่สุด | 3.88 | 0.84 | มากที่สุด |
| 6.4           | ความสูงของอาคาร                                                         | 4.29                   | 0.73 | มากที่สุด     | 3.76      | 0.69      | มาก   | 3.86       | 0.85 | มาก         | 4.14      | 0.71      | มาก   | 4.19         | 0.64 | มาก   | 4.60 | 0.55 | มากที่สุด | 3.82 | 1.04 | มากที่สุด |

ตารางที่ 5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นที่บางลำภูจังหวัดกรุงเทพมหานครแยกตามสนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านการผลิตภัณฑ์ (ต่อ)

| ความพึงพอใจ            |                                                                            | สนามเบดมินตัน |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      |           |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------|------|---------------|-----------|-----------|-------|------------|------|-------------|-----------|-----------|-------|--------------|------|-----------|
|                        |                                                                            | เสนาวิชรพล    |      | ม.เกษตรศาสตร์ |           | นวลจันทร์ |       | Tito Court |      | บ้านทองหยอด |           | ศิยะโรจน์ |       | PP Badminton |      |           |
| ที่                    |                                                                            | $\bar{X}$     | S.D  | ระดับ         | $\bar{X}$ | S.D       | ระดับ | $\bar{X}$  | S.D  | ระดับ       | $\bar{X}$ | S.D       | ระดับ | $\bar{X}$    | S.D  | ระดับ     |
| ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      |           |
| 6.5                    | ผ้าผืนและเพดาน                                                             | 4.29          | 0.84 | มาก           | 3.59      | 0.68      | มาก   | 3.60       | 0.85 | มาก         | 3.90      | 0.79      | มาก   | 4.14         | 0.82 | มาก       |
| 6.6                    | ระยะห่างระหว่างสนาม                                                        | 3.97          | 0.82 | มากที่สุด     | 3.24      | 0.74      | ปาน   | 3.40       | 0.74 | ปาน         | 3.76      | 0.88      | มาก   | 3.86         | 1.03 | มาก       |
| 6.7                    | การระบายอากาศในสนาม                                                        | 3.82          | 0.98 | มาก           | 3.55      | 0.78      | มาก   | 3.51       | 0.92 | มาก         | 3.57      | 0.80      | มาก   | 3.71         | 0.87 | มาก       |
| 7                      | ปริมาณและคุณภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆภายในสนามดีและเพียงพอต่อการใช้งาน |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      |           |
| 7.1                    | ห้องสุขาและห้องอาบน้ำ                                                      | 4.08          | 0.75 | มาก           | 3.52      | 0.87      | มาก   | 3.60       | 0.77 | มาก         | 3.79      | 0.77      | มาก   | 3.90         | 0.80 | มาก       |
| 7.2                    | ตู้เก็บของ (Locker)                                                        | 3.92          | 0.91 | มาก           | 3.24      | 0.87      | ปาน   | 3.37       | 0.69 | ปาน         | 3.41      | 0.80      | ปาน   | 3.37         | 0.89 | ปาน       |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           | กลาง  |            |      | กลาง        |           | กลาง      |       |              | กลาง | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      | มากที่สุด |
|                        |                                                                            |               |      |               |           |           |       |            |      |             |           |           |       |              |      |           |

ตารางที่ 5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นที่บางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครแยกตามสนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านการผลิตภัณฑ์ (ต่อ)

| ที่                       | สนามแบดมินตัน |       |           |               |       |           |           |       |           |            |           |           |
|---------------------------|---------------|-------|-----------|---------------|-------|-----------|-----------|-------|-----------|------------|-----------|-----------|
|                           | สนามวิชรพล    |       |           | ม.เกษตรศาสตร์ |       |           | นวลจันทร์ |       |           | Tito Court |           |           |
|                           | S.D           | ระดับ | $\bar{X}$ | S.D           | ระดับ | $\bar{X}$ | S.D       | ระดับ | $\bar{X}$ | S.D        | ระดับ     | $\bar{X}$ |
| ปัจจัยทางด้านการผลิตภัณฑ์ |               |       |           |               |       |           |           |       |           |            |           |           |
| 7.3                       | 0.98          | มาก   | 3.71      | 0.75          | ปาน   | 3.00      | 0.87      | ปาน   | 3.36      | 0.81       | ปาน       | 3.52      |
|                           |               |       |           |               | กลาง  |           |           | กลาง  |           |            | มาก       |           |
| 7.4                       | 0.98          | มาก   | 3.89      | 0.72          | ปาน   | 3.06      | 0.68      | ปาน   | 3.43      | 0.77       | มาก       | 3.41      |
|                           |               |       |           |               | กลาง  |           |           | กลาง  |           |            | กลาง      |           |
| 7.5                       | 1.11          | มาก   | 3.89      | 0.66          | ปาน   | 4.30      | 1.02      | มาก   | 3.67      | 0.82       | มาก       | 3.21      |
|                           |               |       |           |               | กลาง  |           | ที่สุด    |       |           |            | ปาน       |           |
|                           |               |       |           |               | กลาง  |           |           |       |           |            | กลาง      |           |
| ค่าเฉลี่ยรวม              | 0.84          | มาก   | 4.02      | 0.73          | มาก   | 3.51      | 0.74      | มาก   | 3.72      | 0.79       | มาก       | 3.73      |
|                           |               |       |           |               |       |           |           |       |           |            | มากที่สุด |           |

จากตารางที่ 5 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่ใช้บริการของสนามแบดมินตันพื้นที่บางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยทางด้านการผลิตภัณฑ์ มากที่สุด คือ สนามแบดมินตัน ดิชะโรจน์ มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.22$ ) รองลงมา คือ สนามแบดมินตัน สนามวิชรพล มีความพึงพอใจในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.02$ )

**ตารางที่ 6** ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครรวมทุกสนาม ด้านปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์

| ที่                           | ความพึงพอใจ                                                                                 |      | S.D. | ระดับ |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|-------|
| <b>ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์</b> |                                                                                             |      |      |       |
| 1                             | มีการบริการที่แตกต่างและตอบสนองความต้องการได้มากกว่าสนามเบดมินตันอื่น                       | 3.54 | 0.90 | มาก   |
| 2                             | มีคำอธิบายและรายละเอียดของข้อปฏิบัติในการใช้บริการสนามเบดมินตันอย่างชัดเจนครบถ้วน           | 3.64 | 0.83 | มาก   |
| 3                             | บุคลากรมีความสามารถในการให้ความรู้และให้คำแนะนำ เกี่ยวกับการเล่นกีฬาประเภทนี้ได้เป็นอย่างดี | 3.62 | 1.01 | มาก   |
| 4                             | บุคลากรมีบุคลิกภาพและกิริยามารยาทที่ดีในการแสดงออกต่อผู้มาใช้บริการ                         | 3.76 | 0.82 | มาก   |
| 5                             | เมื่อเกิดปัญหาภายในสนาม เจ้าหน้าที่สามารถแก้ปัญหาและให้การช่วยเหลือได้อย่างรวดเร็ว          | 3.62 | 0.84 | มาก   |
| 6                             | สนามและอุปกรณ์ต่างๆมีคุณภาพดีและอยู่ในสภาพที่ดีเหมาะกับการใช้งานและได้มาตรฐานสากล           |      |      |       |
| 6.1                           | แสงสว่างภายในสนาม                                                                           | 3.91 | 0.85 | มาก   |
| 6.2                           | พื้นยางของสนาม เช่น ความฝืดพื้นผิว การยืดหยุ่น สี ของพื้นการลดแรงกระแทก                     | 3.98 | 0.85 | มาก   |
| 6.3                           | อุปกรณ์สนาม เช่น ตาข่ายเสา เส้นสนาม                                                         | 4.05 | 0.79 | มาก   |
| 6.4                           | ความสูงของอาคาร                                                                             | 4.09 | 0.81 | มาก   |
| 6.5                           | ฝ้าผนังและเพดาน                                                                             | 3.99 | 0.86 | มาก   |

**ตารางที่ 6** ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครรวมทุกสนาม ด้านปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ (ต่อ)

| ที่                           | ความพึงพอใจ                                                                |             | S.D.        | ระดับ      |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|------------|
| <b>ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์</b> |                                                                            |             |             |            |
| 6.6                           | ระยะห่างระหว่างสนาม                                                        | 3.74        | 0.92        | มาก        |
| 6.7                           | การระบายอากาศภายในสนาม                                                     | 3.62        | 0.94        | มาก        |
| 7                             | ปริมาณและคุณภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆภายในสนามดีและเพียงพอต่อการใช้งาน |             |             |            |
| 7.1                           | ห้องสุขาและห้องอาบน้ำ                                                      | 3.79        | 0.93        | มาก        |
| 7.2                           | ตู้เก็บของ (Locker)                                                        | 3.45        | 0.97        | ปานกลาง    |
| 7.3                           | ร้านอาหารและเครื่องดื่ม                                                    | 3.38        | 0.99        | ปานกลาง    |
| 7.4                           | ที่นั่งพักของผู้ชมหรือผู้เล่นระหว่างพัก                                    | 3.53        | 0.93        | มาก        |
| 7.5                           | ที่จอดรถ                                                                   | 3.51        | 1.01        | มาก        |
| <b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>           |                                                                            | <b>3.72</b> | <b>0.90</b> | <b>มาก</b> |

จากตารางที่ 6 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.72$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์เกือบทุกข้ออยู่ในระดับมาก ยกเว้นเรื่อง ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ที่มีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 3.38$ ) โดยส่วนใหญ่ ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ มีความพึงพอใจมากที่สุดด้านความสูงของอาคาร ( $\bar{X} = 4.09$ ) รองลงมาคือ อุปกรณ์สนาม เช่น ตาข่าย เสา เส้นสนาม ( $\bar{X} = 4.05$ ) และมีความพึงพอใจน้อยที่สุดคือ ด้านร้านอาหารและเครื่องดื่ม ( $\bar{X} = 3.38$ )

ตารางที่ 7 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นที่กรุงเทพมหานครแยกตามสนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านราคา

| สนามแบดมินตัน     |                  |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
|-------------------|------------------|-----------|-------|---------------|------|-----------|-----------|------------|-------|-------------|------|-----------|-----------|--------------|--------|-----|------|------|-----------|------|--------|-----|------|
| ความพึงพอใจ       |                  | เสนาวีรพล |       | ม.เกษตรศาสตร์ |      | นวลจันทร์ |           | Tito Court |       | บ้านทองหยอด |      | ดิยะโรจน์ |           | PP Badminton |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
|                   | $\bar{X}$        | S.D       | ระดับ | $\bar{X}$     | S.D  | ระดับ     | $\bar{X}$ | S.D        | ระดับ | $\bar{X}$   | S.D  | ระดับ     | $\bar{X}$ | S.D          | ระดับ  |     |      |      |           |      |        |     |      |
| ปัจจัยทางด้านราคา |                  |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
| 1                 | ราคาค่าเช่าสนาม  | 4.05      | 1.11  | มาก           | 3.28 | 0.65      | ปาน       | 3          | 0.73  | ปาน         | 3.34 | 0.78      | ปาน       | 3.35         | 0.7654 | ปาน | 4.07 | 1.02 | มาก       | 3.21 | 0.6164 | ปาน | กลาง |
|                   | อุปกรณ์ต่างๆ     |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
|                   | มีความเหมาะสม    |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
|                   | กับคุณภาพ ของ    |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
|                   | การให้บริการ     |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
| 2                 | ค่าอาหารและ      | 3.92      | 0.928 | มาก           | 3.28 | 0.59      | ปาน       | 2.97       | 0.82  | ปาน         | 3.14 | 0.83      | ปาน       | 2.84         | 0.9706 | ปาน | 4.27 | 0.78 | มากที่สุด | 3.15 | 0.7231 | ปาน | กลาง |
|                   | เครื่องดื่มภายใน |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
|                   | สนามมีความ       |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
|                   | เหมาะสม          |           |       |               |      |           |           |            |       |             |      |           |           |              |        |     |      |      |           |      |        |     |      |
| ค่าเฉลี่ยรวม      |                  | 3.99      | 2.04  | มาก           | 3.28 | 1.24      | ปาน       | 2.99       | 1.55  | ปาน         | 3.24 | 1.61      | ปาน       | 3.10         | 1.74   | ปาน | 4.17 | 0.90 | มาก       | 3.18 | 0.67   | ปาน | กลาง |

จากตารางที่ 7 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามแบดมินตันพื้นที่บางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยทางด้านราคา มากที่สุด คือสนามแบดมินตัน ดิยะโรจน์ มีความพึงพอใจในระดับมาก ( $\bar{X}$  =4.17) รองลงมา คือ สนามแบดมินตันเสนาวีรพล มีความพึงพอใจในระดับมาก ( $\bar{X}$  =3.99)

**ตารางที่ 8** ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครรวมทุกสนาม สนาม ด้านปัจจัยทางด้านราคา

| ที่                      | ความพึงพอใจ                                                                  |             | S.D.        | ระดับ          |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|----------------|
| <b>ปัจจัยทางด้านราคา</b> |                                                                              |             |             |                |
| 1                        | ราคาค่าเช่าสนามอุปกรณ์ต่างๆ และอื่นๆ มีความเหมาะสม กับคุณภาพ ของการให้บริการ | 3.45        | 0.86        | มาก            |
| 2                        | ค่าอาหารและเครื่องดื่มภายในสนามมีความเหมาะสม                                 | 3.31        | 0.94        | ปานกลาง        |
| <b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>      |                                                                              | <b>3.38</b> | <b>0.90</b> | <b>ปานกลาง</b> |

จากตารางที่ 8 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยทางด้านราคา โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 3.38$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า โดยส่วนใหญ่ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ มีความพึงพอใจมากที่สุดด้านราคาค่าเช่าสนามอุปกรณ์ต่างๆ และอื่นๆ มีความเหมาะสม กับคุณภาพ ของการให้บริการ ( $\bar{X} = 3.45$ ) รองลงมา คือ ด้านค่าอาหาร และเครื่องดื่มภายในสนามมีความเหมาะสม ( $\bar{X} = 3.31$ )

ตารางที่ 9 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันพินยางสังเคราะห์ ในกรุงเทพมหานครแยกตามสนามต่างๆ ด้านปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

| สนามแบดมินตัน                  |                                |            |               |           |            |             |           |              |      |       |           |      |       |      |        |     |      |      |     |      |        |           |
|--------------------------------|--------------------------------|------------|---------------|-----------|------------|-------------|-----------|--------------|------|-------|-----------|------|-------|------|--------|-----|------|------|-----|------|--------|-----------|
| ที่                            | ความพึงพอใจ                    | สนามวัชรพล | ม.เกษตรศาสตร์ | นวลจันทร์ | Tito Court | บ้านทองหยอด | ติยะโรจน์ | PP Badminton |      |       |           |      |       |      |        |     |      |      |     |      |        |           |
|                                |                                | $\bar{X}$  | S.D.          | ระดับ     | $\bar{X}$  | S.D.        | ระดับ     | $\bar{X}$    | S.D. | ระดับ | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับ |      |        |     |      |      |     |      |        |           |
| ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย |                                |            |               |           |            |             |           |              |      |       |           |      |       |      |        |     |      |      |     |      |        |           |
|                                | สิ่งแวดล้อม                    | 3.92       | 0.882         | มาก       | 3.55       | 0.87        | มาก       | 3.63         | 0.73 | มาก   | 3.81      | 0.76 | มาก   | 3.37 | 1.0365 | ปาน | 4.40 | 0.81 | มาก | 3.46 | 0.8408 | มากที่สุด |
|                                | ภายนอกและทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม |            |               |           |            |             |           |              |      |       |           |      |       |      |        |     |      |      |     |      |        |           |
|                                | สามารถเดินทางได้สะดวก          |            |               |           |            |             |           |              |      |       |           |      |       |      |        |     |      |      |     |      |        |           |
|                                | ค่าเฉลี่ยรวม                   | 3.92       | 0.88          | มาก       | 3.55       | 0.87        | มาก       | 3.63         | 0.73 | มาก   | 3.81      | 0.76 | มาก   | 3.37 | 1.04   | ปาน | 4.40 | 0.81 | มาก | 3.46 | 0.84   | มากที่สุด |

จากตารางที่ 9 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่ใช้บริการของสนามแบดมินตันพินยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากที่สุดคือสนามแบดมินตันติยะโรจน์ มีความพึงพอใจในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.40$ ) รองลงมา คือ สนามแบดมินตันเสาว์รพล มีความพึงพอใจในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.92$ )

**ตารางที่ 10** ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนาม  
เบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานครรวมทุกสนามสนาม ด้านปัจจัย  
ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

| ความพึงพอใจ                                                        | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับ |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|------|-------|
| <b>ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>                              |           |      |       |
| สิ่งแวดล้อมภายนอกและทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมสามารถ<br>เดินทางได้สะดวก | 3.70      | 0.92 | มาก   |
| รวม                                                                | 3.70      | 0.92 | มาก   |

จากตารางที่ 10 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.70$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า โดยส่วนใหญ่ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ มีความพึงพอใจมากที่สุด ด้านสิ่งแวดล้อมภายนอกและทำเลที่ตั้ง ที่เหมาะสมสามารถเดินทางได้สะดวก

ตารางที่ 11 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นที่บางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครแยกตามสนามต่างๆ ด้านปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

| ที่          | ความพึงพอใจ                     | สนามเบดมินตัน |       |       |               |      |       |           |      |       |            |      |       |             |        |       |           |       |       |              |      |       |
|--------------|---------------------------------|---------------|-------|-------|---------------|------|-------|-----------|------|-------|------------|------|-------|-------------|--------|-------|-----------|-------|-------|--------------|------|-------|
|              |                                 | เสนาวัชรพล    |       |       | ม.เกษตรศาสตร์ |      |       | นวลจันทร์ |      |       | Tito Court |      |       | บ้านทองหยอด |        |       | ดิยะโรจน์ |       |       | PP Badminton |      |       |
|              |                                 |               |       |       |               |      |       |           |      |       |            |      |       |             |        |       |           |       |       |              |      |       |
|              |                                 |               |       |       |               |      |       |           |      |       |            |      |       |             |        |       |           |       |       |              |      |       |
|              |                                 | $\bar{X}$     | S.D   | ระดับ | $\bar{X}$     | S.D  | ระดับ | $\bar{X}$ | S.D  | ระดับ | $\bar{X}$  | S.D  | ระดับ | $\bar{X}$   | S.D    | ระดับ | $\bar{X}$ | S.D   | ระดับ | $\bar{X}$    | S.D  | ระดับ |
| 1            | มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์         | 3.42          | 0.941 | มาก   | 2.97          | 0.87 | ปาน   | 2.97      | 0.82 | ปาน   | 3.19       | 0.71 | ปาน   | 3.37        | 0.8506 | ปาน   | 3.63      | 1.234 | มาก   | 2.57         | 0.96 | ปาน   |
|              |                                 |               |       |       |               |      | กลาง  |           |      | กลาง  |            |      | กลาง  |             |        | กลาง  |           |       |       |              |      | กลาง  |
| 2            | ทางสนามมีกิจกรรมส่งเสริมการตลาด | 3.34          | 1.222 | ปาน   | 3.14          | 0.64 | ปาน   | 2.83      | 0.98 | ปาน   | 3.24       | 0.86 | ปาน   | 2.95        | 0.8527 | ปาน   | 3.83      | 1.196 | มาก   | 2.42         | 1.00 | ปาน   |
|              |                                 |               |       | กลาง  |               |      | กลาง  |           |      | กลาง  |            |      | กลาง  |             |        | กลาง  |           |       |       |              |      | กลาง  |
| ค่าเฉลี่ยรวม |                                 | 3.38          | 1.08  | ปาน   | 3.06          | 0.75 | ปาน   | 2.90      | 0.90 | ปาน   | 3.22       | 0.79 | ปาน   | 3.16        | 0.85   | ปาน   | 3.73      | 1.21  | มาก   | 2.50         | 0.98 | ปาน   |
|              |                                 |               |       | กลาง  |               |      | กลาง  |           |      | กลาง  |            |      | กลาง  |             |        | กลาง  |           |       |       |              |      | กลาง  |

จากตารางที่ 11 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นที่บางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านประชาสัมพันธ์การจัดจำหน่ายมากที่สุดคือสนามเบดมินตันดิยะโรจน์ มีความพึงพอใจในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.73$ ) รองลงมา คือ สนามเบดมินตันสนามวชิรพล มีความพึงพอใจในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.38$ )

**ตารางที่ 12** ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

| ความพึงพอใจ                                                                                                                                            | $\bar{X}$   | S.D.        | ระดับ          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|----------------|
| <b>ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด</b>                                                                                                                    |             |             |                |
| 1. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ (Internet แผ่นพับ ใบปลิว ไปสเตอร์ หนังสือพิมพ์) กิจกรรมและรายละเอียดของสนามในการเชิญชวนให้มาใช้บริการได้อย่างชัดเจน น่าสนใจ | 3.05        | 1.00        | ปานกลาง        |
| 2. ทางสนามมีกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เช่น ส่วนลด 쿠폰สะสม จัดแข่งขัน นำผู้ฝึกสอนต่างประเทศหรือนักกีฬาทีมชาติ มาให้คำแนะนำ                                  | 3.13        | 1.09        | ปานกลาง        |
| <b>รวม</b>                                                                                                                                             | <b>3.09</b> | <b>1.05</b> | <b>ปานกลาง</b> |

จากตารางที่ 12 แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 3.09$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร มีความพึงพอใจด้านปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ทุกข้ออยู่ในระดับปานกลาง โดยส่วนใหญ่ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ มีความพึงพอใจมากที่สุดด้าน ทางสนามมีกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เช่น ส่วนลด 쿠폰สะสม จัดแข่งขัน นำผู้ฝึกสอนต่างประเทศหรือนักกีฬาทีมชาติ มาให้คำแนะนำ ( $\bar{X} = 3.13$ ) รองลงมา คือ ด้านมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ (Internet แผ่นพับ ใบปลิว ไปสเตอร์ หนังสือพิมพ์) กิจกรรมและรายละเอียดของสนามในการเชิญชวนให้มาใช้บริการได้อย่างชัดเจน น่าสนใจ ( $\bar{X} = 3.05$ )

## บทที่ 5

### อภิปรายผล

การวิจัย เรื่อง “การจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร” ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามสำหรับ ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานครทั้ง 7 แห่ง และสัมภาษณ์กลุ่มผู้บริหาร (เจ้าของกิจการหรือผู้จัดการ) กลุ่มบุคลากร (พนักงานหรือผู้ฝึกสอน) และได้นำผลมาวิเคราะห์ด้วยค่าสถิติและสรุปความเชิงบรรยาย ซึ่งผลการวิเคราะห์สามารถนำมาสู่การอภิปรายได้ ดังนี้

#### ด้านบุคลากรของสนามเบดมินตัน

ผลการวิจัย พบว่า ในการบริหารงานสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ระบบการดำเนินงานจะมีลักษณะงานเฉพาะเหมือนกันทุกสนาม กล่าวคือ มีการกำหนดหน้าที่ของบุคลากรไว้อย่างชัดเจน เช่น ผู้ดูแลสนามหรือผู้จัดการสนาม พนักงานทำความสะอาดหรือแม่บ้าน พนักงานดูแลรักษาความปลอดภัยภายในสนามเบดมินตัน และผู้ฝึกสอนและผู้ช่วยผู้ฝึกสอน แต่ในส่วนของการจัดการด้านบุคลากรของสนามเบดมินตัน พบว่า มีการดำเนินการจัดการ 2 ลักษณะ คือ ระบบการบริหารงานแบบครอบครัว และระบบการบริหารงานแบบมีระบบ (ในรูปแบบของบริษัท) ซึ่งในการดำเนินการทั้ง 2 ลักษณะนั้น มีการดำเนินการคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานไม่เหมือนกัน กล่าวคือ การดำเนินการแบบครอบครัวนั้นจะสรรหาบุคลากรแบบในลักษณะที่เรียกว่าเป็นระบบอุปถัมภ์ (Patronage System) ซึ่งจะเป็นการนำญาติพี่น้องพรรคพวกเพื่อนฝูงช่วยกันทำงานภายในสนามกันเองซึ่งการดำเนินงานแบบนี้จะพบมากในการบริหารงานของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร อาจเนื่องมาจากการบริหารงานสามารถสั่งการ และควบคุมการดำเนินงานได้ง่าย ดังที่ ดร. ภาณุ บรูณาจารุการ (2549) ได้ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารงานแบบครอบครัวว่ามีข้อดีและข้อเสีย ไว้ดังนี้การดำเนินงานในระบบการบริหารงานแบบครอบครัวนั้น มีข้อดีและข้อเสีย ดังนี้ ข้อดีของการบริหารงานแบบครอบครัว คือ มีสมาคมในครอบครัวช่วยดูแลกิจการ ซึ่งการบริหารงานจะมีความยืดหยุ่นคล่องตัวสูง เนื่องจากมาจากการตัดสินใจรวดเร็วโดยใช้ประสบการณ์และแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี การคัดสรรหรือการประเมินบุคลากรจะเน้นลักษณะส่วนบุคคลมากกว่าความสามารถ การบริหารงานจะเป็นแบบใช้การสั่งการและควบคุมการดำเนินงานด้วยตนเองเป็นหลัก ทำให้ผู้บริหารและพนักงานมีความใกล้ชิดกัน สามารถดูแลลูกน้อง

เสมือนหนึ่งเป็นครอบครัวเดียวกัน ส่วนข้อเสียของการบริหารงานแบบครอบครัว คือการขาดการวางแผนการพัฒนาบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากผู้บริหารส่วนใหญ่มักจะบริหารคนด้วยตนเองตั้งแต่ต้น ทำให้มองข้ามไปว่าการบริหารคนเป็นสิ่งที่สามารถควบคุมได้ ผู้บริหารในรุ่นแรกๆหรือรุ่นก่อตั้งกิจการมักจะใช้บาร์มีในการปกครองบุคลากรและพนักงานเองมักจะเกรงใจและให้ความเคารพยำเกรง เพราะคนที่เข้ามาทำงานส่วนมากมักจะเป็นญาติพี่น้องหรือคนรู้จักฝากเข้ามา ในช่วงแรกๆของการเติบโตของธุรกิจผู้บริหารมักจะไปให้ความสำคัญกับการพัฒนาทางด้านการผลิตหรือการขายเป็นหลัก จึงทำให้องค์กรมักจะประสบปัญหาในการบริหารหลายอย่าง เช่น ขาดความสมดุลในการพัฒนาระบบการบริหารจัดการ เนื่องจากผู้บริหารมักจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาด้านการผลิตหรือการตลาดมากเกินไป เมื่อเวลาผ่านไประยะหนึ่งจะพบว่าระบบการบริหารทางด้านการตลาดหรือการผลิตอยู่ในระดับสากลแล้ว แต่ระบบการบริหารงานและระบบการบริหารคนมักจะยังอยู่ในระดับท้องถิ่น อย่างนี้คงจะไม่สามารถนำพาองค์กรทั้งองค์กรไปสู่การแข่งขันระบบสากลได้อย่างแน่นอน เมื่อเป็นเช่นนี้องค์กรจึงต้องชะลอการพัฒนาการตลาดและการผลิตไว้ก่อน เพื่อหันกลับมาพัฒนาการบริหารคนและระบบการบริหารงานอื่นๆ ทำให้เสียเวลาและโอกาสทางธุรกิจ บุคลากรขาดความมั่นใจในการบริหารงาน บุคลากรส่วนใหญ่ทั้งที่เป็นญาติและไม่ใช่ญาติของเจ้าแก้มก็จะทำงานตามสั่งมากเกินไป นานเกินไป จนไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตัวเอง เมื่อธุรกิจขยายตัวออกไป มีธุรกิจใหม่เกิดขึ้น บุคลากรบางส่วนได้รับการเลื่อนตำแหน่งให้เป็นผู้บริหารของบริษัทในเครือ มักจะมีปัญหาติดตามาคือขาดความมั่นใจในการตัดสินใจด้วยตัวเอง ต้องขอคำปรึกษาจากเจ้าแก้มอยู่ตลอดเวลา ทำให้สูญเสียเวลากับการแก้ปัญหาเฉพาะหน้ามากกว่าจะใช้เวลาในการวางแผนกลยุทธ์ของธุรกิจ วัฒนธรรมองค์กรต่อต้านคนนอก สไต้การบริหารงานของระบบการบริหารงานแบบครอบครัวมักจะเป็นแบบพ่อปกครองลูก อยู่กันแบบกันเอง มีอะไรก็ให้เจ้าของกิจการคุยเพราะเจ้าของกิจการมีทั้งบาร์มีและอำนาจเบ็ดเสร็จเพียงคนเดียว ในขณะที่พนักงานส่วนใหญ่ก็จะเป็นเครือญาติกัน เป็นพรรคพวกเพื่อนฝูงที่ชักชวนกันมาทำงานจึงทำให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรแบบครอบครัว หากวันใดมีความต้องการคนดีมีฝีมือจากภายนอกเข้ามาช่วยในการบริหารงาน ก็มักจะเจอปัญหาการต่อต้านจากคนในสุดท้ายคนนอกก็ไม่กล้าเข้ามา เพราะนอกจากเจออำนาจแบบเบ็ดเสร็จของเจ้าของกิจการแล้ว ยังต้องเจอกับการต่อต้านของบุคลากรภายในอีกด้วย เพื่อให้ไม่ต้องประสบพบเจอกับปัญหาดังกล่าว จึงมีแนวทางในการพัฒนาระบบการบริหาร “คน” ดังนี้ เรียนรู้หรือเข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับงานด้านการบริหารงานบุคคล โดยเจ้าของกิจการควรจะศึกษาหาความรู้ในเรื่องการบริหารบุคลากรให้ลึกซึ้ง อาจจะเป็นการเรียนรู้จากตำราหรือการเข้าร่วมสัมมนาในหัวข้อต่างๆ เจ้าของกิจการที่ไม่ประสบความสำเร็จในการบริหารคนส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญกับการบริหารคนแบบลูกทุ่งคืออาศัย

ประสบการณ์เพียงอย่างเดียว ดังนั้น เจ้าของกิจการที่บริหารงานแบบครอบครัวจึงจำเป็นต้องเรียนรู้ทั้งประสบการณ์ของคนรุ่นเก่าและวิชาการสมัยใหม่ด้วย จึงจะประสบความสำเร็จในการบริหารคน ถ้าเจ้าของกิจการมีความรู้เรื่องการบริหารงานในด้านนี้อย่างลึกซึ้งแล้ว เวลาจะหาคนมาทำหน้าที่นี้ แทนก็ไม่ใช่เป็นเรื่องยากอีกต่อไป นอกจากนี้ในเรื่องของการวางแผนการพัฒนานุคลากรควบคู่ไปกับแผนธุรกิจ ซึ่งเจ้าของกิจการจะต้องมีการวางแผนการพัฒนานุคลากรควบคู่ไปกับการวางแผนการขยายตัวทางธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาว การขยายตลาดการขายกำลังการผลิตสามารถทำได้ภายในระยะเวลาอันสั้น แต่การพัฒนานุภาคนั้นจะต้องใช้เวลานาน เจ้าของกิจการควรจะถามตัวเองว่าคนที่มียุ่มีศักยภาพเพียงพอที่จะรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอีก 5 ปี 10 ปีข้างหรือไม่ ถ้าตอบว่าไม่ ควรจะอย่างไร พัฒนาหรือไม่ หรือต้องหานุคคลภายนอกเข้ามาเสริมทัพ แล้วควรจะเลือกอย่างไร เมื่อไหร่ เจ้าของกิจการควรจะมีการจัดทำระบบการสืบทอดทายาท (Succession Plan) ในตำแหน่งงานต่างๆ โดยไม่ต้องคำนึงถึงว่าทายาทที่จะสืบทอดตำแหน่งนั้นจะเป็นญาติหรือไม่ คนที่เป็นเจ้าของกิจการอาจจะต้องเปลี่ยนทัศนคติจากการที่ให้เครือญาติทุกคนมีตำแหน่งที่สำคัญในองค์กร ไปสู่การสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้กับเครือญาติ โดยที่ผู้ดำรงตำแหน่งสำคัญอาจจะเป็นเครือญาติหรือไม่ก็ได้ มีการเริ่มบริหารงานแบบมืออาชีพในบางจุด เจ้าของกิจการควรเริ่มนำเอาระบบการบริหารจัดการสมัยใหม่เข้ามาใช้ในกิจการตั้งแต่กิจการยังมีขนาดเล็ก โดยอาจจะนำเอาระบบการบริหารบุคลากรบางเรื่อง เช่น การคัดเลือกบุคคลเข้าทำงานมาใช้ก่อน (แทนระบบฝากฝัง) หรือเลือกระบบการจ่ายผลตอบแทนตามผลงานมาใช้ก่อน (แทนระบบอาวุโส) ทั้งนี้เพื่อวางระบบการบริหารจัดการที่มั่นคงให้กับอนาคตของธุรกิจที่กำลังจะเติบโต ถ้าจะเปรียบเทียบให้เห็นง่ายคือ ธุรกิจปัจจุบันคือบ้านชั้นเดียวแต่อนาคตอาจจะกลายเป็นบ้านสองชั้นสามชั้น ระบบการบริหารงานบุคคลเปรียบเสมือนเสาเข็ม ถ้าเราตอกเสาเข็มเพื่อการต่อเติมไว้ตั้งแต่เริ่มแรกเมื่อถึงเวลาต่อเติมบ้านก็จะทำได้ทันที เช่นเดียวกันถ้าเราวางระบบการบริหารคนไว้ตั้งแต่ต้น เมื่อธุรกิจขยายตัวระบบการบริหารที่วางไว้ก็จะรองรับการเติบโตขององค์กรได้ทันที และระบบการบริหารคนถือเป็นมรดกที่สำคัญชิ้นหนึ่งที่เจ้าของกิจการจะมอบให้กับรุ่นลูกรุ่นหลานต่อไปได้ และสุดท้ายในเรื่องของการวางแผนการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมองค์กร เจ้าของกิจการควรจะมีการกำหนดวัฒนธรรมองค์กรที่ต้องการขึ้นมา และสำรวจว่าวัฒนธรรมองค์กรที่มีอยู่เรื่องใดคืออยู่แล้ว เรื่องใดควรจะมีการเปลี่ยนแปลง แล้ววางแผนเพื่อปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมองค์กรให้สามารถรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคตได้ เช่น การสร้างให้บุคลากรกล้าแสดงความคิดเห็นแย้งกับผู้บริหารอย่างมีเหตุผล กล้าเสนอแนะการปรับปรุงงานในเรื่องต่างๆ หรือการมีการโยกย้ายงานบ่อยๆ เพื่อให้ทุกคนคุ้นเคยกับการเปลี่ยนแปลง เป็นต้น แต่สำหรับระบบการบริหารงานแบบมีระบบ (ในรูปแบบของบริษัท) จากการวิจัยพบว่ามีเพียงสองสนามเท่านั้นที่มีการบริหารแบบนี้ ซึ่งในการ

บริหารงานแบบมีระบบนี้จะมีลักษณะที่มีรูปแบบชัดเจน มีการกำหนดคุณสมบัติของบุคลากรที่จะมาทำงานเพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะของการทำงาน สำหรับในส่วนของการสรรหาบุคลากรนั้นมีการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ โดยเริ่มจากการประกาศรับสมัคร มีการคัดเลือกให้ตรงกับหน้าที่ความรับผิดชอบ มีการจัดสวัสดิการรองรับ กำหนดเงินเดือน มีการประเมินบุคลากร และมีการให้โบนัสแก่พนักงาน เป็นต้น สำหรับการคัดเลือกผู้ฝึกสอนได้มีการกำหนดคุณสมบัติของผู้ฝึกสอนแบบมีนัยสำคัญ ดังนี้ ผู้ฝึกสอนคนไทยจะต้องเคยผ่านการแข่งขันแบบมีนัยสำคัญและเคยผ่านการอบรม ผู้ฝึกสอนแบบมีนัยสำคัญในระดับต่างๆ เช่น โครงการอบรมผู้ฝึกสอนระดับต่างๆ จากการศึกษาแห่งประเทศไทย (กกท.) ชมรมผู้ฝึกสอนแบบมีนัยสำคัญมหาวิทยาลัยมหิดล สำหรับผู้ฝึกสอนที่มาจากประเทศจีนจะต้องมีคุณสมบัติคือ ผ่านการแข่งขันในระดับนานาชาติ และเคยผ่านการอบรมผู้ฝึกสอนแบบมีนัยสำคัญในระดับต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ฝึกสอนจำเป็นต้องสามารถให้คำแนะนำทักษะเทคนิคของกีฬาแบบมีนัยสำคัญ ได้ถูกต้องบุคลิกภาพดี มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรับผิดชอบ ซึ่งสอดคล้องกับอัฐกร แม้นสมุทร (2542) กล่าวว่า การฝึกอบรม คือกระบวนการเพิ่มพูนความรู้ ประสบการณ์ ฝึกฝีมือในการทำงานและยังเป็นกระบวนการช่วยเสริมทักษะการทำงานขอบเขตเฉพาะอย่าง ความหมายของการฝึกอบรมมีการเปลี่ยนแปลงเป็นระยะๆ ในปัจจุบันนี้การฝึกอบรมถือเป็นวิธีการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีทักษะ ความรู้ ความสามารถในการทำงาน โดยมีเป้าหมายให้ผู้รับการฝึกอบรมนำความรู้ทักษะความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมไปเผยแพร่ และปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ และนอกจากนี้ยังสอดคล้องกับ การจัดทำแผนยุทธศาสตร์ การพัฒนากีฬาอาชีพและแผนปฏิบัติงานกีฬาอาชีพ ระยะ 4 ปี (พ.ศ.2549-2552) ของการศึกษาแห่งประเทศไทย ว่า การพัฒนากีฬาอาชีพ โดยผลักดันให้ผู้ฝึกสอน ผู้ตัดสิน นักวิทยาศาสตร์การกีฬา และนักบริหารจัดการกีฬาอาชีพได้รับการพัฒนาให้มีมาตรฐานทัดเทียมนานาชาติ ทั้งนี้ความจำเป็นของการที่สนามแบบมีนัยสำคัญต้องมีลักษณะต่างๆ เกี่ยวกับการคัดเลือกผู้ฝึกสอนนั้น เนื่องจากรายได้จากการสนามแบบมีนัยสำคัญนอกจากจะเป็นการเปิดให้เข้าสนามเพื่อใช้ในการออกกำลังกายและฝึกซ้อมแล้ว การฝึกสอนแบบมีนัยสำคัญนับได้ว่าเป็นการหารายได้ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่สนามแบบมีนัยสำคัญได้รับ ทั้งนี้ผู้ที่เข้ามาใช้บริการสนามแบบมีนัยสำคัญมีทั้งสมาชิกที่เล่นแบบมีนัยสำคัญเป็นและมีผู้ที่เล่นแบบมีนัยสำคัญไม่เป็น จึงทำให้มีความต้องการผู้ฝึกสอนที่มีความรู้ความสามารถมาสอนเพื่อให้ความรู้แก่ผู้ใช้บริการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย ของสมปอง จันทรี (2545) ที่พบว่า ผู้เล่นกีฬาในสถานกีฬา ต้องการให้จัดครูฝึกเพื่อแนะนำระเบียบวิธีการเล่นและฝึกฝนทักษะกีฬาชนิดนั้นให้ถูกต้อง และนอกจากนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัย ของ สายัณห์ กุฎาคาร (2538) ว่า ความต้องการด้านผู้ฝึกสอนของประชาชนผู้มาใช้บริการการออกกำลังกาย ณ ศูนย์ฝึกกีฬาการศึกษาแห่งประเทศไทย มีความต้องการมาก ได้แก่ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนแต่งกายเหมาะสม ต้องการให้ผู้ฝึกสอน มีความสามารถในการตัดสินกีฬา ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีการ

แนะนำแนวทางเพื่อพัฒนาทักษะของผู้มาใช้บริการต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีความสม่ำเสมอและตรงต่อเวลา ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีบุคลิกภาพและมนุษยสัมพันธ์ที่เหมาะสม ต้องการให้ผู้ฝึกสอนเสียสละเวลาให้แก่ผู้มาใช้บริการ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีความคิดสร้างสรรค์ในการส่งเสริมการออกกำลังกายแก่ผู้มาใช้บริการเพียงพอ และมีความต้องการปานกลาง ได้แก่ ต้องการจำนวนผู้ฝึกสอนให้เหมาะสมกับจำนวนผู้มาใช้บริการ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีความสนใจและเอาใจใส่ต่อผู้มาใช้บริการเพียงพอ ต้องการให้ผู้ฝึกสอนมีการสาธิตกิจกรรมให้ผู้มาใช้บริการดูเพียงพอ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการบริหารงานบุคลากรของสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ นับว่าเป็นการดำเนินงานที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากในการดำเนินงานด้านต่างๆ จำเป็นอย่างยิ่งต้องอาศัยบุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะตำแหน่ง เนื่องจากบุคลากรที่ให้บริการต้องเป็นบุคลากรเป็นผู้มีความรู้ ทักษะและความชำนาญในแต่ละด้านมีความรับผิดชอบ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีเจตคติที่ดีต่อการองค์กร มีมารยาทเรียบร้อย อารมณ์มั่นคง ประพฤติดี วาจาสุภาพ มีสุขภาพที่สมบูรณ์แข็งแรงทั้งร่างกายและจิตใจ มีความพร้อมในการให้บริการ สนใจและเอาใจใส่ในการให้บริการ มีเครื่องแต่งกายที่ถูกต้องเหมาะสม บุคลากรต้องมีเพียงพอต่อความต้องการ ผ่านการคัดเลือกและผ่านการอบรมมาแล้วอย่างดี สำหรับผู้จัดการควรมีประสบการณ์และมีความรู้เรื่องการบริหารหรือการจัดการเป็นอย่างดี มีการแบ่งหน้าที่การทำงานอย่างเหมาะสมตามโครงสร้างขององค์กรที่กำหนดไว้ เพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ประสิทธิผลและตรงตามวัตถุประสงค์ขององค์กรซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่จะทำให้การบริหารงานของสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์สามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จได้ สอดคล้องกับสมยศ นาวิการ (2538: 449) กล่าวว่าไว้ว่า ทรัพยากรที่มีความสำคัญมากที่สุดขององค์กรคือ ทรัพยากรมนุษย์ ดังนั้นหน้าที่ของความเป็นผู้นำที่อาจจะนับได้ว่ามีความสำคัญมากที่สุดของผู้บริหารคือ การคัดเลือก การฝึกอบรม และการพัฒนากำลังคน ถ้าหากปราศจากกำลังคนที่มีความสามารถโดยเฉพาะอย่างยิ่งระดับผู้บริหารแล้วองค์กรจะประสบกับความยุ่งยากในความสำเร็จของเป้าหมายที่ได้กำหนดขึ้นมา

สำหรับในส่วนของการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานนั้นพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการประเมินผลอย่างเป็นระบบ กล่าวคือ การประเมินพนักงานจะอยู่ที่เจ้าของสนามจะเป็นผู้ประเมินจะหาวิธีต่างๆ เช่น วัดจากผลการดำเนินงาน ความผิดพลาดใน การดำเนินงาน เป็นต้น ซึ่งภายหลังจากพบข้อผิดพลาดต่างๆ เจ้าของสนามหรือผู้จัดการจะให้คำปรึกษาขณะปฏิบัติงานตามที่เห็นสมควร หรือมีการเรียกพบเป็นรายบุคคล ซึ่งเป็นการปรับปรุงแก้ไขวิธีการทำงานของบุคลากรให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์ แต่ในสนามที่มีระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) มีการประเมินผลงานของพนักงานทุก 1 เดือนและจะมีการประชุมแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น

และทุกๆ 3 เดือนจะมีการประเมินผลจากกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งด้านบุคลากร สถานที่และนำข้อบกพร่องมาฝึกอบรมพนักงาน ทุก 3 เดือน บุคลากรมีโอกาสแสดงความคิดเห็นในการดำเนินงาน มีการระดมความคิด การวางแผน การกำหนดกฎเกณฑ์ ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นลักษณะของการส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร ไม่มีการดำเนินการอย่างเป็นระบบ แต่จะเป็นในลักษณะของผู้ที่มีประสบการณ์กว่าแนะนำผู้ที่เข้ามาใหม่ และมีการส่งไปอบรม ผู้ฝึกสอนในหน่วยงานที่จัดฝึกอบรม เช่น ในเรื่องของการสอน แบบฝึกและเทคนิคในการสอนต่างๆ เป็นต้น ดังนั้นในการบริการงานของสนามแบดมินตันฯ ผู้บริหารควรจะต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับการประเมินการปฏิบัติงานของบุคลากรภายในองค์กร เนื่องจากในการดำเนินการสนามแบดมินตันเป็นงานบริการ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องให้บริการผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันอย่างมีประสิทธิภาพ และยังสามารถเป็นตัวชี้วัดอย่างหนึ่งที่จะทำให้ทราบได้ว่าสนามแบดมินตัน นั้นๆ สามารถให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ นั่นคือ การให้บริการของพนักงานของสนามแบดมินตันนั่นเอง สำหรับการที่จะประเมินพนักงานงานได้นั้นผู้บริหารจำเป็นต้องอาศัยหลักเกณฑ์การประเมินและวิธีการที่ประเมิน เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมและสามารถประเมินพนักงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับธงชัย สันติวงษ์ (2531:189) ได้กล่าวไว้ว่า การประเมินผลการปฏิบัติงานคือกิจกรรมด้านการบริหารงานบุคคลที่เกี่ยวข้องกับวิธีการ ซึ่งหน่วยงานพยายามกำหนดให้ทราบแน่ชัดว่าพนักงานได้ประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดสอดคล้องกับชุดคี่ เพียงตรง (ม.ป.ป: 4) กล่าวว่า เป็นการประเมินค่าของบุคคลผู้ปฏิบัติงานในแง่ของการปฏิบัติและคุณลักษณะต่างๆ ที่มีคุณค่าต่อการปฏิบัติงานภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ อย่างแน่นอน ภายใต้การสังเกต จดบันทึก และการประเมินผลโดยหัวหน้าบนพื้นฐานความเป็นระบบและมีมาตรฐานเดียวกันมีเกณฑ์ที่ปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและให้ความเป็นธรรม โดยทั่วกันและปุรัช เปี่ยมสมบูรณ์ (ม.ป.ป: 8-9) กล่าวว่า การประเมินผลการปฏิบัติงาน คือการเปรียบเทียบระหว่างผลงานระดับบุคคลที่ปรากฏตามมาตรฐานที่วางไว้สำหรับตำแหน่งหน้าที่นั้นโดยอาศัยการยอมรับความร่วมมือระหว่างผู้บังคับบัญชาในฐานะผู้ร่างมาตรฐาน ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ในการควบคุม การตรวจสอบปริมาณงาน และคุณภาพของบุคคล ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์การรวมทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของการให้รางวัลหรือลงโทษตลอดการพัฒนาบุคลากรต่อไปในอนาคต

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นที่บางลำภูในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่จะมีระดับความพึงพอใจด้านบุคลากรในระดับมาก และมีความเห็นว่าบุคลากรของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่มีความสามารถในการให้ความรู้และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเล่นแบดมินตันได้เป็นอย่างดี มีบุคลิกภาพและ

กิจกรรมารายที่ดีในการแสดงออกต่อผู้มาใช้บริการและเมื่อเกิดปัญหาภายในสนาม เจ้าหน้าที่สามารถแก้ปัญหา และให้การช่วยเหลือได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เนื่องจากในการดำเนินงานของสนามแบดมินตันผู้บริหารส่วนใหญ่เป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์ มีใจรักกีฬาแบดมินตันเป็นอย่างมาก ดังนั้นจึงทำให้ใส่ใจในรายละเอียด และรับทราบถึงความต้องการของสมาชิกหรือผู้มาใช้บริการ จึงทำให้มีการควบคุมดูแลบุคลากรและเจ้าหน้าที่ภายในสนามอย่างใกล้ชิด เพื่อให้การดำเนินงานของสนามแบดมินตัน เป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับ ศักดิ์สิทธิ์ ตรีเดช (2530: 163-169) ได้กล่าวถึงขั้นตอนของการบริหารงานบุคคลว่าเป็นงาน ที่ผู้บริหารต้องทำแบบต่อเนื่อง เพราะมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ปฏิบัติตามกาลเวลา และเหตุเพราะงานของผู้บริหารต้องทำร่วมกับผู้ได้บังคับบัญชาจึงเป็นความรับผิดชอบของผู้บริหารในการจัดให้มีผู้ปฏิบัติที่มีความสามารถครบทุกตำแหน่ง

### ด้านการเงินงบประมาณและราคาของสนามแบดมินตัน

ผลการวิจัย พบว่า ในการบริหารงานด้านการเงินงบประมาณและราคาของสนามแบดมินตันพื้นที่บางสะพาน มีระบบการหารายได้และการบริหารการเงิน งบประมาณ และราคามีลักษณะเหมือนกันทุกสนาม กล่าวคือรายได้ของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่มีรายได้จากการดำเนินการต่าง ๆ ได้แก่ รายได้จากการเช่าสนาม คิดเป็นร้อยละ 80 ของรายได้ทั้งหมด รองลงมาคือรายได้จากการเรียนการสอนของสนามและรายได้จากการจำหน่ายสินค้าภายในสนาม เช่น อาหาร เครื่องดื่ม อุปกรณ์แบดมินตัน และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 20 สอดคล้องกับงานวิจัยของ บริษัท ศรีเจริญบ้านและที่ดินจำกัด (2533) ได้กล่าวไว้ว่ารายได้ของสถานบริการกีฬาและสุขภาพอื่นๆ ส่วนใหญ่โดยเฉพาะสนามกีฬาเฉพาะแต่ละประเภทศูนย์กีฬาและสุขภาพขนาดใหญ่จะมีค่าบำรุงเป็นรายเดือน ศูนย์กีฬาและสุขภาพมีรายได้จากหมวดต่างๆดังนี้ ค่าสมาชิก ค่าบำรุงรายปีหรือรายเดือน ค่าบริการสนามและอุปกรณ์ ค่าบริการอื่น ๆ เช่น อาหาร เครื่องดื่ม บริการสอน สรุป รายได้ของสปอร์ตคอมเพลกซ์มีดังนี้ ค่าเช่าช่วงดำเนินการ, ค่าบริการสนาม, การจำหน่ายอาหารว่างและเครื่องดื่ม, การบริการพิเศษ เช่นการบริการด้านการสื่อสาร, การบริการที่พักอาศัย, ค่าสมาชิก และค่าบำรุงรายปี ทั้งนี้ในการบริหารงานงบประมาณภายในสนามแบดมินตันมีการกำหนดอัตราค่าบริการสนามแบดมินตัน ผู้บริหารส่วนใหญ่ใช้วิธีการกำหนดราคาโดยดูจากตลาด หรือราคาที่สนามแบดมินตันต่างๆ กำหนดไว้ ดังนั้นราคาค่าเช่าใช้สนามแบดมินตันพื้นที่บางสะพานในเขตกรุงเทพมหานครจึงไม่แตกต่างกันมากนัก และผู้ใช้บริการส่วนใหญ่รับได้กับราคาที่ผู้ประกอบการกำหนดขึ้น นอกจากนี้ผู้บริหารบางส่วนได้นำหลักเกณฑ์ของการคืนทุนเข้ามาเป็นส่วนประกอบของ

การกำหนดราคาค่าใช้บริการสนามด้วย เช่น กำหนดระยะเวลาในการคืนทุนโดยบางแห่งวางแผนระยะยาว 14 - 20 ปีคุ้มทุน เป็นต้น สอดคล้องกับงานปรีชา พงษ์เพ็ง (2536) ได้กล่าวไว้ว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจกำหนดราคาของผู้บริหารสถานประกอบการจะประกอบด้วยธรรมชาติของตลาดและอุปสงค์ ราคาและสิ่งที่น่าสนใจของกลุ่มแข่งขัน และปัจจัยอื่น เช่น เศรษฐกิจ ความต้องการของผู้ขายต่อ และการปฏิบัติของรัฐ ความมีอิสระในการกำหนดราคาของผู้ขายจะขึ้นกับประเภทของตลาดที่แตกต่างกัน การกำหนดราคาเป็นสิ่งที่ท้าทายในตลาดที่มีลักษณะผูกขาดหรือมีผู้ขายน้อยราย ในท้ายที่สุด ลูกค้าน่าจะเป็นผู้ตัดสินว่ากิจการกำหนดราคาได้ถูกต้องหรือไม่ ลูกค้าจะถ่วงน้ำหนักราคากับคุณค่าที่ได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ถ้าราคาสูงกว่าผลรวมของคุณค่า ลูกค้าจะไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น ดังนั้นอุปสงค์และการรับรู้ในคุณค่าของลูกค้าจึงเป็นสิ่งกำหนดราคาสูงสุด

สำหรับในส่วนของการใช้จ่ายของสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครคือ ค่าจ้างบุคลากรเพื่อปฏิบัติงานภายในสนามแบดมินตัน คิดเป็นร้อยละ 50-70 รองลงมาคือค่าสาธารณูปโภค คิดเป็นร้อยละ 15-30 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 10-20 ทั้งนี้เนื่องจากการดำเนินงานภายในสนามแบดมินตันจำเป็นต้องมีบุคลากรเพื่อใช้ในการดำเนินงานของสนามดังนั้นจึงทำให้มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เกิดขึ้นมาก สอดคล้องกับทองหล่อ เดชไทย (2536 : 18) กล่าวว่า การเงินเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญประการหนึ่ง ต่อการบริหารงานเพราะการที่จะให้ได้มาซึ่งกำลังคนที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่งที่จะปฏิบัติต้องอาศัยเงิน หรืองบประมาณเพื่อเป็นค่าจ้าง ค่าตอบแทนและนอกจากนี้เงินเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการซื้ออุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ เพื่อการดำเนินงานของสำนักงาน ดังนั้นพอสรุปได้ว่าเงินเป็นทรัพยากรการบริหารที่จำเป็นอีกประการหนึ่งที่ช่วยให้กลไกอื่นๆ ในระบบการบริหารมีความคล่องตัวมากยิ่งขึ้น

ในส่วนแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการบริหารงานสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ส่วนใหญ่จะมีเงินทุนหรือมีที่ดินของเจ้าของสนามเองบางแล้ว และจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมจากธนาคารต่าง ๆ โดยได้นัดเจ้าหน้าที่ธนาคารมาตรวจสอบสถานที่ก่อสร้างและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ เสนอแหล่งที่มาของรายได้รายจ่าย เพื่อประกอบการขอสินเชื่อธนาคารและการขออนุมัติสินเชื่อ สำหรับปัญหาที่พบในการวิจัยครั้งนี้ยังพบว่า การบริหารงบประมาณของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่จะไม่มีมีการวางระบบการบริหารอย่างชัดเจน ซึ่งจะเห็นได้ว่าการดำเนินงานส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับผู้บริหารสนามแบดมินตัน โดยจะเป็นผู้ควบคุมดูแล และบริหารงานการเงินเองทั้งหมด แต่จะมีในบางส่วนที่มีพนักงานการเงินดูแลรับผิดชอบในส่วน

การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายให้ด้วย ซึ่งในการดำเนินงานเกี่ยวกับการบริหารงบประมาณการเงิน โดยผู้บริหารสนามเองนั้น จะมีข้อเสียอยู่บ้างเนื่องจากการควบคุมบัญชี รายรับ-รายจ่ายของสนาม แบดมินตันจะควบคุมได้ยาก แต่หากมีการบริการงานการเงินอย่างเป็นระบบปัญหาดังกล่าวจะเกิดขึ้นได้ยาก และประสิทธิภาพในการบริหารงานสนามแบดมินตัน ก็จะมีเพิ่มมากยิ่งขึ้นด้วย สอดคล้องกับธงชัย สันติวงษ์ (2531) กล่าวว่า ในการบริหารองค์การจำเป็นต้องมีการวางแผนให้ สอดคล้องเหมาะสมกับงบประมาณที่มีอยู่เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและงบประมาณเป็นเครื่องมือ อเนกประสงค์ในการควบคุมการบริหารองค์การได้เป็นอย่างดี ผู้ที่เป็นผู้บริหารองค์การ หรือ เจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบงานด้านงบประมาณจะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถในการเรื่องงบประมาณ และระเบียบพัสดุเป็นอย่างดี ก็จะต้องรู้ในเรื่องของกฎ ระเบียบต่างๆ เช่นการจัดตั้งงบประมาณ หลักความรู้ในการทำงานการงบประมาณ เป็นต้น

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้มาใช้บริการสนาม แบดมินตันพื้นที่ยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ราคาโดยรวมอยู่ใน ระดับปานกลาง ในส่วนของราคาอาหารและเครื่องดื่มภายในสนามแบดมินตันมีความพึงพอใจอยู่ใน ระดับปานกลาง จากการสังเกตผู้วิจัย มีความเห็นว่า ร้านอาหารและเครื่องดื่มมีความจำเป็น สำหรับผู้ที่มาใช้บริการภายในสนามแบดมินตัน อีกทั้งเครื่องดื่มเป็นสินค้าที่ทดแทนไม่ได้ และยัง ไม่มีร้านภายในสนามแบดมินตันให้เลือกใช้บริการมากนัก หรือบางแห่งมีเพียงร้านเดียว จึงทำให้ การตั้งราคาในส่วนของร้านอาหาร และเครื่องดื่มภายในสนามแบดมินตัน มีราคาค่อนข้างสูงกว่า ราคาในตลาดทั่วไป ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสมปอง จันทร (2545) ที่พบว่า ความพึงพอใจในด้าน สถานที่ อุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวกของ ผู้เล่นกีฬาในสถานกีฬาสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี มีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง คือ ความสะอาด มาตรฐานของร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม และยังมีจำนวนร้านที่ให้บริการน้อยเกินไป แต่ในส่วนราคาค่าเช่าสนามอุปกรณ์ต่างๆ และอื่นๆ มีความเหมาะสมกับคุณภาพของการให้บริการมีความพึงพอใจในระดับมาก ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริหารมีการกำหนดราคาในส่วนนี้ได้อย่างเหมาะสม

### ด้านสถานที่และวัสดุอุปกรณ์ของสนามแบดมินตัน

ผลการวิจัย พบว่า ในการบริหารงานด้านสถานที่และวัสดุอุปกรณ์ของสนามแบดมินตัน พื้นที่ยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่มีการจัดเตรียมสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อรองรับ ผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันอย่างครบครันไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของสนาม

ภายใน (Court) สำหรับรองรับผู้มาใช้บริการ โดยในส่วนของสถานที่ตั้งของสนามเบดมินตัน พบว่า ผู้บริหาร(เจ้าของสนาม) จะให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งเพื่อที่จะก่อตั้งสนามเบดมินตัน ให้บริการแก่เด็กเยาวชน และประชาชน โดยคำนึงถึงหลักการสำคัญต่าง ๆ ดังนี้ อยู่ในแหล่งชุมชนที่มีผู้พักอาศัยอยู่มาก ในพื้นที่หรือบริเวณโดยรอบไม่มีสนามเบดมินตันอยู่แล้ว การเดินทางสะดวกสบาย มีรถประจำทางหรือรถรับจ้างผ่าน หรือมีป้ายรถประจำทางไม่ไกลจากสนามมาก เดินทางจากถนนสายหลัก (ทางด่วน ทางหลวง) และเข้าซอยประมาณตั้งแต่ 200 เมตรถึง 3 กิโลเมตร บางแห่งสนามติดถนนสายหลัก (ทางด่วน ทางหลวง) มีพื้นที่เหมาะสม กว้างขวาง บางแห่งมีที่ดินอยู่แล้ว บางแห่งมีตัวอาคารอยู่ แล้วจึงดัดแปลงทำเป็นสนามเบดมินตัน บางแห่งเจ้าของสนามเลือกทำเลที่ตั้งเพราะ อยู่ใกล้บ้านของเจ้าของสนาม สนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์ที่มีจำนวนสนามภายในตั้งแต่ 10 สนามถึง 18 จะมีพื้นที่ประมาณ 2 – 10 ไร่ รวมถึงอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ด้วย สอดคล้องกับ ธารรัตน์ หงส์เจริญ (2543:31) ได้วางหลักเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนเกี่ยวกับสถานที่ทางการกีฬาไว้ว่า จะต้องเดินทางไปมาได้โดยง่าย กล่าวคือไปใช้ได้โดยง่ายและสะดวก สำหรับในด้านวัสดุอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก ผู้บริหาร(เจ้าของสนาม) มีความเห็น ดังนี้ สนามได้มีการจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของสนามเบดมินตัน อาทิ สถานที่จอดรถ ตู้เก็บของ (Locker) ห้องอาบน้ำ ห้องสุขา ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย ที่นั่งพักผ่อนสำหรับผู้ใช้บริการ ไฟส่องสว่างภายในบริเวณสนาม พื้นสนามและอุปกรณ์ภายในสนาม ระบบระบายอากาศ เป็นต้น ซึ่งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เหล่านี้ได้มีการจัดเตรียมไว้เพื่อรองรับผู้มาใช้บริการอย่างเพียงพอและมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับ สมชาย กิจสัมพันธ์วงศ์ (2539) กล่าวว่า สถานที่และวัสดุอุปกรณ์ เป็นสิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่จะทำให้การบริหารองค์การมีการพัฒนาหรือประสบผลสำเร็จได้สมบูรณ์เป็นการบริหารอย่างแท้จริงในด้านการใช้สิ่งต่างๆเหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด นอกจากนี้ในการดำเนินงานด้านอุปกรณ์สถานที่ ตลอดจนเครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อให้บริการสำหรับสมาชิกที่มาใช้บริการสนามเบดมินตันต้องมีคุณภาพและมาตรฐานเพียงพอกับความต้องการของผู้ใช้บริการ ทั้งนี้ยังมีสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่ผู้บริหารสนามจะเป็นจะต้องให้ความสำคัญเช่นเดียวกัน คือ การจัดซื้อ การดูแลรักษา และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ พบว่า การจัดซื้อ การดูแลรักษา และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ภายในสนามเบดมินตัน โดยส่วนมากโครงสร้างตัวอาคารของสนามเบดมินตันออกแบบโดยวิศวกร แต่บนพื้นฐานของความพอใจของเจ้าของสนาม และความถูกต้องทางกฎหมายเกี่ยวกับตัวอาคาร และต้องมีการขออนุญาตจากหน่วยงานรัฐบาลด้วย ส่วนอุปกรณ์สนามภายในสนามเบดมินตัน เช่น เสาชิงตะขำ ตะขำ แก้วอัดสิน เป็นต้น จะได้รับการสนับสนุนจากบริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน หรือสามารถหาซื้อจากแหล่งอื่นๆ จากกลุ่มคนที่อยู่ในวงการเบดมินตัน ส่วนโต๊ะ เก้าอี้ หรืออุปกรณ์

ใช้สอยต่างๆ ส่วนใหญ่เจ้าของสนามจะเป็นผู้เลือกซื้อตามความเหมาะสม โดยวิธีการสั่งช่างทำ ลักษณะคือเจ้าของสนามบอกแนวคิดเกี่ยวกับสิ่งของแต่ละชิ้น ช่างจะเป็นผู้ออกแบบ เมื่อเจ้าของสนามพอใจก็สั่งทำ หรือวิธีซื้อตามร้าน ห้างสรรพสินค้า ทั่วไป หลักในการเลือกซื้อส่วนใหญ่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ เหมาะสมกับรูปแบบของสนาม และมีความจำเป็นต่อการใช้สอยภายในสนาม พื้นยางของสนามจะมีอายุการใช้ประมาณ 15 – 20 ปีและมีการรับประกันสินค้าตามอายุการใช้งาน (ประมาณ 1 ปี 5 ปีหรือ 7 ปี) ช่วงภายในระยะเวลาประกันสามารถเรียกพนักงานเพื่อมาซ่อมแซม หรือแก้ไขได้ทันที ไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ เป็นการบริการหลังการขายของบริษัทเจ้าของอุปกรณ์ แต่โดยส่วนมากบุคลากรในสนามแบดมินตัน เป็นผู้ดูแลรักษาอุปกรณ์ให้มีการใช้งานได้อย่างเป็นปกติ มีการตรวจเช็คสภาพของอุปกรณ์ให้พร้อมแก่การใช้งาน และทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ ถ้ามีการชำรุดที่สามารถแก้ไขได้ บุคลากรภายในสนามจะเป็นผู้ดำเนินการ แต่เมื่อเกินความสามารถ เช่น สัตถุกลบ พื้นแตก จะมีการดำเนินการติดต่อบริษัทผู้ผลิตพื้นสนามนั้นๆ เป็นผู้ดำเนินการแก้ไขอย่างเร่งด่วนต่อไป บางสนามมีการทำสัญญากับบริษัทเจ้าของอุปกรณ์แบบปีต่อปีในการดำเนินการดูแลรักษา และซ่อมแซมโดยเฉพาะ สอดคล้องกับธงชัย สันติวงษ์ (2531) ได้กล่าวถึงวัสดุ อุปกรณ์ว่าเป็นปัจจัยที่ปริมาณและมูลค่าสูง ไม่ต่างไปจากปัจจัยอื่นๆ เพราะวัตถุดิบและสิ่งของเหล่านี้จะต้องมีการจัดหามาใช้ในการดำเนินการผลิตหรือพัฒนาตลอดเวลา เพื่อใช้ปฏิบัติงานให้เกิดประโยชน์สูงสุดและคุ้มค่า เช่นเดียวกับ สุชาติ ศุภมงคล อ้างจากสมชาย กิจสัมพันธ์วงศ์ (2539) ได้ให้ความหมายของคำว่าวัสดุว่ามีความหมายเหมือนกับคำว่าวัสดุ ซึ่งรวมถึงสิ่งของ อุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ทุกชนิดอุปกรณ์และสถานที่ หมายถึง วัสดุ อุปกรณ์ สิ่งปลูกสร้างที่ใช้ในการบริหารองค์การ ซึ่งมีลักษณะคงทนถาวร มีอายุการใช้งานยาวนาน สถานที่และวัสดุอุปกรณ์ เป็นสิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่จะทำให้การบริหารองค์การมีการพัฒนาหรือประสบผลสำเร็จได้สมบูรณ์ เป็นการบริหารอย่างแท้จริงในด้านการใช้สิ่งต่างๆ เหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าสิ่งแวดล้อมภายนอกและทำเลที่ตั้งมีความเหมาะสมและสามารถเดินทางได้สะดวก สนามและอุปกรณ์ต่างๆ มีคุณภาพดีและอยู่ในสภาพที่ดีเหมาะกับการใช้งานและได้มาตรฐานสากล อาทิ แสงสว่างภายในสนาม พื้นยางของสนาม อุปกรณ์สนาม (ตาข่าย เสา เส้นสนาม) ความสูงของอาคาร ฝ้าผนังและเพดาน ระยะห่างระหว่างสนาม การระบายอากาศภายในสนาม สำหรับด้านอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้องสุขาและห้องอาบน้ำ ตู้เก็บของ ที่นั่งพักของผู้ชมหรือผู้เล่นระหว่างพัก และที่จอดรถ และอื่น ๆ ภายในสนามมีคุณภาพดีและปริมาณเพียงพอต่อการใช้งาน โดยทั้งหมดมีความพึง

พอใจอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เนื่องจากทุกสนามมีการใส่ใจในเรื่องของสถานที่และอุปกรณ์ที่ทำให้บริหารแก่สมาชิก ดังนั้นจึงทำให้สมาชิกมีความพึงพอใจในระดับมาก

### ด้านการจัดการของสนามเบดมินตัน

ผลการวิจัย พบว่า ในการบริหารงานด้านการจัดการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการบริหารจัดการของสนาม ได้แก่ จัดตั้งสนามเบดมินตันเนื่องจากเป็นกีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาที่เจ้าของสนามชอบเล่นอยู่แล้ว และจึงสร้างสนามขึ้นมาเพื่อต้องการให้กลุ่มคนที่รักในการเล่นเบดมินตันมารู้จักกัน ไม่คิดถึงรายได้มากนัก เพื่อสุขภาพ การเล่นกีฬาเบดมินตันอย่างถูกวิธี หรือบางสนามสร้างเพื่อเป็นธุรกิจ และเพื่อให้คนในชุมชนได้มีพื้นที่ในการออกกำลังกาย ที่เลือกสร้างสนามเบดมินตันก็เพราะสามารถเล่นได้ทุกเพศ ทุกวัย การลงทุนไม่สูงมากนัก และไม่ต้องสนใจเรื่องดินฟ้าอากาศมากเมื่อเทียบกับกีฬาอื่นๆ เช่น ฟุตบอล กอล์ฟ ถ้าฝนตกก็เล่นไม่ได้ บางสนามเน้นการให้เช่าสนามอย่างเดียว และการบริการอย่างอื่นๆเป็นส่วนเพิ่มเติม เพื่อความสะดวกสบายแก่ผู้ใช้บริการสนาม นอกจากนี้ยังมีสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์แห่งหนึ่ง ที่เน้นการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตัน เพื่อสร้างผลก้นักกีฬาที่มีความสามารถไปสู่ความเป็นเลิศ และได้ขออนุญาตจากหน่วยงานราชการ (กระทรวงศึกษาธิการ) เปิดสนามเป็นโรงเรียนสอนกีฬาเบดมินตันด้วย ทั้งนี้ในการที่จะดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้นั้น ผู้บริหารสนามเบดมินตันส่วนใหญ่ได้มีการวางแผนการบริหารงานโดยมีการกำหนดวิธีการใช้สนามเบดมินตันไว้อย่างชัดเจนทุกสนาม มีการออกกฎระเบียบในการใช้สนาม มีระบบทำงานภายในสนามเช่น ระบบการจองสนาม การตรวจสอบสินค้าคงเหลือ และการจัดซื้อสินค้า การส่งเสริมการตลาดของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ โดยลักษณะการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่ จัดทำโดยการแจกใบปลิวที่ห้างสรรพสินค้าใกล้เคียง หรือมีไว้แจกที่สนาม จัดการประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับกีฬาเบดมินตัน มีการเข้าไปโพสต์โปรโมชันต่างๆ บอกวิธีการเดินทาง จำนวนสนาม ราคา และเบอร์โทรศัพท์ เป็นต้น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย มีการขายคุปโปงเป็นเล่ม การจัดการแข่งขันเบดมินตันเพื่อประชาสัมพันธ์สนาม มี 2 ลักษณะ ได้แก่ การจัดการแข่งขันที่สมาคมเบดมินตัน ฯ จัดการแข่งขันและรับรองผลการแข่งขัน หรือการจัดแข่งขันโดยสนามเป็นผู้จัดการแข่งขันเอง รูปแบบในการจัดการแข่งขัน ประสานงานกับนักกีฬา และผู้ที่มีชื่อเสียงในวงการกีฬาเบดมินตันมาในวันเปิดการแข่งขัน และแนะนำเทคนิคในการเล่นกีฬาเบดมินตัน ประสานงานกับบริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน เพื่อจัดร้านขายสินค้าภายในการแข่งขันในราคาพิเศษ เพื่อดึงดูดให้นักกีฬา และผู้ชมเข้ามารู้จักสนาม ดังที่สมคิด บางโม (2536) ได้กล่าวว่า การ

จัดการ หมายถึงการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยอาศัยปัจจัยทั้งหลาย ได้แก่ คน เงิน วัสดุสิ่งของเป็นอุปกรณ์การจัดการนั้น เช่นเดียวกับพะยอม วงศ์สารศรี (2533) กล่าวว่า การจัดการ เป็นกระบวนการนำเอาความรู้ที่มี ผู้เชี่ยวชาญศึกษาไปประยุกต์ใช้กับองค์การบรรลุผลดังที่ปรารถนา

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการบริหารจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์นั้นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งคือ การวางแผน การจัดองค์กร การสั่งงาน การประสานงาน และการควบคุมงาน ทั้งนี้ เนื่องจากการวางแผนเป็นกระบวนการทำนายเหตุการณ์ในอนาคต เพื่อที่จะสามารถยืดหยุ่นและมีความต่อเนื่องได้ มีการกำหนดโครงสร้างวัสดุและบุคลากร โดยให้มีการสั่งการต่อบุคลากร มีการกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดการกับคนงาน ภายใต้การประสานงานและควบคุม เพื่อให้องค์กรบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า สมาชิกที่มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการบริหารจัดการสนามเบดมินตัน มีการให้บริการที่แตกต่างและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้ สำหรับในการเรื่องของการออกกฎระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ นั้น ได้มีการเขียนคำอธิบายและรายละเอียดของข้อปฏิบัติในการใช้บริการสนามเบดมินตันอย่างชัดเจนครบถ้วนโดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ส่วนเรื่องการส่งเสริมการตลาดได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ อินเทอร์เน็ต (Internet) แผ่นพับ ใบปลิว โปรเตอร์ หนังสือพิมพ์ กิจกรรมและรายละเอียดของสนามในการเชิญชวนให้มาใช้บริการได้อย่างชัดเจนน่าสนใจ นอกจากนี้ทางสนามยังมีกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เช่น ส่วนลดคูปองสะสม จัดการแข่งขัน นำผู้ฝึกสอนต่างประเทศหรือนักกีฬาทีมชาติมา ให้คำแนะนำ โดยส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง และสอดคล้องกับงานวิจัยของธานี ตะกรุดทอง (2546) ได้วิจัยเรื่อง “ความพึงพอใจของสมาชิกต่อการจัดกิจกรรมทางการตลาดของศูนย์ออกกำลังกาย” พบว่า ความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการขายอยู่ในระดับปานกลาง เช่นเดียวกัน

## บทที่ 6

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “การจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร” เป็นการวิจัยสำรวจโดยใช้วิธีการเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และ เชิงปริมาณ (Quantitative Research) ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ และการเก็บแบบสอบถามจากสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนาม แต่ไม่เกิน 18 สนาม ในเขตกรุงเทพมหานคร ทั้งหมด 7 แห่ง ทำการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์จากกลุ่มผู้บริหาร (เจ้าของกิจการหรือผู้จัดการ) ทั้งหมด 7 แห่งๆละ 1 คน รวม 7 คน กลุ่มบุคลากร (พนักงาน) ทั้งหมด 7 แห่งๆละ 1 คน รวม 7 คน รวมกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพทั้งสิ้น 14 คน และด้วยการแจกแบบสอบถาม จากผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานครทั้ง 7 แห่ง จำนวนทั้งหมด 330 คน

แนวการสัมภาษณ์ประกอบด้วย 4 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบการสัมภาษณ์ ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร 4 ด้าน ประกอบด้วย 1) ด้านการบริหารบุคลากรของสนามเบดมินตัน 2) การบริหารงานด้านการเงินงบประมาณและราคาของสนามเบดมินตัน 3) การบริหารงานด้านสถานที่และวัสดุอุปกรณ์ของสนามเบดมินตัน 4) การบริหารงานด้านการจัดการของสนามเบดมินตัน

แบบสอบถามประกอบด้วย 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ตอนที่ 2 ความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร และตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

### สรุปผลการวิจัย

#### 1. ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบการสัมภาษณ์ และตอบแบบสอบถาม

##### 1.1 ข้อมูลคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบการสัมภาษณ์

พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 57.1 มีอายุระหว่าง 25 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 57.1 ตำแหน่งเจ้าของสนามและตำแหน่งบุคลากรภายในสนาม คิดเป็นร้อยละ 35.7 วุฒิกศศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 71.4 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงานในตำแหน่งปัจจุบันน้อยกว่า 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 64.3 ไม่มีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนมาทำงานในตำแหน่งปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 64.3 และไม่มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องทางด้านกีฬา คิดเป็นร้อยละ 14.3

## 1.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวนทั้งหมด 330 คน เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 47.6 และเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 52.4 มีอายุระหว่าง 20–30 ปี ซึ่งส่วนใหญ่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 32.4 โดยมีระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 48.6 สำหรับจำนวนวันในการมาเล่นแบดมินตันมากที่สุด 1-2 วันต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 42.4 มีช่วงเวลาในการมาเล่นแบดมินตันส่วนใหญ่มากที่สุด 17.01- 20.00 น. คิดเป็นร้อยละ 55.2 ทั้งนี้ส่วนใหญ่มีสถานภาพของการเป็นสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 35.2

## 2. ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการจัดการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ และการตอบแบบสอบถาม สรุปได้ 4 ด้าน ดังนี้

### 2.1 การบริหารบุคลากรของสนามแบดมินตัน

พบว่า มีการบริหารจัดการบุคลากร 2 ลักษณะ ได้แก่ ระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัว และระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ มีจำนวนบุคลากรภายในสนาม 4 – 10 คน ขึ้นอยู่กับการบริหารงาน ความเพียงพอ และความเหมาะสมในการปฏิบัติงาน ของสนามแบดมินตันต่างๆ แต่ไม่ขึ้นอยู่กับการจำนวนสนามแบดมินตันภายในของอาคาร และมีตำแหน่งที่มีความสำคัญในการดำเนินงานของสนามแบดมินตัน ประกอบด้วย

ผู้ดูแลสนามหรือผู้จัดการสนาม มีหน้าที่ในการควบคุมดูแลความเรียบร้อยต่างๆ ภายในสนาม ทำบัญชี รายรับ-รายจ่าย จัดตารางสนามแบดมินตันให้ลูกค้ารับจองสนาม บางสนามพนักงานในตำแหน่งนี้จะต้องขายสินค้า เช่น น้ำดื่ม ขนมขบเคี้ยวต่าง ๆ เป็นต้น

พนักงานทำความสะอาดหรือแม่บ้าน และพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัยภายในสนามแบดมินตันมีหน้าที่ในการทำความสะอาดบริเวณรอบ ๆ สนาม และสนามแบดมินตันโดยรวมทั้งสนาม และบางสนามพนักงานในตำแหน่งนี้จะต้องขายสินค้า เช่น น้ำดื่ม ขนมขบเคี้ยวต่าง ๆ ทั้งนี้ส่วนใหญ่พนักงานที่เป็นเพศชายจะต้องดูแลในเรื่องของ การรักษาความปลอดภัยภายใน

สนามฯ ด้วย จะมีสนามที่มีระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) จะแยกตำแหน่งต่าง ๆ เหล่านี้ออกจากกัน

ผู้ฝึกสอนและผู้ช่วยผู้ฝึกสอน หน้าที่ ณะน้าการเล่นกีฬาเบดมินตัน ในด้านทักษะท่าทาง กฎ กติกา มารยาท และเทคนิคต่าง ๆ ของกีฬาเบดมินตัน อย่างถูกวิธีให้กับผู้เรียน เป็นต้น

สำหรับระบบการสรรหา เพื่อคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานในสนามเบดมินตันฯ มีระบบการสรรหา 2 ระบบ ได้แก่

1. ระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัว กล่าวคือ ในการดำเนินการบริหารงานสนามเบดมินตัน ลักษณะของเครือญาติร่วมกันบริหารงาน การสรรหาบุคลากรที่จะมาทำงานในสนามนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นระบบอุปถัมภ์ (Patronage System) แต่ส่วนใหญ่จะดูความสามารถ และความเหมาะสมประกอบด้วย เช่น

ตำแหน่งพนักงานดูแลสนาม ส่วนใหญ่หน้าที่นี้จะเป็นผู้จัดการสนามหรือเจ้าของสนามปฏิบัติงานเอง

ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด ส่วนใหญ่มักจัดหาโดยเจ้าของสนามเบดมินตัน กำหนดคุณสมบัติดังนี้ สังกัดจากบุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์

ตำแหน่งพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย ส่วนใหญ่มักจัดหาโดยเจ้าของสนามเบดมินตัน กำหนดคุณสมบัติดังนี้ เพศชาย บุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ สามารถสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้าได้

ตำแหน่งผู้ฝึกสอน ส่วนใหญ่มักจัดหาโดยเจ้าของสนามเบดมินตัน กำหนดคุณสมบัติดังนี้ เคยผ่านการแข่งขันกีฬาเบดมินตัน หรือผ่านการอบรมผู้ฝึกสอนเบดมินตัน ในระดับต่าง ๆ มีประสบการณ์ในการสอนเบดมินตัน

การสรรหาและการคัดเลือกในระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัวนั้น ส่วนใหญ่เป็นระบบอุปถัมภ์ จึงไม่เคร่งครัดตามคุณสมบัติต่างๆในการสรรหาคัดเลือกบุคลากรมากนัก และทำให้รู้จักลักษณะนิสัยของบุคลากร เมื่อมีการเข้าทำงานแล้ว บุคลากรจะมีความคุ้นเคยและสามารถแนะนำงานกันได้ง่าย

2. ระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) กล่าวคือมีการบริหารงานแบบเป็นรูปแบบที่ชัดเจน มีการกำหนดตำแหน่งบุคลากรที่จำเป็นในการบริหารงาน สนามแบดมินตัน รูปแบบการสรรหา และการคัดเลือกพนักงานภายในสนามแบดมินตัน ผู้จัดการสนามแบดมินตันจะเป็นผู้ดำเนินการสรรหา ทุกตำแหน่งมีขั้นตอน ดังนี้ มีการประกาศรับสมัคร ตั้งแต่การประกาศทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บที่เกี่ยวกับกีฬาแบดมินตัน ประกาศรับสมัครงานที่ป้ายประกาศหน้าอาคารสนาม การกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือก แบ่งตามลักษณะงาน ดังนี้

ตำแหน่งพนักงานดูแลสนามหรือแคชเชียร์ ส่วนใหญ่ไม่จำกัดอายุ แต่สนามแบดมินตันเสนาวิชรพล กำหนดอายุไม่เกิน 30 ปี วุฒิการศึกษาปริญญาตรี ผ่านงานทางด้านการเงิน การบัญชีหรือผ่านการเป็นแคชเชียร์จากหน่วยงานอื่นมาก่อน

ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา มีการพิจารณาความสามารถในการทำงานบุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ บางสนามกำหนดว่าต้องมีบ้านหรือที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้กับสนามแบดมินตัน

ตำแหน่งพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย ส่วนใหญ่มัก ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา มีการพิจารณาความสามารถในการทำงาน บุคลิกภาพ ความรับผิดชอบ มนุษยสัมพันธ์ดี ทำงานเป็นกะได้ ไม่มีประวัติทางด้านอาชญากรรม บางสนามจัดจ้างจากบริษัทที่รับดูแลรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะมาปฏิบัติงาน

ตำแหน่งผู้ฝึกสอน ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา เคยผ่านการแข่งขันกีฬาแบดมินตัน หรือผ่านการอบรมผู้ฝึกสอนแบดมินตันในระดับต่าง ๆ เป็นผู้ฝึกสอนที่มาจากประเทศจีน และผ่านการแข่งขันแบดมินตันในระดับนานาชาติ หากเป็นผู้ฝึกสอนไทยก็จะดูผู้ที่ผ่านการอบรมผู้ฝึกสอน เช่น โครงการอบรมผู้ฝึกสอนระดับต่าง ๆ ของการกีฬาแห่งประเทศไทย (กกท.) และชมรมผู้ฝึกสอน แบดมินตัน มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตสาธิต เป็นต้น การคัดเลือกในตำแหน่งนี้จากการดูผลงานใบรับรอง และใบเกียรติบัตรต่าง ๆ และการสัมภาษณ์

ในส่วนของการกำหนดเวลาการปฏิบัติงานของบุคลากรของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่ในแต่ละสนามจะมีความคล้ายคลึงกัน แต่จะมีความแตกต่างกันในตำแหน่งหน้าที่ต่าง ๆ และตามลักษณะงาน กล่าวคือ

ผู้ดูแลสนามหรือผู้จัดการสนาม ส่วนใหญ่จะมีสนามละ 2 คน แบ่งช่วงเวลาดังกันปฏิบัติงานตั้งแต่ 9.00 – 22.00 น. (สนามเปิด – สนามปิด) แต่จะจัดให้มีพนักงานอยู่ภายในสนามตลอดเวลา ซึ่งสามารถสลับสับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม

พนักงานทำความสะอาดและแม่บ้าน จำนวน 1-3 คน จะปฏิบัติงานในช่วงเช้า ทำความสะอาดบริเวณทุกส่วนของตัวอาคาร เวลาประมาณ 8.00 – 11.00 น. หรือบางสนามจะต้องทำความสะอาดเสร็จก่อนสนามเปิด หรือก่อนเวลาที่มีผู้ใช้บริการ และทำความสะอาดพื้นสนามทุก 1 ชั่วโมงหากมีผู้มาใช้บริการในสนามนั้น ๆ จะมีช่วงเวลาพักในช่วงที่ไม่มีผู้ให้บริการ

พนักงานดูแลรักษาความปลอดภัยภายในสนามแบดมินตันสนามที่มีระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) จะปฏิบัติงานเป็นกะ ๆ ละ 12 ชม. ตั้งแต่ 6 .01 – 18.00 น. และ 18.01 – 6.00 น. (ส่วนใหญ่ให้บริการจากบริษัทที่รับจ้างดูแลความปลอดภัย)

ผู้ฝึกสอนและผู้ช่วยผู้ฝึกสอน ที่รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือน จะทำงานเฉลี่ยวันละ 8 ชั่วโมง เวลาในการทำงานจะขึ้นอยู่กับเวลาที่มีผู้มาเรียน ผู้ฝึกสอนและผู้ช่วยผู้ฝึกสอนที่รับค่าตอบแทนเป็นรายชั่วโมง ในวันธรรมดาจะทำงานเฉลี่ยวันละ 2 - 3 ชั่วโมง และในวันหยุดราชการจะทำงานเฉลี่ยวันละ 4 – 6 ชั่วโมง

ทั้งนี้ในทุกๆ ตำแหน่งที่กล่าวข้างต้นที่รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนจะมีวันหยุดสัปดาห์ละหนึ่งวันหรือเดือนละ 4 วัน สลับสับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม

สำหรับค่าตอบแทนของบุคลากร นั้นส่วนใหญ่เจ้าของสนามหรือผู้จัดการจะเป็นผู้กำหนดอัตราค่าจ้างเอง กำหนดตามวุฒิการศึกษา ความสามารถในการทำงาน ประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งไม่มีการเปิดเผยออกมาเป็นตัวเลขที่ชัดเจน แต่มีการกำหนดช่วงประมาณ 5,000 – 35,000 บาท ขึ้นอยู่กับแต่ละตำแหน่งดังนี้

ตำแหน่งพนักงานดูแลสนามหรือแคชเชียร์ มีการกำหนดค่าตอบแทนอยู่ในช่วง 8,000 – 9,000 บาทต่อเดือน

ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด มีการกำหนดค่าตอบแทนอยู่ในช่วง 4,500 – 6,000 บาทต่อเดือน หรือ 155 – 210 บาทต่อวัน

ตำแหน่งพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย มีการกำหนดค่าตอบแทนเป็นรายวันอยู่ในช่วง 250 – 304 บาทต่อวัน รับค่าตอบแทนแบบ 2 สัปดาห์ต่อครั้ง หรือบางแห่งรับเป็นรายเดือน 6,000 – 8,500 บาทต่อเดือน

ตำแหน่งผู้ฝึกสอน และผู้ช่วยผู้ฝึกสอน ที่รับค่าตอบแทนเป็นรายชั่วโมง มีการกำหนดค่าตอบแทนอยู่ในช่วงชั่วโมงละ 100 – 500 บาท ที่รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือน มีการกำหนดค่าตอบแทนอยู่ในช่วง 12,000 – 35,000 บาท

ในส่วนของสวัสดิการของบุคลากร มีการจัดสวัสดิการให้กับพนักงานด้วย เช่น ค่าล่วงเวลา ค่าประกันสังคม ที่พัก ค่าเดินทาง โบนัส เครื่องแบบในการทำงาน อาหาร งานเลี้ยงสังสรรค์ปีละ 1 ครั้ง ขอกการสนับสนุนอุปกรณ์กีฬาเบดมินตันต่าง ๆ เป็นต้น

ในส่วนของการประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคลากรพบว่า มีสนามหนึ่งแห่งที่เป็นหน่วยงานราชการ ได้แก่ สนามเบดมินตันมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จะมีการประเมินการทำงานทุก 6 เดือน และส่งผลต่อการต่อสัญญาการทำงานในแต่ละปี แต่สนามส่วนใหญ่ไม่มีการประเมินผลอย่างเป็นระบบ กล่าวคือ การประเมินพนักงานขึ้นอยู่กับเจ้าของสนามจะเป็นผู้ประเมินโดยใช้วิธีต่าง ๆ เช่น วัดจากผลการดำเนินงาน ความผิดพลาดในการดำเนินงาน เป็นต้น ซึ่งภายหลังจากพบข้อผิดพลาดต่าง ๆ เจ้าของสนามหรือผู้จัดการจะให้คำปรึกษาขณะปฏิบัติงานตามที่เห็นสมควร หรือมีการเรียกพบเป็นรายบุคคล ซึ่งเป็นการปรับปรุงแก้ไขวิธีการทำงานของบุคลากร ให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์ แต่ในสนามที่มีระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) มีการประเมินผลงานของพนักงานทุก 1 เดือนและมีการประชุมแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น ทุก ๆ 3 เดือนจะมีการประเมินผลจากกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งด้านบุคลากร สถานที่และนำข้อบกพร่องมาฝึกอบรมพนักงาน บุคลากรมีโอกาสแสดงความคิดเห็น ในการดำเนินงาน มีการระดมความคิด การวางแผน การกำหนดกฎเกณฑ์ การส่งเสริมการพัฒนากุศลกร การดำเนินการเป็นลักษณะของผู้ที่มีประสบการณ์มากกว่าแนะนำผู้ที่เข้ามาใหม่ และมีการส่งไปอบรมผู้ฝึกสอนในหน่วยงานที่จัดฝึกอบรม เช่น ในเรื่องของการสอน แบบฝึกและเทคนิคในการสอนต่างๆ เป็นต้น

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าบุคลากร ของสนามเบดมินตันส่วนใหญ่มีความสามารถในการให้ความรู้และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเล่นเบดมินตันได้เป็นอย่างดี มีบุคลิกภาพและกิริยามารยาทที่ดีในการแสดงออกต่อผู้มาใช้บริการ และเมื่อเกิดปัญหาภายในสนาม เจ้าหน้าที่สามารถแก้ปัญหาและให้การช่วยเหลือได้อย่างรวดเร็ว โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

## 2.2 ด้านการเงิน งบประมาณและราคา (Money)

พบว่า สนามเบดมินตันส่วนใหญ่มีระบบการจัดการงบประมาณ โดยจำแนกเป็นในส่วน ของรายรับ และรายจ่าย โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1. รายได้ของสนามเบดมินตัน

รายได้ของสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นที่ข้างสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร ทุกแห่ง ส่วนใหญ่มาจาก ค่าเช่าสนาม สำหรับในสนามที่เจ้าของสนามเป็นผู้บริหารจัดการด้านการเรียนการสอนเอง รายได้จากค่าเช่าสนามและค่าการเรียนการสอนจะมีรายได้เท่า ๆ กัน ขึ้นอยู่กับผู้ใช้บริการในแต่ละเดือน และช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น หากเป็นช่วงที่เด็กปิดเทอมจะได้รับรายได้จากค่าการเรียนการสอนมากกว่า เป็นต้น อัตราส่วนที่รองลงมาก็คือ ค่าอาหาร และเครื่องดื่ม รวมถึงค่าจำหน่ายสินค้าและบริการอื่น ๆ อัตราส่วนที่รองลงมาก็คือ ค่าอาหาร และเครื่องดื่ม รวมถึง ค่าจำหน่ายสินค้าและบริการอื่น ๆ เช่น ค่าเช่าและจำหน่ายอุปกรณ์กีฬาต่าง ๆ ค่าบริการจากการขึ้นเอ็นไม้แร็กเก็ต ซึ่งมีอัตราส่วนใกล้เคียงกัน ส่วนสุดท้ายเป็นรายรับอื่น ๆ เช่น ค่าเช่าตู้เก็บของ (Locker) รายได้จากการส่งเสริมการขาย (Promotion) ค่าบริการจากตู้เกมส์ต่าง ๆ โดยในการกำหนดอัตราค่าสินค้าบริการ และการกำหนดราคา มีดังนี้

อัตราค่าเช่าใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นที่ข้างสังเคราะห์ มีการแบ่งอัตราค่าบริการหลายแบบ ได้แก่ประเภท สมาชิก บุคคลทั่วไป นักเรียน นักศึกษา การเป็นสมาชิกของสนามแบดมินตัน ส่วนใหญ่สมาชิกของสนามแบดมินตันมีแบบเดียวไม่มีการรับสมัครสมาชิก แต่จะเรียกผู้ที่มาใช้บริการเป็นประจำและจองสนาม (court) เป็นรายเดือนว่า “สมาชิก” บางแห่งมีการแบ่งเป็นช่วงเวลา ที่ผู้ใช้บริการมาใช้บริการน้อย (Off Peak) ได้แก่ วันจันทร์ถึงวันศุกร์เวลา 08.00 น. -16.00 น. อัตราค่าบริการมีความแตกต่างจากราคาปกติ หรือมีส่วนลดพิเศษ ขึ้นอยู่กับนโยบายของสนามแบดมินตัน อัตราค่าเช่าใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นที่ข้างสังเคราะห์ต่อสนาม (court) ทั่วไปมีราคาตั้งแต่ ชั่วโมงละ 120 – 150 บาท และสำหรับสมาชิกราคาตั้งแต่ชั่วโมงละ 120 – 130 บาท ในช่วงเวลา ที่ผู้ใช้บริการมาใช้บริการน้อย (Off Peak) มีราคาตั้งแต่ชั่วโมงละ 100 – 130 บาท

อัตราค่าการเรียนการสอนของการเรียนแบดมินตัน มีการแบ่งค่าการเรียนการสอนตามจำนวนที่ผู้เรียนเข้าเรียนต่อเดือนและบางแห่งแบ่งตามอายุและฝีมือของเด็กที่มาเรียนด้วย โดยแบ่งเป็นหลายลักษณะดังนี้ แบบ 4 ครั้งต่อ เดือนมีราคาตั้งแต่ 1,200 – 1,500 บาท แบบ 8 ครั้งต่อ เดือนมีราคาตั้งแต่ 2,000 – 2,500 บาท แบบ 12 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 3,000 – 4,000 บาท แบบ 16 ครั้งต่อ เดือนมีราคาตั้งแต่ 3,500 – 4,500 บาท แบบ 20 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 4,000 – 5,000 บาท และ แบบ 24 ครั้งต่อเดือนมีราคาตั้งแต่ 4,500 – 5,500 บาท บางแห่งจัดอัตรา ค่าเรียนแบบเหมาจ่ายไม่จำกัดจำนวนครั้งต่อ เดือนมีราคา 6,000 บาท และแบบอยู่ประจำที่สนามราคา เดือนละ 8,500 บาท (มีรถรับส่งไปโรงเรียนกับผู้เรียนในโรงเรียนอยู่บริเวณใกล้เคียง สนาม)

อัตราค่าอาหารและเครื่องดื่มต่าง ๆ ส่วนใหญ่มีการคิดราคาเพิ่มจากราคาร้านค้าภายนอก สนามประมาณ 2 – 10 บาท แต่มีสนามแบดมินตัน 2 แห่งที่มีราคาเท่ากับร้านค้าภายนอก

อัตราค่าอุปกรณ์กีฬาต่าง ๆ มีบางแห่งราคาสินค้าเท่ากับห้างสรรพสินค้าบนห้างสรรพสินค้า และบางแห่งมีราคาถูกกว่าบนห้างสรรพสินค้าประมาณ 15-30 %

อัตราราคาในการจำหน่ายอุปกรณ์ หรือบัตรสะสมในการใช้บริการ ราคาตั้งแต่ 600 – 1,300 บาท เล่นได้ 5 – 11 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

การกำหนดราคาสินค้าต่าง ๆ ส่วนใหญ่ใช้หลักการเดียวกันคือพิจารณาจากต้นทุนและกำหนดราคาตามตลาดผู้ประกอบการชนิดเดียวกัน

## 2. รายจ่ายของสนามแบดมินตัน

รายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่ มาจาก เงินเดือนบุคลากรรวมกันประมาณ 50 – 70% ของรายจ่ายทั้งหมด อัตราส่วนที่รองลงมาคือ ค่าไฟฟ้า และค่าลูกขนไก่ (สำหรับในสนามที่เน้นการเรียนการสอนกีฬาแบดมินตัน) ประมาณ 15 – 30 % ของรายจ่ายทั้งหมด รายจ่ายส่วนอื่น ๆ ได้แก่ ค่าการประชาสัมพันธ์ ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าการดำเนินงาน เช่น ค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น รวมถึงค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ เช่น อุปกรณ์ทำความสะอาด กระดาษชำระ เป็นต้น รวมกันประมาณ 10 - 20% ของรายจ่ายทั้งหมด

สำหรับการจัดหางบประมาณในการบริหารงาน พบว่า แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการบริหารงานสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นอย่างสังเคราะห์ สนามส่วนใหญ่ จะมีเงินทุนหรือมีที่ดินของเจ้าของสนามเองบางแล้ว และจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม จากธนาคารต่าง ๆ โดยได้นำเจ้าหน้าที่ธนาคารมาตรวจสอบสถานที่ก่อสร้างและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการเสนอแหล่งที่มาของรายได้ ก่อนก่อสร้างสนามแบดมินตันเจ้าของสนามได้นำใบเสร็จรับ-จ่ายของเด็กที่มาเรียนแบดมินตัน เพื่อมาประกอบการขอสินเชื่อธนาคารและขออนุมัติสินเชื่อ โดยในการดำเนินการก่อสร้างสนามแบดมินตันนั้นส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการก่อสร้างและตกแต่งของสนามส่วนใหญ่ประมาณ 10 เดือน – 2 ปี ขึ้นอยู่กับนโยบายการก่อสร้างของแต่ละสนาม ใช้งบประมาณในการก่อสร้าง และตกแต่งของสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นอย่างสังเคราะห์ไม่รวมค่าที่ดิน ส่วนใหญ่ประมาณ 15 – 40 ล้านบาท แบ่งเป็น พื้นสนาม 2 - 6 ล้าน ตัวโครงสร้างอาคาร 10 – 30 ล้านบาท ค่าตกแต่งและค่าอุปกรณ์ต่าง ๆ 2-5 ล้านบาท

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ที่ที่มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นอย่างสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าราคา โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ราคาอาหารและเครื่องดื่มภายในสนามแบดมินตันมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง แต่ในส่วนของคุณภาพของอุปกรณ์ต่าง ๆ และอื่นๆ มีความเหมาะสมกับคุณภาพของ

การให้บริการมีความพึงพอใจในระดับมาก ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้บริหารมีการกำหนดราคาในส่วนนี้ได้อย่างเหมาะสม

### 2.3 ด้านสถานที่ วัสดุอุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวก (Materials)

พบว่า ในการดำเนินการด้านสถานที่และวัสดุอุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวก สนามเบดมินตันส่วนใหญ่มีการจัดเตรียมและให้ความสำคัญในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

ด้านสถานที่ตั้งของสนามเบดมินตัน พบว่าผู้บริหาร(เจ้าของสนาม) จะให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งเพื่อที่จะก่อตั้งสนามเบดมินตันให้บริการแก่เด็ก เยาวชน และประชาชน โดยคำนึงถึงหลักการสำคัญต่าง ๆ ดังนี้ อยู่ในแหล่งชุมชนที่มีผู้พักอาศัยอยู่หนาแน่น ในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงไม่มีสนามเบดมินตัน การเดินทางสะดวกสบาย มีรถประจำทางหรือรถรับจ้างผ่าน หรือมีป้ายรถประจำทางไม่ไกลจากสนามมาก เดินทางจากถนนสายหลัก (ทางด่วน ทางหลวง) และเข้าซอยประมาณตั้งแต่ 200 เมตรถึง 3 กิโลเมตร สนามบางแห่งติดถนนสายหลัก (ทางด่วน ทางหลวง) มีพื้นที่เหมาะสม กว้างขวาง บางแห่งมีที่ดินอยู่แล้ว หรือมีตัวอาคารอยู่ แล้วจึงดัดแปลงทำเป็นสนามเบดมินตัน บางแห่งเจ้าของสนามเลือกทำเลที่ตั้งเพราะ อยู่ใกล้บ้านของเจ้าของสนาม สนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ที่มีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม จะมีพื้นที่ประมาณ 2 – 10 ไร่ รวมสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ด้วย

ด้านวัสดุอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก ผู้บริหาร(เจ้าของสนาม) และบุคลากร มีความเห็นว่า สนามควรมีการจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของสนามเบดมินตันไว้ดังนี้

1. ลักษณะทั่วไปของตัวอาคาร ส่วนใหญ่จะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า หรือสี่เหลี่ยมจัตุรัส สร้างอาคารตามความเหมาะสมกับ ลักษณะของที่ดิน และการออกแบบให้คุ้มค่าแก่การใช้สอย บาง 2 แห่งที่ทำอาคาร 2 ชั้น ชั้นล่างเป็นที่จอดรถ ห้างสรรพสินค้า และพื้นที่ศูนย์การค้าให้เข้ารูปแบบการจัดเรียงของสนาม (court) ภายในสนามมี 4 แห่งจัดเรียงเป็นแนวยาวต่อกัน มี 2 แห่งจัดเป็นแนวยาวแต่มีสนาม (court) ซ้อนกัน และมี 1 แห่งจัดเป็นแนวลักษณะคล้ายกับตัวแอล (L)

2. สถานที่จอดรถ มี 2 ลักษณะ ได้แก่ สนามที่มีห้างสรรพสินค้า และพื้นที่ศูนย์การค้าต่าง ๆ จะมีนโยบายในการใช้ร่วมกับผู้ใช้บริการของห้างสรรพสินค้า และพลาซ่า ซึ่งมีเจ้าหน้าที่คอยดูแล และรักษาความปลอดภัยตลอดเวลา เมื่อเข้ามายังที่จอดรถมีการให้บริการจอดรถด้วยทุกครั้ง ปัญหาที่พบบ่อย คือ ช่วงเวลาที่มีผู้มาใช้บริการเป็นจำนวนมาก ที่จอดรถจะไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ สถานที่จอดรถสามารถจอดรถได้ประมาณ 230 – 250 คัน และสนามที่ให้บริการสนามเบดมินตันอย่างเดียว ส่วนใหญ่ที่จอดรถจะไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ของผู้ใช้บริการในเวลา 17.01 – 20.00 น.เท่านั้นแต่ในช่วงอื่นมีเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ และสามารถจอดได้ประมาณ 20 – 100 คัน ขึ้นอยู่กับพื้นที่ของสนามนั้น ๆ

3. ตู้เก็บของ (Locker) มีการจัดเตรียมไว้อย่างเพียงพอ ภายในสนามเบดมินตันหนึ่งแห่งจัดให้มีตู้เก็บของไว้บริการประมาณ 15 – 48 ตู้ ตู้เก็บของจะจัดอยู่บริเวณที่นั่งพักผ่อน (Lobby) ภายในของสนาม (court) และส่วนใหญ่จะจัดอยู่ภายในห้องน้ำทั้งชายและหญิง ในปริมาณเท่าๆกัน บางแห่งปริมาณตู้เก็บของห้องน้ำชายมากกว่าห้องน้ำหญิง 6 ตู้ เนื่องจากสนามที่ในห้องน้ำชายกว้างกว่าสามารถตั้งตู้เก็บของได้มากกว่าและผู้ใช้ตู้เก็บของส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย การให้บริการตู้เก็บของ (Locker) เป็นการให้บริการแบบวันต่อวัน เมื่อสมาชิกมาใช้บริการ เจ้าหน้าที่จะจัดกุญแจตู้เก็บของให้ เมื่อออกกำลังกายเสร็จแล้วจึงนำกุญแจมาคืน บางแห่งมีการจัดให้บริการเช่าตู้เก็บของ โดยมีอัตราค่าเช่าประมาณ 100 – 200 บาท ต่อเดือน แต่ถ้าใช้บริการตู้เก็บของ (Locker) แบบวันต่อวันจะใช้บริการฟรี แต่ไม่ค่อยมีผู้มาใช้บริการตู้เก็บของมากนัก เพราะผู้ใช้บริการส่วนใหญ่มีกระเป๋าสำหรับเก็บไม้แร็กเก็ตมา ซึ่งมีขนาดใหญ่พอที่จะสามารถเก็บสิ่งของที่จำเป็นที่จะต้องใช้ในการออกกำลังกายได้ ดังนั้นตู้เก็บของจึงได้รับความสนใจจากผู้ใช้น้อยมาก

4. ห้องอาบน้ำ ห้องสุขา ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย ส่วนใหญ่มีความเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ มีการจัดเตรียมไว้อย่างเพียงพอโดยแบ่งแยกชาย – หญิงอย่างชัดเจน มีแม่บ้านเป็นผู้ดูแลความสะอาด มีอุปกรณ์ที่จำเป็นในห้องน้ำทุกอย่าง ภายในสนามเบดมินตันหนึ่งแห่งจัดให้มีห้องอาบน้ำประมาณ 2 – 5 ห้อง ห้องสุขาประมาณ 3 – 10 ห้อง ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกายประมาณ 3-4 ห้อง บางแห่งไม่มีห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย

5. อุปกรณ์เครื่องมือการปฐมพยาบาล มีอุปกรณ์เตรียมพร้อมไว้ใช้ ในการปฐมพยาบาลเบื้องต้น จัดให้มียาสามัญประจำบ้าน เช่น ยาแก้ปวด ยาแก้แพ้ ยาล้างแผล และอุปกรณ์ทำความสะอาดแผล เป็นต้น จัดเก็บไว้อย่างเรียบร้อย มีการตรวจเช็คอุปกรณ์ทุกชิ้นอย่างสม่ำเสมอ เมื่อมีสถานการณ์ฉุกเฉินสามารถส่งต่อไปยังหน่วยฉุกเฉินของโรงพยาบาลได้ทันที ส่วนใหญ่อุปกรณ์เครื่องมือการปฐมพยาบาล มีความเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ และพบว่ามีอุบัติเหตุเกิดขึ้นน้อยมาก

6. ที่นั่งพักผ่อนสำหรับผู้ให้บริการ จะมี 2 ลักษณะได้แก่

ที่นั่งพักผ่อนที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการ สำหรับรอใช้สนามที่มีผู้ใช้บริการท่านอื่นๆใช้บริการอยู่ หรือนั่งพักขณะเหนื่อย ส่วนใหญ่จัดอยู่บริเวณท้ายสนาม (court) ด้านเดียวกับกำแพงของอาคารสนามเบดมินตันของทุก ๆ สนาม (court) แต่บางแห่งจัดให้มีที่นั่งพักผ่อนท้ายสนาม (court) เบดมินตันทั้งสองด้าน ลักษณะของที่นั่งพักผ่อนบางแห่งจัดทำที่นั่งพักผ่อนแบบถาวร มีช่องระบายอากาศอยู่ด้านล่างหรือด้านข้าง บางแห่งจัดทำเป็นลักษณะของม้านั่งยาวเรียงต่อ

กัน วางห่างจากสนาม (court) ระยะประมาณ 1 – 3 เมตร และจัดให้มีพัสดุติดผนังลักษณะของการติดตั้งแตกต่างกันไป ตามความเหมาะสมของพื้นที่ แต่จะต้องไม่รบกวนวิถีของลูกชนไก่ที่อยู่ภายในสนามขณะผู้ให้บริการเล่นอยู่ และมีการจัดถังขยะวางอยู่บริเวณนั้นๆ จำนวนตั้งแต่ 10 - 19 ถัง ขึ้นอยู่กับจำนวนสนาม (court) เฉลี่ยสนาม (court) ละ 1 ถัง ภายในของสนาม สนามเบดมินตันดีโต้คอร์ท (Tito Court) มีชั้นวางของจำนวน 16 ชุด สำหรับวางกระเป๋า และสัมภาระต่างๆของผู้ให้บริการ จัดวางไว้ท้ายสนาม (court) บริเวณที่นั่งพักผ่อน อีกด้วย

ที่นั่งพักผ่อนที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการ เพื่อเป็นที่พบปะพูดคุย แลกเปลี่ยนทัศนคติต่างๆ เป็นที่นั่งพักของผู้ให้บริการ หรือเป็นที่สำหรับรอใช้สนามที่มีผู้ให้บริการท่านอื่นใช้บริการอยู่ ใช้เป็นสถานที่สำหรับต้อนรับแขกผู้มาเยี่ยมชมสนามเบดมินตัน มีการจัดไว้อย่างเป็นสัดส่วน มีการตกแต่งให้มีความสวยงาม ในบริเวณที่แตกต่างกันตามลักษณะ และความเหมาะสมของพื้นที่ ที่นั่งพักผ่อนมักจัดอยู่บริเวณศูนย์กลางของอาคารสนามเบดมินตัน หรืออยู่บริเวณที่ผู้ให้บริการสนามเบดมินตันทุกคนจำเป็นต้องเดินผ่าน มีการจัดเคาน์เตอร์ประชาสัมพันธ์ มุมให้บริการจำหน่ายอาหารเครื่องดื่มต่างๆ เช่น อาหารกล่อง ไอศกรีม ขนมขบเคี้ยว ขนมปัง เครื่องดื่มเกลือแร่ นม น้ำผลไม้ เป็นต้น มุมให้บริการเกี่ยวกับอุปกรณ์ของกีฬาเบดมินตัน เช่น การบริการให้เช่าหรือจำหน่ายอุปกรณ์ของกีฬาเบดมินตัน การขึ้นเอ็นไม้แร็กเก็ต เป็นต้น ส่วนใหญ่จะจัดอยู่ในบริเวณเดียวกัน ในมุมนั่งพักผ่อนนี้ยังมีการจัด โทรทัศน์ นิตยสาร วารสาร หรือหนังสือพิมพ์ไว้บริการ หรือมีบอร์ดแจ้งข่าวสารต่างๆภายในสนามเบดมินตันแจ้งให้กับสมาชิกได้ทราบ ภายในสนามเบดมินตันจัดให้มีโทรทัศน์บริการ 1 เครื่อง และบางแห่งบริการติดตั้งยูบิซี เคเบิลทีวี ที่มีช่องของกีฬาตลอดเวลา มีสนามจำนวน 1 แห่ง มีเครื่องฝึกกล้ามเนื้อเฉพาะส่วน แบบสถานีรวม (Multi Station Machine) เก้าอี้แบบปรับระดับสำหรับฝึกกล้ามเนื้อ และดัมเบล (Dumbell) จัดตั้งไว้ที่บริเวณเดียวกับที่นั่งพักผ่อน อีกด้วย

ส่วนใหญ่ที่นั่งพักผ่อนทั้งสองลักษณะ มีการจัดเตรียมโต๊ะ เก้าอี้ ม้านั่ง และเครื่องมือใช้สอยต่างๆ ไว้ให้ผู้ให้บริการอย่างเพียงพอ

7. ไฟส่องสว่างภายในบริเวณสนาม ตามกติกาของกีฬาเบดมินตัน แล้วดวงไฟใน 1 สนาม (court) ควรมีแสงสว่าง 1,600 วัตต์ จากการสัมภาษณ์และสังเกตสนามเบดมินตันทั้ง 7 สนาม พบว่ามีดวงไฟมี 2 ลักษณะ ได้แก่

ดวงไฟแบบโคม มีจำนวน 2 สนามที่ใช้ดวงไฟลักษณะนี้ ดวงไฟในแต่ละสนามมี 8 ดวง แฉวงละ 4 ดวง ติดบนเพดานของอาคารสนามเบดมินตัน และอยู่ระหว่างช่องว่างของแต่ละสนาม (court)

ดวงไฟแบบนีออน มีจำนวน 5 สนาม ที่ใช้ดวงไฟลักษณะนี้ส่วนใหญ่จะนำดวงไฟนีออนขนาด 40 วัตต์ มาติดไว้เป็นแผงเรียงกันแผงละ 10 – 12 หลอด สนามละสองฝั่ง หนึ่งสนามมีไฟจำนวน 20 – 24 หลอด ห้อยลงมาจากเพดานของอาคารสนามเบดมินตัน และอยู่ระหว่างช่องว่างของแต่ละสนาม (court)

8. พื้นสนามและอุปกรณ์ภายในสนาม มีการดูแลรักษาเป็นอย่างดีพื้นสนามทุกสนามเป็นพื้นยางสังเคราะห์ มีขนาดได้มาตรฐานตามกติกาเบดมินตัน เส้นสนามทุกเส้นเป็นส่วนประกอบของพื้นสนาม มีความเด่นชัดทาด้วยสีขาว ความหนาเฉลี่ยของพื้นประมาณ 6.5 - 9 มิลลิเมตร ส่วนใหญ่เป็นสีเขียวและสีน้ำเงิน มีความยืดหยุ่นตัวสูง ไม่แตก และไม่ลื่น ระยะห่างระหว่างสนามประมาณ 0.5 – 1.5 เมตร เสาค้ำยามีความสูง 1.55 เมตรจากพื้นสนาม และมีลักษณะของอุปกรณ์ต่างๆ ได้มาตรฐานตามกติกาเบดมินตัน ความสูงของอาคารมีความเหมาะสม ผนังของตัวอาคารสนามเบดมินตันส่วนใหญ่เป็นสีเขียวหรือสีน้ำเงิน บางแห่งมีสีแดง บางแห่งมีสองสีแต่เป็นลักษณะของสีเข้ม และสีอ่อน โดยสีเข้มอยู่ด้านล่างในระดับสายตา สูงกว่าระดับสายตาจะเป็นสีอ่อน ส่วนใหญ่พื้นสนามเป็นสีใด สีของผนังจะเป็นสีนั้น มีเพียงหนึ่งแห่งที่พื้นสนามเป็นสีเขียว แต่ผนังเป็นสีขาว ส่วนใหญ่ที่ผนังของทุกสนามจะมีอุปกรณ์เครื่องใช้สอยไว้บริการได้แก่

นาฬิกาแขวน มีจำนวนตั้งแต่ 2-10 เรือน

พัดลมติดผนัง มีจำนวนตั้งแต่ 10 - 19 ตัว ติดอยู่ที่ผนังบริเวณท้ายสนาม (court) ของทุกๆ สนาม (court) และอยู่บริเวณเดียวกับที่นั่งพักผ่อน

ที่แขวนไม้แร็กเก็ต สามารถแขวนแร็กเก็ตได้ประมาณ 5 – 8 อัน มีจำนวนตั้งแต่ 10 - 19 ตัว ติดอยู่ที่ผนังบริเวณท้ายสนาม (court) ของทุกๆ สนาม (court) และอยู่บริเวณเดียวกับที่นั่งพักผ่อน

ดวงไฟที่ติดบริเวณท้ายสนามมีตั้งแต่ 10 – 19 หลอด ส่วนใหญ่เป็นดวงไฟแบบนีออน

ไฟส่องและเครื่องดับเพลิง มีจำนวนตั้งแต่ 2 – 10 เครื่อง ส่วนใหญ่จำนวนของอุปกรณ์เครื่องใช้สอยต่างๆ ขึ้นอยู่กับขนาด จำนวนสนาม (court) ภายในของสนาม และความเหมาะสมของสถานที่ และตำแหน่งในการติดตั้งอุปกรณ์แต่ละประเภท

9. ระบบระบายอากาศ เนื่องจากกีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาที่ไม่สามารถเล่นในสถานที่ที่มีลมพัดได้ เพราะลมจะรบกวนวิถีของลูกขนไก่ สนามส่วนใหญ่จึงต้องสร้างตัวอาคาร ที่ทำให้ลมไม่สามารถเข้ามารบกวนวิถีของลูกขนไก่ได้ ทำให้สนามเบดมินตันส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีอากาศถ่ายเท จึงมีการจัดทำช่องระบายอากาศรอบตัวอาคาร จัดตามลักษณะและความเหมาะสมของพื้นที่ตัวอาคาร และลมไม่สามารถเข้ามารบกวนวิถีของลูกขนไก่ได้ บางสนามมีพัดลมดูด บนเพดานของอาคาร

สำหรับในเรื่องของการจัดซื้อ การดูแลรักษา และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ พบว่า การจัดซื้อ การดูแลรักษา และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ภายในสนามเบดมินตัน โดยส่วนมากโครงสร้างตัวอาคารของสนามเบดมินตันออกแบบโดยวิศวกร แต่บนพื้นฐานของความพอใจของเจ้าของสนาม ประกอบกับความถูกต้องทางกฎหมายเกี่ยวกับตัวอาคาร และต้องมีการขออนุญาตจากหน่วยงานรัฐไปด้วย

ส่วนอุปกรณ์สนามภายในสนามเบดมินตัน เช่น เสาชิงตาข่าย ตาข่าย แก้วตัดสิน เป็นต้น จะได้รับการสนับสนุนจากบริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน หรือสามารถหาซื้อจากแหล่งที่มีราคาถูกกว่าท้องตลาด ส่วนโต๊ะ แก้ว หรืออุปกรณ์ใช้สอยต่างๆ ส่วนใหญ่เจ้าของสนามจะเป็นผู้เลือกซื้อตามความเหมาะสม โดยวิธีการสั่งช่างทำ ลักษณะคือเจ้าของสนามบอกแนวคิดเกี่ยวกับสิ่งของแต่ละชิ้น ช่างจะเป็นผู้ออกแบบ เมื่อเจ้าของสนามพอใจก็สั่งทำ หรือวิธีซื้อตามร้านห้างสรรพสินค้า ทั่วไป หลักในการเลือกซื้อส่วนใหญ่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ เหมาะสมกับรูปแบบของสนาม และมีความจำเป็นต่อการใช้สอยภายในสนาม

พื้นยางของสนามจะมีอายุการใช้ประมาณ 15 – 20 ปีและมีการรับประกันสินค้าตามอายุการใช้งาน (ประมาณ 1 ปี 5 ปีหรือ 7 ปี) ช่วงภายในระยะเวลาประกันสามารถเรียกพนักงานเพื่อมาซ่อมแซมหรือแก้ไขได้ทันที ไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ เป็นการบริการหลังการขายของบริษัทเจ้าของอุปกรณ์ แต่โดยส่วนมากบุคลากรในสนามเบดมินตัน เป็นผู้ดูแลรักษาอุปกรณ์ให้มีการใช้งานได้ อย่างเป็นปกติ มีการตรวจเช็คสภาพของอุปกรณ์ให้พร้อมแก่การใช้งาน และทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ ถ้ามีการชำรุดที่สามารถแก้ไขได้ บุคลากรภายในสนามจะเป็นผู้ดำเนินการ แต่เมื่อเกินความสามารถ เช่น สีสลอก พื้นแตก จะมีการดำเนินการติดต่อบริษัทผู้ผลิตพื้นสนามนั้นๆ มาดำเนินการแก้ไขอย่างเร่งด่วนต่อไป บางสนามมีการทำสัญญากับบริษัทเจ้าของอุปกรณ์แบบปีต่อปีในการดำเนินการดูแลรักษา และซ่อมแซมโดยเฉพาะ

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าสิ่งแวดล้อมภายนอกทำเลที่ตั้งมีความเหมาะสมและสามารถเดินทางได้สะดวก สนามและอุปกรณ์ต่างๆ มีคุณภาพดีและอยู่ในสภาพที่ดีเหมาะกับการใช้งานและได้มาตรฐานสากล อาทิ แสงสว่างภายในสนาม พื้นยางของสนาม อุปกรณ์สนาม (ตาข่าย เสา เส้นสนาม) ความสูงของอาคาร ฝ้าผนังและเพดาน ระยะห่างระหว่างสนาม การระบายอากาศภายในสนาม สำหรับด้านอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้องสุขาและห้องอาบน้ำ ตู้เก็บของ ที่นั่งพักของผู้ชมหรือผู้เล่นระหว่างพัก และที่จอดรถ และอื่น ๆ ภายในสนามมีคุณภาพดีและปริมาณเพียงพอต่อการใช้งาน โดยทั้งหมดมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เนื่องจากทุกสนามมีการใส่ใจในเรื่องของสถานที่และอุปกรณ์ที่ให้บริการแก่สมาชิก ดังนั้นจึงทำให้สมาชิกมีความพึงพอใจในระดับมาก

#### 2.4. ด้านการจัดการของสนามเบดมินตัน(Management)

พบว่า วัตถุประสงค์ของการบริหารจัดการสนามเบดมินตันส่วนใหญ่มีดังนี้

1. เหตุผลในการทำธุรกิจสนามเบดมินตันเนื่องจากเป็นกีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาที่เจ้าของสนามชอบเล่นอยู่แล้ว จึงสร้างสนามขึ้นมาเพื่อต้องการให้กลุ่มคนที่รักในการเล่นเบดมินตันมารู้จักกัน ไม่คิดถึงรายได้มากนัก เพื่อสุขภาพ และต้องการการเล่นกีฬาเบดมินตันอย่างถูกวิธี

2. บางสนามสร้างเพื่อเป็นธุรกิจ และเพื่อให้คนในชุมชนได้มีพื้นที่ในการออกกำลังกาย ที่เลือกสร้างสนามเบดมินตันก็เพราะสามารถเล่นได้ทุกเพศทุกวัย การลงทุนไม่สูงมากนัก และไม่ต้องสนใจเรื่องดินฟ้าอากาศมากเมื่อเทียบกับกีฬาอื่นๆ เช่น ฟุตบอล, กอล์ฟ ถ้าฝนตกก็เล่นไม่ได้ บางสนามเน้นการให้เข้าสนามอย่างเดียว และการบริการอย่างอื่นๆเป็นส่วนเพิ่มเติม เพื่อความสะดวกสบายแก่ผู้ใช้บริการ สนาม

3. มีสนามเบดมินตันพื้นที่บางแห่งหนึ่ง ที่เน้นการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตัน เพื่อสร้างผลผลิตนักกีฬาที่มีความสามารถไปสู่ความเป็นเลิศ และได้ขออนุญาตจากหน่วยงานราชการ (กระทรวงศึกษาธิการ) เปิดสนามเป็นโรงเรียนสอนกีฬาเบดมินตันด้วย

ทั้งนี้จากการศึกษาพบว่าสนามเบดมินตันพื้นที่บางแห่งส่วนใหญ่มีผู้ใช้บริการ 2 ลักษณะ ได้แก่

1. การมาใช้บริการโดยไม่ได้จองสนามไว้ก่อน (Walk in) ข้อเสียคือ จะไม่ทราบว่าในช่วงเวลาที่ต้องการสนามจะว่างหรือไม่ ถ้าเป็นช่วงเวลาที่ที่มีผู้มาใช้บริการมากประมาณ 17.00 - 20.00 น. จะไม่มีสนามว่าง เนื่องจากผู้ใช้บริการในเวลาดังกล่าวส่วนใหญ่จะจองสนามไว้ก่อน

2. การจองสนาม ส่วนใหญ่ใช้วิธีการโทรศัพท์จองล่วงหน้า หรือมาจองที่สนามล่วงหน้าก่อนมาใช้บริการ การจองแบ่งเป็น

2.1 การจองเพื่อใช้ในการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตัน การจองลักษณะนี้ส่วนใหญ่อยู่ในกรณีที่เจ้าของสนามมีนโยบายเน้นให้เข้าสนามเพียงอย่างเดียว สำหรับในสนามที่เจ้าของสนามเน้นการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตันด้วย จะไม่ค่อยมีผู้มาเช่าสนามเพื่อการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตัน

2.2 การจองเพื่อเล่นกีฬาเบดมินตันมีการจองเป็นรายวัน ใช้การโทรศัพท์จองในวันที่ต้องการจะใช้บริการสนาม หากมีสนามว่างตามที่ต้องการก็จองกับทางสนาม แต่การจองประเภทนี้จะเกิดปัญหากับทางสนาม เนื่องจากมีผู้ใช้บริการบางคน โทรศัพท์มาจองทางสนามจึงเก็บสนาม (court) ไว้ให้ แต่ผู้ใช้บริการไม่มาบางครั้งทางสนามจะสูญเสียรายได้จากส่วนนี้ไป การจองแบบประจำทุกเดือนผู้ใช้บริการมักจะรวมกลุ่มกันมาเล่น สมาชิกภายในกลุ่มมีจำนวน 4-35 คน สนาม

ที่จองในการเล่นแต่ละครั้งตั้งแต่ 1 – 4 สนาม (court) ในแต่ละกลุ่มของผู้ใช้บริการแต่ละกลุ่มจะมีการบริหารจัดการ ด้านค่าใช้จ่ายต่างๆและวิธีผลัดเปลี่ยนกันเล่นที่แตกต่างกันไปดังนี้

แบบที่ 1 ค่าใช้จ่ายของการจองสนาม ลูกชนไก่ ค่าใช้จ่ายรวมกันทุกอย่าง ครอบ 1 เดือนก็หารกันในกลุ่มสมาชิก หากไม่ได้มาเล่นในครั้งใดก็หารค่าใช้จ่ายเท่ากันหมด (ส่วนใหญ่จำนวนสมาชิกในกลุ่มนี้จะเท่ากันทุกครั้ง หากมีผู้ใดในกลุ่มสมาชิกลำบากเพื่อนมาก็จะไม่คิดค่าใช้จ่ายของผู้ที่ไม่ได้มาประจำ)

แบบที่ 2 ค่าใช้จ่ายของการจองสนาม ค่าลูกชนไก่ ค่าใช้จ่ายรวมกันทุกอย่าง หารด้วยจำนวนสมาชิกที่มาเล่นในแต่ละครั้ง

แบบที่ 3 มีการเก็บค่าบริการสนามเป็นกองกลาง สำหรับผู้ที่มาประจำเรียกว่า “ขาประจำ” เดือนละ 350 - 600 บาท สำหรับผู้ที่มาเป็นครั้งคราวเรียกว่า “ขาจร” ครั้งละ 70 -120 บาท (บางแห่งมีการตั้งน้ำเปล่าให้ ดื่มฟรีไม่จำกัดขณะที่เล่นอยู่) อัตราค่าลูกชนไก่ 40 - 60 บาท/ลูก (หารด้วยจำนวนคนในการเล่นเกมนั้นๆส่วนใหญ่ 4 คนหากเล่นแบบประเภทคู่ หรือ 2 คนหากเล่นแบบประเภทเดี่ยว) ในการลงไปเล่นหนึ่งครั้งจะหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนกันลงเล่น ครั้งละ 4 คนโดยนับคะแนนแบบกติกาเก่า 15 แด้ม 1-2 เกม หรือนับคะแนนแบบกติกาใหม่ 21 แด้ม 2 เกม แต่ในการเล่นจะจดบันทึกชื่อผู้เล่นที่มาเล่นและจำนวนลูกชนไก่ที่ใช้ในแต่ละครั้งที่ลงไปเล่นในตาราง เพื่อสะดวกต่อการคิดค่าใช้จ่ายของสมาชิกแต่ละคน รูปแบบของตารางและการนับคะแนนแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับว่าในกลุ่มสมาชิกที่มาเล่นจะตกลงกัน เมื่อเลิกเล่นจึงมาเสียค่าใช้จ่ายสำหรับวันนั้น และเวลาที่จองสนามเล่นก็จะแตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่ม การเล่นแบบนี้ส่วนใหญ่จะเล่นกันสัปดาห์ละ 2 – 3 วัน เวลาประมาณวันละ 2 – 4 ชั่วโมง ตั้งแต่ 18.00 น. – สนามปิด สนามที่จองให้เล่นประมาณ 2 – 4 สนาม

แบบที่ 4 สมาชิกที่เล่นในลักษณะนี้เรียกว่าการตี “บุฟเฟต์” ลักษณะก็คือ เก็บค่าหัวก่อนเข้ามาเล่นในแต่ละครั้ง 100 – 150 บาท มีผู้ใช้บริการหนึ่งกลุ่ม เก็บสมาชิกที่มาประจำเป็นรายเดือนๆละ 350 บาท และจะหมุนเวียนเปลี่ยนกันลงเล่นโดยนับคะแนนแบบกติกาเก่า 15 แด้ม 2 เกม หรือนับคะแนนแบบกติกาใหม่ 21 แด้ม 2 เกม แล้วแต่ในกลุ่มสมาชิกที่มาเล่นจะตกลงกัน ลูกชนไก่สามารถใช้ลูกก็ได้ไม่จำกัดจำนวน

ทั้งนี้ในการดำเนินการบริหารจัดการภายในสนามแบบมินตันจะมีการกฎ ระเบียบ ข้อบังคับในการใช้บริการของผู้ใช้บริการไว้อย่างชัดเจน ซึ่งส่วนใหญ่จะมีลักษณะเดียวกัน โดยมีข้อปฏิบัติดังนี้

1. การแต่งกาย สวมเสื้อคอกลมหรือคอปกแขนสั้นสวมกางเกงกีฬาขาสั้น หรือกางเกงวอร์มผู้ใช้บริการที่เข้ามาในสนามต้องแต่งกายสุภาพ

2. การใช้รองเท้าในขณะที่ใช้บริการสนามพื้นยาง ให้ลงสนามได้เฉพาะรองเท้าสำหรับกีฬาเบดมินตัน เท่านั้น ลักษณะของรองเท้าสำหรับกีฬาเบดมินตัน เป็นพื้นยางคิบบ(สีเหลืองอ่อน) ห้ามถอดรองเท้า ห้ามสวมรองเท้าพื้นแข็งทุกชนิดลงไปบนสนาม ห้ามสวมรองเท้าที่พื้นไม่สะอาดลงในสนาม และให้นำรองเท้าสำหรับกีฬาเบดมินตันมาเปลี่ยนภายในสนาม

3. การชำระเงินให้ชำระก่อนลงสนาม ผู้ที่จองสนามเป็นรายเดือนชำระก่อนวันที่ 5 ของทุกเดือน หากงดใช้สนามในเดือนถัดไป กรุณาแจ้งให้ทราบก่อนล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน

4. การใช้สนามห้ามใช้สนามเกินเวลา หากใช้เกิน 15 นาที จะคิดเป็น 1 ชั่วโมง บางสนามจะคิดค่าบริการตามเวลาที่เกินหาก และผู้ใช้บริการมาช้ากว่าเวลาที่ได้จองไว้ 15 นาที ทางสนามขอสงวนสิทธิ์จะพิจารณาให้ผู้ใช้บริการรายอื่นใช้บริการ หากไม่มีการแจ้งให้ทางสนามทราบ เพื่อความสะดวกของผู้ใช้บริการ กรุณาโทรศัพท์แจ้งล่วงหน้าหากมีความประสงค์จะยกเลิกการจอง ต้องแจ้งให้สนามทราบอย่างน้อย 1 วัน

5. ห้ามนำอาหาร เครื่องดื่ม และอุปกรณ์เบดมินตันทุกชนิดเข้ามาจำหน่ายในสนาม โดยเด็ดขาด

6. ห้ามนำสัตว์เลี้ยงทุกชนิดเข้าไปภายในบริเวณสนามเด็ดขาด

7. หากผู้ใช้บริการทำความเสียหายใดๆภายในสนามเบดมินตัน จะคิดค่าเสียหายตามค่าเสียหายที่เกิดขึ้น

8. หากมีการสูญหายใด ๆ ของทรัพย์สินของผู้ใช้บริการ ทางสนามจะไม่รับผิดชอบ ทุกกรณี ผู้ใช้บริการควรระมัดระวังทรัพย์สินของท่านด้วยตัวเอง ผู้ที่ใช้สนามทุกท่านต้องปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้คุมสนามอย่างเคร่งครัด หากเกิดอันตรายขึ้นทางสนามจะไม่รับผิดชอบ

9. หากท่านมีข้อสงสัยประการใดเกี่ยวกับสนาม ติดต่อได้ที่ประชาสัมพันธ์ของสนาม บางสนามสนามขอสงวนสิทธิ์การใช้สนาม หากมีการแข่งขันใด ๆ ที่จัดขึ้น แต่จะมีการประกาศและแจ้งให้ทราบล่วงหน้า บางสนามห้ามเล่นในสนามที่ไม่ได้จองโดยเด็ดขาด

ความเคร่งครัดของกฎระเบียบ ของสนามเบดมินตันขึ้นอยู่กับแต่ละสนามจะมีการควบคุม แต่ในเรื่องการใช้รองเท้าในขณะที่ใช้บริการสนามพื้นยางส่วนใหญ่ทุก ๆ สนามจะมีการควบคุมอย่างเคร่งครัดมาก เพราะหากฝ่าฝืนจะทำให้พื้นสนามยางสังเคราะห์เกิดความเสียหายได้

สำหรับระบบทำงานภายในสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ยังพบว่า ระบบทำงานภายในสนามมีการจัดการเกี่ยวกับการจองสนาม ส่วนใหญ่มีตารางการใช้สนามของผู้ใช้บริการ ไม่ว่าจะเป็นผู้ใช้บริการแบบไม่ได้จองสนามไว้ก่อน (Walk in) หรือแบบจองในลักษณะต่าง ๆ รูปแบบของตารางขึ้นอยู่กับกรอบแบบของแต่ละสนามแต่ในรายละเอียดจะเหมือนกัน ลักษณะจะมีตารางของในแต่ละวัน เมื่อมี ผู้มาใช้บริการสนามก็จะกรอกชื่อและราคาที่เป็นสิทธิ์ของลูกค้านั้นแต่ละคนลงไป

และเมื่อมีผู้มาใช้บริการท่านอื่น ๆ จะสามารถตรวจสอบได้ว่าสนามใดที่ว่างและสามารถให้บริการต่อได้ ทางเจ้าของสนามก็สามารถตรวจสอบจำนวนของผู้ใช้บริการได้ด้วย บางสนามให้บริการด้านการขายน้ำดื่ม โดยหากผู้ที่มาใช้บริการประจำซื้อน้ำดื่ม หากน้ำดื่มเหลือสามารถนำมาฝากเพื่อดื่มในครั้งต่อไปได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม เพื่อป้องกันการนำน้ำดื่มจากภายนอกเข้ามาภายในสนามด้วย บางสนามมีการบริหารจัดการในด้านการเรียนการสอน ส่วนใหญ่แบ่งผู้เรียนเป็นกลุ่มตามระดับความสามารถในการเล่นกีฬาแบดมินตันหรือตามอายุของผู้เรียนแต่ละคน เช่น กลุ่มระดับพื้นฐาน (ไม่เป็นหรือเล่นเพื่อออกกำลังกาย) ระดับกลาง (พอได้แต่พื้นฐานยังไม่ดี) กลุ่มที่ 3 ระดับแข่งขัน (เตรียมเพื่อแข่งขัน) แบ่งเด็กแต่ละระดับออกเป็นกลุ่มตามสนามประมาณสนามละ 4-8 คน ต่อผู้ฝึกสอน 1 คน ช่วงเวลาในการเรียนการสอนประมาณ 2-3 ชั่วโมงต่อ 1 ช่วงเวลา การรับสมัครผู้เรียนมีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละแห่งบางแห่งมีการจัดทำระเบียบการในการสมัครเข้าเรียน ต้องมีหลักฐานในการประกอบการสมัคร มีการรวบรวมประวัติของผู้เรียนด้วย บางแห่งไม่มีการรับสมัครอย่างเป็นระบบ ผู้จัดการในส่วนของการสอนบางแห่งนำระบบคอมพิวเตอร์ เข้ามาใช้ในการเรียนการสอน โปรแกรมนี้เขียนขึ้นมาเพื่อที่จะช่วยผู้ฝึกสอนในการสอนแบดมินตัน โดยโปรแกรมจะช่วยสุ่มแบบฝึกมาในแต่ละครั้งเพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายของแบบฝึก และสามารถเก็บฐานข้อมูลพื้นฐานของผู้เรียนเกี่ยวกับแบดมินตัน เช่น ชื่อ-สกุล ประวัติการซ้อมและการแข่งขัน พัฒนาการของผู้เรียนแต่ละคนมีไฟล์วิดีโอ (File VDO) การซ้อมของผู้เรียน ประวัติการบาดเจ็บ สถิติการแข่งขัน ฯลฯ สามารถเรียกดูข้อมูลดังกล่าวได้ตลอดเวลา การจัดผู้ฝึกสอนให้เหมาะสม กับความสามารถในการเล่นแบดมินตันของผู้เรียน เช่น ผู้ที่เรียนในระดับแข่งขันควรจัดผู้ฝึกสอนที่มีเทคนิคต่าง ๆ เกี่ยวกับการแข่งขันแบดมินตันมาสอนให้ เป็นต้น

การตรวจสอบสินค้าคงเหลือและการจัดซื้อสินค้า พบว่า การตรวจสอบสินค้าคงเหลือส่วนใหญ่จะเป็นหน้าที่ของผู้ที่มีหน้าที่จำหน่ายสินค้าในสนามแต่ละสนาม โดยตรวจสอบสินค้าคงเหลือเป็นรายวัน และรายงานต่อผู้จัดการสนามเป็นประจำทุกวัน และจะลงสินค้าให้เต็มหน้าร้านทุกสัปดาห์ ทุกเดือน หรือเมื่อสินค้าหมด ขึ้นอยู่กับการจัดการของแต่ละสนาม เมื่อขาดสินค้าก็เบิกสินค้าที่คลังสินค้า หรือจัดซื้อสินค้าเพิ่ม ข้อมูลต่างๆจะเก็บไว้ในคอมพิวเตอร์ มีการทำแบบฟอร์มเช็คลงสินค้าในลักษณะของแบบตาราง รูปแบบของตารางขึ้น ขึ้นอยู่กับแต่ละสนาม ส่วนการจัดซื้อสินค้าที่นำมาจำหน่ายภายในสนาม ส่วนใหญ่การเลือกซื้อขนมขบเคี้ยวที่นำมาขายจัดซื้อโดยเจ้าของสนามหรือผู้จัดการสนาม จัดซื้อที่ห้างสรรพสินค้าต่างๆ เช่น แม็คโคร โลตัส บิ๊กซี เป็นต้น โดยส่วนใหญ่จะเลือกจากห้างสรรพสินค้าที่มีราคาสินค้าถูกเมื่อเทียบกับห้างอื่นๆ ในส่วนของน้ำดื่มต่างๆ ส่วนใหญ่จะมีบริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด หรือ บริษัท เสริมสุข จำกัด นำมาส่งที่สนามประมาณเดือนละ 2 ครั้ง โดยให้เครดิตทางสนาม 1 เดือนในการชำระเงิน อุปกรณ์กีฬาแบดมินตันต่างๆ เช่น

ไม้เร็กเกิด ลูกขนไก่ เสื้อผ้าต่างๆ ถุงเท้า รองเท้า ผ้าพันคัม ฯลฯ บางสนามก็ให้ผลประโยชน์ส่วนนี้แก่ผู้ฝึกสอน บางสนามก็จะมีบริษัทที่จำหน่ายเกี่ยวกับอุปกรณ์ยี่ห้อที่ได้รับความนิยมมาส่งที่สนาม และขายในลักษณะของการแบ่งเป็นเปอร์เซ็นต์ประมาณ 25-30 % จากราคาของที่ขาย บางสนามจะส่งสินค้าเหล่านี้จากแหล่งที่ขายอุปกรณ์แบบปลอดภาษีมาจำหน่าย การขายในลักษณะนี้จะได้ผลกำไรมากที่สุด บางสนามจะผสมผสานการจัดซื้ออุปกรณ์กีฬาแบบมินตัน ในแต่ละประเภทของสินค้าที่แตกต่างกันไป เช่น ไม้เร็กเกิด เสื้อผ้าต่างๆ ถุงเท้า ผ้าพันคัม เป็นต้น จัดซื้อโดยบริษัทมาส่งให้ที่สนาม แต่ลูกขนไก่ส่งจากแหล่งที่ขายอุปกรณ์แบบปลอดภาษีมาจำหน่าย ขึ้นอยู่กับการจัดการของในแต่ละสนาม

นอกจากนี้ยังมีในส่วนของการส่งเสริมการตลาดของสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ซึ่งในการส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่สนามแต่ละสนามจะไม่กำหนดกลุ่มเป้าหมายของผู้ใช้บริการอย่างชัดเจน แต่จะให้บริการทุกคนที่เข้ามาใช้บริการ แต่จะเน้นกลุ่มผู้ให้บริการในย่านชุมชน ใกล้เคียง คนทำงาน บางสนามเน้นกลุ่มเด็กที่มาเรียนกีฬาแบดมินตัน ลักษณะการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่ จัดทำโดยการแจกใบปลิวที่ห้างสรรพสินค้าใกล้เคียง หรือมีไว้แจกที่สนาม จัดการประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บบอร์ดที่เกี่ยวกับกีฬาแบดมินตัน มีการเข้าไปโพสต์โปรโมชันต่างๆ บอกวิธีการเดินทาง จำนวนสนาม ราคา และเบอร์โทรศัพท์ เป็นต้น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย มีการขายคูปองเป็นเล่ม ซึ่งเมื่อคิดราคาเฉลี่ยเป็นชั่วโมงต่อสนาม (court) แล้วมีราคาถูกกว่า บางสนามมีการจัดทำบัตรสะสมการใช้บริการสนาม 10 ชั่วโมง ฟรี 1 ชั่วโมง (สำหรับบุคคลเสียค่าใช้จ่ายในราคาเต็ม) การจัดการแข่งขันแบดมินตันเพื่อประชาสัมพันธ์สนาม มี 2 ลักษณะ ได้แก่ การจัดการแข่งขันที่สมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์จัดการแข่งขันและรับรองผลการแข่งขัน หรือการจัดแข่งขันโดยสนามเป็นผู้จัดการแข่งขันเอง รูปแบบในการจัดการแข่งขัน ประสานงานกับนักกีฬา และผู้ที่มีชื่อเสียงในวงการกีฬาแบดมินตันมาในวันเปิดการแข่งขัน และแนะนำเทคนิคในการเล่นกีฬาแบดมินตัน ประสานงานกับบริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาแบดมินตัน มาจัดร้านขายสินค้าภายในการแข่งขันในราคาพิเศษ และมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บบอร์ดที่เกี่ยวกับกีฬาแบดมินตัน ทางเพื่อดึงดูดให้นักกีฬา และผู้ชมเข้ามารู้จักสนาม

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการบริหารจัดการสนามแบดมินตัน มีการให้บริการที่แตกต่างและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้ สำหรับการเรื่องของการออกกฎระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ นั้น ได้มีการเขียนคำอธิบายและรายละเอียดของข้อปฏิบัติในการใช้บริการสนามแบดมินตันอย่างชัดเจนครบถ้วน โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ใน

ระดับมาก ส่วนเรื่องการส่งเสริมการตลาดได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์อินเทอร์เน็ต (Internet) แผ่นพับ ใบปลิว โปสเตอร์ หนังสือพิมพ์) กิจกรรมและรายละเอียดของสนามในการเชิญชวนให้มาใช้บริการได้อย่างชัดเจนน่าสนใจ นอกจากนี้ทางสนามยังมีกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เช่น ส่วนลด คุปองสะสม จัดการแข่งขัน นำผู้ฝึกสอนต่างประเทศหรือนักกีฬาทีมชาติมาให้คำแนะนำ โดยส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

#### 1.1 ด้านการบริหารงานบุคลากร

ในการดำเนินการบริหารงานบุคลากรของสนามแบดมินตัน ควรมีการฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้เกี่ยวกับกีฬาแบดมินตันและการใช้งานอุปกรณ์อย่างถูกต้อง โดยเฉพาะเกี่ยวกับพื้นยางสังเคราะห์ เพื่อสามารถซ่อมแซมอุปกรณ์ต่างๆขณะที่อุปกรณ์ต่างๆ หมดอายุการรับประกัน

#### 1.2 ด้านการบริหารงบประมาณ การเงิน

ในการดำเนินการลงทุนทำธุรกิจสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์กรุงเทพ ฯ ควรมีงบประมาณในการลงทุนหรือมีที่ดินสำหรับสร้างสนามอยู่บางส่วน จึงจะมีโอกาสได้กำไรอย่างแน่นอน การบริหารงบประมาณของควรมีการวางระบบการบริหารอย่างชัดเจน

#### 1.3 ด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก

การตรวจสอบอุปกรณ์สนาม และพื้นสนาม การเตรียมความพร้อมใช้งาน และการดูแลซ่อมบำรุง ควรมีการบันทึกการตรวจสอบเป็นหลักฐาน โดยเฉพาะอุปกรณ์ที่เสียหายบ่อยควรเก็บสถิติไว้ เพื่อให้ทราบแนวโน้ม และสามารถวางแผนงบประมาณสำหรับทดแทนอุปกรณ์ที่คาดว่าจะชำรุดใช้งานไม่ได้

#### 1.4 ด้านการบริหารจัดการสนามแบดมินตัน

1.4.1 การประชาสัมพันธ์สนามแบดมินตัน ในลักษณะของการจัดแข่งขันควรประสานงานกับหน่วยงานทั้งภาครัฐหรือเอกชนที่มีส่วนในการจัดแข่งขันแบดมินตันรายการใหญ่ๆ มาจัดแข่งขันในสนาม และจัดรูปแบบการแข่งขันแบดมินตันให้มีความแตกต่างจากแห่งอื่นๆเช่น มีการนำใบเสร็จค่าสมัครเข้าแข่งขันมาแลกบัตรชิงโชค หรือของที่ระลึกที่เป็นเอกลักษณ์ของสนาม โดยการหางบประมาณต่างๆในการจัดแข่งขัน เช่น ค่าใช้จ่ายของกรรมการผู้ตัดสิน ค่าของรางวัล และของที่ระลึก ฯลฯ อาจประสานงานขอการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน บริษัทที่

จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน แลกเปลี่ยนด้วยการให้ทางบริษัทนั้นๆ มาเปิด กิจกรรมแสดงสินค้า (Event) อุปกรณ์กีฬาเบดมินตันต่างๆ ในราคาถูกกว่าท้องตลาด หรือมีการให้ทดลองใช้อุปกรณ์ มีการจัดนักกายภาพบำบัดให้บริการแก่นักกีฬาและผู้ที่สนใจในราคาถูก

1.4.2 มีจัดการแข่งขันเบดมินตันแบบใหม่ๆ เช่น เบดมินตันลีลา (Trick Shot) เป็นการแข่งขันไม่จำกัดรูปแบบ จะใช้ผู้เล่นได้ไม่เกิน 4 คน ภายในเวลาที่กำหนด การพิจารณาแบ่งเป็น ความสวยงามตื่นตาตื่นใจของการเล่น การให้ความสนุกสนานแก่ผู้ชม ความยากง่ายของการเล่นอยู่ในกรอบเวลาที่กำหนดไว้ การจัดแข่งขันประเภท 3 คนเป็นต้น เพื่อให้สนามเบดมินตันเป็นที่รู้จัก และสร้างกระแสความนิยมของกีฬาเบดมินตันให้เพิ่มมากขึ้น

1.4.3 มีการโฆษณาเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นภายในสนาม ไปสู่ชุมชนใกล้เคียง เพื่อให้สนามเบดมินตันเป็นที่รู้จัก

## 2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรทำการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสนามเบดมินตัน ในเขตกรุงเทพมหานคร

2.2 ควรทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ใช้บริการสนามเบดมินตัน

2.3 ควรทำการศึกษาการตัดสินใจเลือกใช้อุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน

2.4 ควรทำการศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดในธุรกิจสนามเบดมินตัน เปรียบเทียบกับสนามกีฬาประเภทอื่นๆ

2.5 ควรทำการศึกษาการพัฒนาของระบบสารสนเทศที่มาใช้ประโยชน์ในการจัดการธุรกิจหรือกิจกรรมทางการกีฬา

2.6 ควรทำการศึกษาธุรกิจการสอนกีฬาเบดมินตันในกรุงเทพมหานครกับต่างจังหวัด

การจัดการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร (SYNTHETIC  
BADMINTON COURT'S MANAGEMENT IN BANGKOK METROPOLITAN AREA)

รัฐวัลย์ เสงคราวิทย์ 4836858 SHSM/M

ศศ.ม. (การจัดการทางการกีฬา)

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : พราหม อินพรม, ค.ด. (พลศึกษา), เทพประสิทธิ์ กุลธวัชวิชัย,  
ค.ม. (พลศึกษา)

## บทสรุปแบบสมบูรณ์

### บทนำ

กีฬาแบดมินตันถือเป็นกีฬาที่นิยมเล่นกันอย่างแพร่หลายมากในโลกประเภทหนึ่งรวมทั้งประเทศไทย อุปกรณ์กีฬาถือเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งที่สำคัญต่อการเล่นกีฬา สนามจัดเป็นอุปกรณ์ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง แต่เดิมกีฬาแบดมินตันเป็นกีฬาที่นิยมเล่นกลางแจ้ง ใช้สนามหญ้าหรือสนามดิน หรือปูนซีเมนต์และวิวัฒนาการมาสู่ความเป็นมาตรฐานที่เล่นในร่ม นิยมทำด้วยปูนซีเมนต์ ทาสี หรือวัสดุที่ทำให้เกิดความฝืด ต่อมาพัฒนาปรับปรุงเป็นพื้นไม้ปาร์เกต์ที่มีความสวยงามยืดหยุ่น และมีความฝืดพอสมควร ในทางตรงกันข้ามต่างประเทศกลับพัฒนาสนามแบดมินตันในร่มไปเป็นพื้นที่เป็นยางสังเคราะห์ ซึ่งมีความฝืดมากกว่าสนามที่ทำด้วยไม้ปาร์เกต์ ทำให้นักกีฬาไทยพบกับปัญหาในการแข่งขันในต่างประเทศ และความแตกต่างของพื้นสนามชนิดนี้ทำให้มีการสั่งซื้อ มาใช้ในประเทศอยู่หลายแห่ง

สนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ได้รับความนิยมมาใช้บริการจากนักกีฬาแบดมินตันและบุคคลทั่วไปมากขึ้น ทั้งที่ในเขตกรุงเทพมหานครมีปริมาณสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ประมาณ 17 แห่ง คิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของสนามแบดมินตันทั่วกรุงเทพมหานคร ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาการจัดการสนามแบดมินตันและความพึงพอใจของผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์เกี่ยวกับการจัดการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ โดยเริ่มทำการวิจัยสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ที่มีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนาม แต่ไม่เกิน 18

สนามในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อเป็นแนวทางแก่สนามแบดมินตัน และผู้ที่สนใจในการเตรียมการจัดตั้งสนามแบดมินตัน นำมาประยุกต์และพัฒนากิจการสนามแบดมินตันให้ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อวงการแบดมินตันมากยิ่งขึ้น

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาการจัดการสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นที่สาธารณะในเขตกรุงเทพมหานคร

## ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มุ่งศึกษาการจัดการสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นที่สาธารณะและมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนามในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีจำนวน 7 แห่งประกอบด้วย สนามแบดมินตันนวลจันทร์ สนามแบดมินตันบ้านทองหยอด สนามแบดมินตันดิยะโรจน์ สนามแบดมินตันเสนาวัชรพล สนามแบดมินตันพีพีแบดมินตัน (PP Badminton) สนามแบดมินตันติโต้คอร์ท (Tito Court ) และสนามแบดมินตันมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

## วิธีการดำเนินการวิจัย

### ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย

#### 1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ

1.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ประชากร คือ เจ้าของหรือผู้จัดการ บุคลากร และผู้ใช้บริการของสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นที่สาธารณะ และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม จำนวน 7 แห่งในเขตกรุงเทพมหานคร

1.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ประชากร คือ ผู้ที่มาใช้บริการสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นที่สาธารณะ และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม จำนวน 7 แห่งในเขตกรุงเทพมหานคร

#### 2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ

2.1 กลุ่มตัวอย่างในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ได้แก่ กลุ่มผู้บริหาร ( เจ้าของกิจการหรือผู้จัดการ ) และกลุ่มบุคลากร ( พนักงาน ) สนามแบดมินตันที่เป็นพื้นที่สาธารณะ ในเขตกรุงเทพมหานคร แห่งละ 1 คน รวมทั้งสิ้น 14 คน

2.2 กลุ่มตัวอย่างในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ได้แก่ กลุ่มผู้มาใช้บริการสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่สาธารณะในเขตกรุงเทพมหานครที่คำนวณได้จำนวน 326 คน แต่ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลตามจริงเป็นจำนวน 330 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ แบ่งเป็น 2 ชุด ดังนี้

1. แนวการสัมภาษณ์ประกอบไปด้วยประเด็นสัมภาษณ์

ตอนที่ 1 เป็นข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ บทบาทและสถานภาพ ระดับการศึกษา

ตอนที่ 2 การจัดการสนามเบดมินตันโดยผู้วิจัยได้กำหนดเนื้อหาครอบคลุมองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน คือ คน (Man) เงิน (Money), สถานที่ วัสดุอุปกรณ์ (Materials) การจัดการ (Management)

2. แบบสอบถาม ความพึงพอใจผู้ที่ใช้บริการสนามเบดมินตันที่เป็นพื้นที่สาธารณะ และมีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม จำนวน 7 แห่ง ในเขตกรุงเทพมหานคร ในด้านส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) แบ่งเป็น

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถาม ข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นแบบสำรวจรายการ (Check list) ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ บทบาทและสถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพการเป็นสมาชิก

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดการสนามเบดมินตันมีลักษณะแบบประเมินค่า (Rating Scale) และปลายเปิด (Open Ended) ได้แก่ ความพึงพอใจในส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านสถานที่การจัดจำหน่าย (Place) ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

## สรุปผลการวิจัย

### 1. ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบการสัมภาษณ์ และตอบแบบสอบถาม

#### 1.1 ข้อมูลคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบการสัมภาษณ์

ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 25 – 35 ปี ตำแหน่งเจ้าของสนามและตำแหน่งบุคลากรภายในสนาม วุฒิการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี ระยะเวลาที่ปฏิบัติงานในตำแหน่งปัจจุบัน น้อยกว่า 3 ปี ไม่มีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนมาทำงานในตำแหน่งปัจจุบัน และไม่มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องทางด้านกีฬา

## 1.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการของสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวนทั้งหมด 330 คน เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 47.6 และเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 52.4 มีอายุระหว่าง 20–30 ปี ซึ่งส่วนใหญ่มีอาชีพนักเรียน/นักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 32.4 โดยมีระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 48.6 สำหรับจำนวนวันในการมาเล่นเบดมินตันมากที่สุด 1-2 วันต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 42.4 มีช่วงเวลาในการมาเล่นเบดมินตันส่วนใหญ่มากที่สุด 17.01- 20.00 น. คิดเป็นร้อยละ 55.2 ทั้งนี้ส่วนใหญ่มีสถานภาพของการเป็นสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 35.2

## 2. ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

### 2.1 การบริหารบุคลากรของสนามเบดมินตัน

พบว่า มีการบริหารจัดการบุคลากร 2 ลักษณะ ได้แก่ ระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัว และระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ มีจำนวนบุคลากรภายในสนาม 4 – 10 คน ขึ้นอยู่กับการบริหารงาน ความเพียงพอ และความเหมาะสมในการปฏิบัติงาน ของสนามเบดมินตันต่างๆ แต่ไม่ขึ้นอยู่กับการจำนวนสนามเบดมินตันภายในของอาคาร

สำหรับระบบการสรรหา เพื่อคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานในสนามเบดมินตันฯ มีระบบการสรรหา 2 ระบบ ได้แก่

1. ระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัว กล่าวคือ ในการดำเนินการบริหารงานสนามเบดมินตัน ลักษณะของเครือญาติร่วมกันบริหารงาน การสรรหาบุคลากรที่จะมาทำงานในสนามนั้นส่วนใหญ่จะเป็นระบบอุปถัมภ์ (Patronage System) แต่ส่วนใหญ่จะดูความสามารถ และความเหมาะสมประกอบด้วย เช่น

ตำแหน่งพนักงานดูแลสนาม ส่วนใหญ่หน้าที่นี้จะเป็นผู้จัดการสนามหรือเจ้าของสนามปฏิบัติงานเอง

ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด ส่วนใหญ่มักจัดหาโดยเจ้าของสนามเบดมินตัน กำหนดคุณสมบัติดังนี้ สังเกตจากบุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์

ตำแหน่งพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย ส่วนใหญ่มักจัดหาโดยเจ้าของสนาม แบดมินตัน กำหนดคุณสมบัติดังนี้ เพศชาย บุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ สามารถสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้าได้

ตำแหน่งผู้ฝึกสอน ส่วนใหญ่มักจัดหาโดยเจ้าของสนามแบดมินตัน กำหนดคุณสมบัติดังนี้ เคยผ่านการแข่งขันกีฬาแบดมินตัน หรือผ่านการอบรมผู้ฝึกสอนแบดมินตัน ในระดับต่าง ๆ มีประสบการณ์ในการสอนแบดมินตัน

การสรรหาและการคัดเลือกในระบบการบริหารจัดการแบบครอบครัวนั้น ส่วนใหญ่เป็นระบบอุปถัมภ์ จึงไม่เคร่งครัดตามคุณสมบัติต่างๆในการสรรหาคัดเลือกบุคลากรมากนัก และทำให้รู้จักลักษณะนิสัยของบุคลากร เมื่อมีการเข้าทำงานแล้ว บุคลากรจะมีความคุ้นเคยและสามารถแนะนำงานกันได้ง่าย

2. ระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) กล่าวคือมีการบริหารงานแบบเป็นรูปแบบที่ชัดเจน มีการกำหนดตำแหน่งบุคลากรที่จำเป็นในการบริหารงาน สนามแบดมินตัน รูปแบบการสรรหา และการคัดเลือกพนักงานภายในสนามแบดมินตัน ผู้จัดการสนามแบดมินตันจะเป็นผู้ดำเนินการสรรหา ทุกตำแหน่งมีขั้นตอน ดังนี้ มีการประกาศรับสมัคร ตั้งแต่การประกาศทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บที่เกี่ยวกับกีฬาแบดมินตัน ประกาศรับสมัครงานที่ป้ายประกาศหน้าอาคารสนาม การกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือก แบ่งตามลักษณะงาน ดังนี้

ตำแหน่งพนักงานดูแลสนามหรือแคชเชียร์ ส่วนใหญ่ไม่จำกัดอายุ แต่สนามแบดมินตัน เสนาวิชรพล กำหนดอายุไม่เกิน 30 ปี วุฒิการศึกษาปริญญาตรี ผ่านงานทางด้านการเงินการบัญชี หรือผ่านการเป็นแคชเชียร์จากหน่วยงานอื่นมาก่อน

ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา มีการพิจารณาความสามารถในการทำงานบุคลิกลักษณะ การตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ กำหนดว่าจะต้องมีบ้านหรือที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้กับสนามแบดมินตัน

ตำแหน่งพนักงานดูแลรักษาความปลอดภัย ส่วนใหญ่ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา มีการพิจารณาความสามารถในการทำงาน บุคลิกภาพ ความรับผิดชอบ มนุษย์สัมพันธ์ดี ทำงานเป็นกะได้ ไม่มีประวัติทางด้านอาชญากรรม บางแห่งจัดหาจากบริษัทที่รับดูแลรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะ

ตำแหน่งผู้ฝึกสอน ไม่จำกัดอายุและวุฒิการศึกษา เคยผ่านการแข่งขันกีฬาแบดมินตัน และผ่านการอบรมผู้ฝึกสอนแบดมินตันในระดับต่าง ๆ เป็นผู้ฝึกสอนที่มาจากประเทศจีน และผ่านการแข่งขันแบดมินตันในระดับนานาชาติ หากเป็นผู้ฝึกสอนไทยก็จะดูผู้ที่ผ่านการอบรมผู้ฝึกสอน เช่น โครงการอบรมผู้ฝึกสอนระดับต่าง ๆ ของการกีฬาแห่งประเทศไทย (กกท.) และชมรมผู้ฝึกสอน แบดมินตัน มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา เป็นต้น การคัดเลือกในตำแหน่งนี้จากการดูผลงานไปรับรอง และใบเกียรติบัตรต่าง ๆ และการสัมภาษณ์

เวลาในการทำงานมีสนามหนึ่งแห่งที่เป็นหน่วยงานราชการจะมีเวลาในการปฏิบัติงานในเวลาราชการ และส่วนใหญ่ในสนามอื่น ๆ จะมีความคล้ายคลึงกัน แต่จะมีความแตกต่างกันในตำแหน่งหน้าที่ต่าง ๆ และตามลักษณะงาน

ค่าตอบแทนของพนักงานนั้นส่วนใหญ่เจ้าของสนามหรือผู้จัดการจะเป็นผู้กำหนดอัตราค่าตอบแทนเอง กำหนดตามวุฒิการศึกษา ความสามารถในการทำงาน ประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งไม่มีการเปิดเผยออกมาเป็นตัวเลขที่ชัดเจน แต่มีการกำหนดช่วงประมาณ 5,000 – 35,000 บาท ขึ้นอยู่กับแต่ละตำแหน่ง

สวัสดิการทุกสนามจะมีการจัดให้พนักงานด้วย เช่น ค่าล่วงเวลา ค่าประกันสังคม ที่พัก ค่าเดินทาง โบนัส เครื่องแบบในการทำงาน อาหาร งานเลี้ยงสังสรรค์ปีละ 1 ครั้ง ขอการสนับสนุนอุปกรณ์กีฬาแบดมินตันต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งจะแตกต่างกันตามนโยบายของผู้บริหารในแต่ละสนามแบดมินตัน

การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานนั้นพบว่า มีสนามหนึ่งแห่งที่เป็นหน่วยงานราชการ จะมีการประเมินการทำงานทุก 6 เดือน และส่งผลต่อการต่อสัญญาการทำงานในแต่ละปี แต่สนามส่วนใหญ่ไม่มีการประเมินผลอย่างเป็นระบบ กล่าวคือ การประเมินพนักงานจะอยู่ที่เจ้าของสนามจะเป็น ผู้ประเมินจะหาวิธีต่าง ๆ เช่น วัดจากผลการดำเนินงาน ความผิดพลาดในการดำเนินงาน ซึ่งภายหลังจากพบข้อผิดพลาดต่าง ๆ เจ้าของสนามหรือผู้จัดการจะให้คำปรึกษาขณะปฏิบัติงานตามที่เห็นสมควร หรือมีการเรียกพบเป็นรายบุคคล ซึ่งเป็นการปรับปรุงแก้ไขวิธีการทำงานของบุคลากร ให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์ แต่ในสนามที่มีระบบการบริหารจัดการแบบมีระบบ (ในรูปแบบบริษัท) มีการประเมินผลงานของพนักงานทุก 1 เดือนและจะมีการประชุมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ทุก ๆ 3 เดือนจะมีการประเมินผลจากกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งด้านบุคลากร สถานที่และนำข้อบกพร่องมาฝึกอบรมพนักงาน บุคลากรมีโอกาสแสดงความคิดเห็น ในการดำเนินงาน มีการระดมความคิด การวางแผน การกำหนดกฎเกณฑ์ การส่งเสริมการพัฒนามูลฐาน

การดำเนินการเป็นลักษณะของผู้ที่มีประสบการณ์มากกว่าแนะนำผู้ที่เข้ามาใหม่ และมีการส่งไปอบรมผู้ฝึกสอนในหน่วยงานที่จัดฝึกอบรม เช่น ในเรื่องของการสอน แบบฝึกและเทคนิคในการสอนต่างๆ เป็นต้น

ในด้านความพึงพอใจของผู้ที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าบุคลากร ของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่มีความสามารถในการให้ความรู้และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเล่นแบดมินตันได้เป็นอย่างดี มีบุคลิกภาพและกิริยามารยาทที่ดีในการแสดงออกต่อผู้มาใช้บริการ และเมื่อเกิดปัญหาภายในสนาม เจ้าหน้าที่สามารถแก้ปัญหาและให้การช่วยเหลือได้อย่างรวดเร็ว โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

## 2.2 ด้านการเงิน งบประมาณและราคา (Money)

รายได้ของสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร ทุกแห่ง ส่วนใหญ่มาจาก ค่าเช่าสนาม สำหรับในสนามที่เจ้าของสนามเป็นผู้บริหารจัดการด้านการเรียน การสอนเอง รายได้จากค่าเช่าสนามและค่าการเรียนการสอนจะมีรายได้เท่า ๆ กัน ขึ้นอยู่กับผู้ใช้บริการในแต่ละเดือน และช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น หากเป็นช่วงที่เด็กปิดเทอมจะได้รับรายได้จากค่าการเรียนการสอนมากกว่า เป็นต้น อัตราส่วนที่รองลงมาคือ ค่าอาหาร และเครื่องดื่ม รวมถึงค่าจำหน่ายสินค้าและบริการอื่น ๆ เช่น ค่าเช่าและจำหน่ายอุปกรณ์กีฬาต่าง ๆ ค่าบริการจากการขึ้นเอ็นไม้เร็กเก็ต ซึ่งมีอัตราส่วนใกล้เคียงกัน ส่วนสุดท้ายเป็นรายรับอื่น ๆ เช่น ค่าเช่าตู้เก็บของ (Locker) รายได้จากการส่งเสริมการขาย (Promotion) ค่าบริการจากตู้เกมส์ต่าง ๆ

รายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนของสนามแบดมินตันส่วนใหญ่ มาจาก เงินเดือนบุคลากร รวมกันประมาณ 50 – 70% ของรายจ่ายทั้งหมด อัตราส่วนที่รองลงมาคือ ค่าไฟฟ้า และค่าลูกขนไก่ (สำหรับในสนามที่เน้นการเรียนการสอนกีฬาแบดมินตัน) ประมาณ 15 – 30 % ของรายจ่ายทั้งหมด รายจ่ายส่วนอื่น ๆ ได้แก่ ค่าการประชาสัมพันธ์ ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าการดำเนินงาน เช่น ค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น รวมถึงค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ เช่น ค่าอุปกรณ์ทำความสะอาด และค่ากระดาษชำระ เป็นต้น รวมกันประมาณ 10 - 20% ของรายจ่ายทั้งหมด

ระยะเวลาในการก่อสร้างและตกแต่งของสนามส่วนใหญ่ประมาณ 10 เดือน – 2 ปี ขึ้นอยู่กับนโยบายการก่อสร้างของแต่ละสนาม ใช้งบประมาณ ในการก่อสร้าง และตกแต่งของสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ไม่รวมค่าที่ดิน ส่วนใหญ่ประมาณ 15 – 40 ล้านบาท แบ่งเป็น พื้นสนาม 2 - 6 ล้าน ตัวโครงสร้างอาคาร 10 – 30 ล้านบาท ค่าตกแต่งและค่าอุปกรณ์ต่าง ๆ 2-5 ล้านบาท

ในด้านความพึงพอใจผู้ที่มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าราคา ค่าเช่าสนามอุปกรณ์ต่างๆ และสินค้าอื่นๆ มีความเหมาะสมกับคุณภาพของการให้บริการมีความพึงพอใจในระดับมาก ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้บริหารมีการกำหนดราคาในส่วนนี้ได้อย่างเหมาะสม แต่ในส่วนของคุณภาพอาหารและเครื่องดื่มภายในสนามเบดมินตันมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

### 2.3 ด้านสถานที่ วัสดุอุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวก (Materials)

สนามเบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ที่มีจำนวนสนามภายในไม่น้อยกว่า 7 สนามแต่ไม่เกิน 18 สนาม จะมีพื้นที่ประมาณ 2 – 10 ไร่ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ด้วยความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งเพื่อที่จะก่อตั้งสนามเบดมินตัน คำนึงถึงหลักการสำคัญต่าง ๆ ดังนี้ อยู่ในแหล่งชุมชนที่มีผู้พักอาศัยอยู่หนาแน่น ในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงไม่มีสนามเบดมินตัน การเดินทางสะดวกสบาย มีรถประจำทางหรือรถรับจ้างผ่าน หรือมีป้ายรถประจำทางไม่ไกลจากสนามมาก เดินทางจากถนนสายหลัก (ทางด่วน ทางหลวง) และเข้าซอยประมาณตั้งแต่ 200 เมตรถึง 3 กิโลเมตร มีพื้นที่เหมาะสม กว้างขวาง บางแห่งมีที่ดินอยู่แล้ว หรือมีตัวอาคารอยู่ แล้วจึงตัดแปลงทำเป็นสนามเบดมินตัน

ด้านวัสดุอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของสนามเบดมินตันไว้ดังนี้

1. ลักษณะทั่วไปของตัวอาคาร ส่วนใหญ่จะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า หรือสี่เหลี่ยมจัตุรัส สร้างอาคารตามความเหมาะสมกับ ลักษณะของที่ดิน และการออกแบบให้คุ้มค่าแก่การใช้สอย
2. สถานที่จอดรถ มี 2 ลักษณะ ได้แก่ สนามที่มีห้างสรรพสินค้า และพื้นที่ศูนย์การค้าต่าง ๆ จะมีนโยบายในการใช้ร่วมกับผู้ให้บริการของห้างสรรพสินค้า และพลาซ่ามีเจ้าหน้าที่คอยดูแล และรักษาความปลอดภัยตลอดเวลา ปัญหาที่พบบ่อย คือ ช่วงเวลาที่มีผู้มาใช้บริการเป็นจำนวนมาก ที่จอดรถจะไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ สถานที่จอดรถสามารถจอดรถได้ประมาณ 230 – 250 คัน และสนามที่ให้บริการสนามเบดมินตันอย่างเดียว ส่วนใหญ่ที่จอดรถจะไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการในเวลา 17.01 – 20.00 น.เท่านั้นแต่ในช่วงอื่นมีเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ และสามารถจอดได้ประมาณ 20 – 100 คัน ขึ้นอยู่กับพื้นที่ของสนามนั้น ๆ
3. ตู้เก็บของ (Locker) มีการจัดเตรียมไว้อย่างเพียงพอ ภายในสนามเบดมินตันหนึ่งแห่งจัดให้ผู้เก็บของไว้บริการประมาณ 15 – 48 ตู้ ตู้เก็บของจะจัดอยู่บริเวณที่นั่งพักผ่อน(Lobby) ภายในของสนาม (court) และส่วนใหญ่จะจัดอยู่ภายในห้องน้ำทั้งชายและหญิง

4. ห้องอาบน้ำ ห้องสุขา ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย ส่วนใหญ่มีความเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ มีการจัดเตรียมไว้อย่างเพียงพอโดยแบ่งแยกชาย – หญิงอย่างชัดเจน มีแม่บ้านเป็นผู้ดูแลความสะอาดมีห้องอาบน้ำประมาณ 2 – 5 ห้อง ห้องสุขาประมาณ 3 – 10 ห้อง ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกายประมาณ 3-4 ห้อง บางแห่งไม่มีห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย

5. อุปกรณ์เครื่องมือการปฐมพยาบาล มีอุปกรณ์เตรียมพร้อมไว้ใช้ ในการปฐมพยาบาลเบื้องต้น จัดให้มีอาสาสมัครประจำบ้าน จัดเก็บไว้อย่างเรียบร้อย มีการตรวจเช็คอุปกรณ์ทุกชิ้นอย่างสม่ำเสมอ เมื่อมีสถานการณ์ฉุกเฉินสามารถส่งต่อไปยังหน่วยฉุกเฉินของโรงพยาบาลได้ทันที ส่วนใหญ่อุปกรณ์เครื่องมือการปฐมพยาบาล มีความเพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ และพบว่าอุบัติเหตุเกิดขึ้นน้อยมาก

6. ที่นั่งพักผ่อนสำหรับผู้ให้บริการ จะมี 2 ลักษณะได้แก่

ที่นั่งพักผ่อนที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการ สำหรับรอใช้สนามที่มีผู้ให้บริการท่านอื่นๆ ใช้บริการอยู่ หรือนั่งพักขณะเหนื่อย ส่วนใหญ่จัดอยู่บริเวณท้ายสนาม (court) ด้านเดียวกับกำแพงของอาคารสนามเบดมินตันของทุก ๆ สนาม (court)

ที่นั่งพักผ่อนที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการ เพื่อเป็นที่พบบปะพูดคุย แลกเปลี่ยนทัศนคติต่างๆ เป็นที่นั่งพักของผู้ใช้บริการ หรือเป็นที่สำหรับรอใช้สนามที่มีผู้ให้บริการท่านอื่นใช้บริการอยู่ ใช้เป็นสถานที่สำหรับต้อนรับแขกผู้มาเยี่ยมชมสนามเบดมินตัน มีการจัดไว้อย่างเป็นสัดส่วน มีการตกแต่งให้มีความสวยงาม ในบริเวณที่แตกต่างกันตามลักษณะ และความเหมาะสมของพื้นที่ ที่นั่งพักผ่อนมักจัดอยู่บริเวณศูนย์กลางของอาคารสนามเบดมินตัน หรืออยู่บริเวณที่ผู้ให้บริการสนามเบดมินตันทุกคนจำเป็นต้องเดินผ่าน มีการจัดเคาน์เตอร์ประชาสัมพันธ์ มุมให้บริการจำหน่ายอาหารเครื่องดื่มต่างๆ

ส่วนใหญ่นั่งพักผ่อนทั้งสองลักษณะ มีการจัดเตรียมโต๊ะ เก้าอี้ ม้านั่ง และเครื่องมือใช้สอยต่างๆ ไว้ให้ผู้บริการอย่างเพียงพอ

7. ไฟส่องสว่างภายในบริเวณสนาม ตามกติกาของกีฬาเบดมินตัน แล้วดวงไฟใน 1 สนาม (court) ควรมีแสงสว่าง 1,600 วัตต์ มี 2 ลักษณะ คือ ดวงไฟแบบโคม ดวงไฟแบบนีออน

8. พื้นสนามและอุปกรณ์ภายในสนาม มีการดูแลรักษาเป็นอย่างดีพื้นสนามทุกสนามเป็นพื้นยางสังเคราะห์ สนามและอุปกรณ์ภายในสนาม มีขนาดและคุณภาพได้มาตรฐานตามกติกาเบดมินตัน เส้นสนามทุกเส้นเป็นส่วนประกอบของพื้นสนาม มีความเด่นชัดทาสีด้วยสีขาว การดูแลรักษา พื้นยางของสนามจะมีอายุการใช้ประมาณ 15 – 20 ปี และมีการรับประกันสินค้าตามอายุการใช้งาน (ประมาณ 1 ปี 5 ปีหรือ 7 ปี) ช่วงภายในระยะเวลาประกันสามารถเรียกพนักงานเพื่อมาซ่อมแซมหรือแก้ไขได้ทันที ไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ

9. ระบบระบายอากาศ เนื่องจากกีฬาเบดมินตันเป็นกีฬาที่ไม่สามารถเล่นในสถานที่ ที่ไม่สามารถมีลมพัดได้ เพราะลมจะรบกวนวิถีของลูกขนไก่ สนามส่วนใหญ่จึงต้องสร้างตัวอาคาร ที่ทำให้ลม ไม่สามารถเข้ามารบกวนวิถีของลูกขนไก่

สำหรับในเรื่องของการจัดซื้อ การดูแลรักษา และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ พบว่า การจัดซื้อ การดูแลรักษา และการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ภายในสนามเบดมินตัน โดยส่วนมากโครงสร้างตัวอาคารของสนามเบดมินตันออกแบบโดยวิศวกร แต่บนพื้นฐานของความพอใจของเจ้าของสนาม ประกอบกับความถูกต้องทางกฎหมายเกี่ยวกับตัวอาคาร และต้องมีการขออนุญาตจากหน่วยงานรัฐด้วย ส่วนอุปกรณ์สนามภายในสนามเบดมินตัน เช่น เสาชิงช้า ข่าย ตาข่าย เก้าอี้ตัดสิน เป็นต้น จะได้รับการสนับสนุนจากบริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน หรือสามารถหาซื้อจากแหล่งที่มีราคาถูกกว่าท้องตลาด ส่วนโต๊ะ เก้าอี้ หรืออุปกรณ์ใช้สอยต่างๆ ส่วนใหญ่เจ้าของสนามจะเป็นผู้เลือกซื้อตามความเหมาะสม หลักในการเลือกซื้อส่วนใหญ่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ เหมาะสมกับรูปแบบของสนาม และมีความจำเป็นต่อการใช้สอยภายในสนาม มีการตรวจเช็คสภาพของอุปกรณ์ให้พร้อมแก่การใช้งาน และทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ หากมีการชำรุดจะแก้ไขทันที

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าสิ่งแวดล้อมภายนอกทำเลที่ตั้งมีความเหมาะสมและสามารถเดินทางได้สะดวก สนามอุปกรณ์ต่างๆ มีคุณภาพดีอยู่ในสภาพที่ดีเหมาะกับการใช้งาน และได้มาตรฐานสากล สำหรับด้านอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก ภายในสนามมีคุณภาพดีและปริมาณเพียงพอต่อการใช้งาน โดยทั้งหมดมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้เนื่องจากทุกสนามมีการใส่ใจในเรื่องของสถานที่และอุปกรณ์ที่ให้บริการแก่สมาชิก ดังนั้นจึงทำให้สมาชิกมีความพึงพอใจในระดับมาก

#### 2.4. ด้านการจัดการของสนามเบดมินตัน (Management)

วัตถุประสงค์ของการบริหารจัดการสนามเบดมินตันส่วนใหญ่มี ดังนี้ เหตุผลในการทำธุรกิจสนามเบดมินตันเนื่องจากเป็นกีฬาที่เจ้าของสนามชอบ จึงไม่คิดถึงรายได้มากนัก บางสนามสร้างเพื่อเป็นธุรกิจ และให้คนในชุมชนได้มีพื้นที่ออกกำลังกาย บางสนามเน้นการเรียนการสอนกีฬาเบดมินตัน เพื่อสร้างนักกีฬาที่มีความสามารถไปสู่ความเป็นเลิศ

ทั้งนี้จากการศึกษายังพบว่าสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ส่วนใหญ่มีผู้ใช้บริการ 2 ลักษณะ ได้แก่

1. การมาใช้บริการโดยไม่ได้จองสนามไว้ก่อน (Walk in) ข้อเสียคือ จะไม่ทราบว่าในช่วงเวลาที่ต้องการสนามจะว่างหรือไม่ ถ้าเป็นช่วงเวลาที่มิได้มีการจองมาประมาณ 17.00 - 20.00 น. จะไม่มีสนามว่าง เนื่องจากผู้ใช้บริการในเวลาดังกล่าวส่วนใหญ่จะจองสนามไว้ก่อน

## 2. การจองสนาม ส่วนใหญ่ใช้วิธีการโทรศัพท์จองล่วงหน้า หรือมาจองที่สนามล่วงหน้าก่อนมาใช้บริการ

การดำเนินการบริหารจัดการภายในสนามแบดมินตันจะมีการกฎ ระเบียบ ข้อบังคับในการใช้บริการของผู้ใช้บริการไว้อย่างชัดเจน ซึ่งส่วนใหญ่จะมีลักษณะเดียวกัน ความเคร่งครัดของกฎระเบียบ ของสนามแบดมินตันขึ้นอยู่กับแต่ละสนามจะมีการควบคุม แต่ในเรื่องการให้รองเท้า ในขณะที่ให้บริการสนามพื้นยางทุก ๆ สนาม จะมีการควบคุมอย่างเคร่งครัด เพราะหากฝ่าฝืนจะทำให้พื้นสนามยางสังเคราะห์เกิดความเสียหายได้ ระบบทำงานภายในสนามมีการจัดการเกี่ยวกับการจองสนาม ส่วนใหญ่มีตารางการใช้สนามของผู้ใช้บริการ ลักษณะจะมีตารางของในแต่ละวัน เมื่อมี ผู้มาใช้บริการสนามก็จะกรอกชื่อ และราคาที่เป็นสิทธิ์ของลูกค้าในแต่ละคนลงไป เมื่อมีผู้มาใช้บริการท่านอื่น ๆ จะสามารถตรวจสอบได้ว่าสนามใดที่ว่างและสามารถให้บริการต่อได้ เจ้าของสนามก็สามารถตรวจสอบจำนวนของผู้ใช้บริการได้ด้วย บางสนามมีการบริหารจัดการในด้านการเรียนการสอน ส่วนใหญ่แบ่งผู้เรียนเป็นกลุ่มตามระดับความสามารถในการเล่นกีฬาแบดมินตันหรือตามอายุของผู้เรียนแต่ละคน ผู้จัดการในส่วนของการสอนบางแห่งนำระบบคอมพิวเตอร์ เข้ามาใช้ในการเรียนการสอน โปรแกรมนี้เขียนขึ้นมาเพื่อที่จะช่วยผู้ฝึกสอนในการสอนแบดมินตัน โดยโปรแกรมจะช่วยลุ่มแบบฝึกมาในแต่ละครั้งเพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายของแบบฝึก และสามารถเก็บฐานข้อมูลพื้นฐานของผู้เรียนเกี่ยวกับแบดมินตัน เช่น ชื่อ-สกุล ประวัติการซ้อม และการแข่งขัน พัฒนาการของผู้เรียนแต่ละคน มีไฟล์วิดีโอ (File VDO) การซ้อมของผู้เรียน ประวัติการบาดเจ็บ สถิติการแข่งขัน ฯลฯ สามารถเรียกดูข้อมูลดังกล่าวได้ตลอดเวลา การจัดผู้ฝึกสอนให้เหมาะสม กับความสามารถในการเล่นแบดมินตันของผู้เรียน เช่น ผู้ที่เรียนในระดับแข่งขันควรจัดผู้ฝึกสอนที่มีเทคนิคต่าง ๆ เกี่ยวกับการแข่งขันแบดมินตันมาสอนให้ เป็นต้น

การตรวจสอบสินค้าคงเหลือและการจัดซื้อสินค้า พบว่า การตรวจสอบสินค้าคงเหลือส่วนใหญ่จะเป็นหน้าที่ของผู้ที่มีหน้าที่จำหน่ายสินค้าในสนามแต่ละสนาม โดยตรวจสอบสินค้าคงเหลือเป็นรายวัน และรายงานต่อผู้จัดการสนามเป็นประจำทุกวัน และจะลงสินค้าให้เต็มหน้าร้านทุกสัปดาห์ ทุกเดือน ข้อมูลต่างๆจะเก็บไว้ในคอมพิวเตอร์ มีการทำแบบฟอร์มเช็คคลังสินค้าในลักษณะของแบบตาราง รูปแบบของตารางขึ้นอยู่กับแต่ละสนาม ส่วนการจัดซื้อสินค้าที่นำมาจำหน่ายภายในสนาม ติดต่อจัดซื้อโดยเจ้าของสนามหรือผู้จัดการสนาม สถานที่จัดซื้อสินค้าขึ้นอยู่กับสินค้าแต่ละประเภท

การส่งเสริมการตลาดลักษณะการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่ จัดทำโดยการแจกใบปลิวที่ห้างสรรพสินค้าใกล้เคียง หรือมีไว้แจกที่สนาม จัดการประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ในเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับกีฬาแบดมินตัน มีการเข้าไปโพสต์โปรโมชันต่างๆ

บอกวิธีการเดินทาง จำนวนสนาม ราคา และเบอร์โทรศัพท์ เป็นต้น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย มีการขายคูปองเป็นเล่ม ซึ่งเมื่อคิดราคาเฉลี่ยเป็นชั่วโมงต่อสนาม (court) แล้วมีราคาถูกกว่า บางสนามมีการจัดทำบัตรสะสมการใช้บริการสนาม 10 ชั่วโมง ฟรี 1 ชั่วโมง (สำหรับบุคคลชำระ ค่าใช้จ่ายในราคาเต็ม) การจัดการแข่งขันแบดมินตันเพื่อประชาสัมพันธ์สนาม มีการประสานงาน กับบริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาแบดมินตัน มาจัดร้านขายสินค้าภายในการแข่งขันในราคาพิเศษ

ในด้านความพึงพอใจของสมาชิกที่มาใช้บริการ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการสนาม แบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการบริหารจัดการ สนามแบดมินตัน มีการให้บริการที่แตกต่างและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้ สำหรับ ในการเรื่องของการออกกฎระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ นั้น ได้มีการเขียนคำอธิบายและรายละเอียดของ ข้อปฏิบัติในการใช้บริการสนามแบดมินตันอย่างชัดเจนครบถ้วนโดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ใน ระดับมาก ส่วนเรื่องการส่งเสริมการตลาดได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์อินเทอร์เน็ต (Internet) แผ่นพับ ใบปลิว ไปสเตอร์ หนังสือพิมพ์) กิจกรรมและรายละเอียดของสนามในการเชิญชวนให้มา ใช้บริการได้อย่างชัดเจนน่าสนใจ นอกจากนี้ทางสนามยังมีกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เช่น ส่วนลด คูปองสะสม จัดการแข่งขัน นำผู้ฝึกสอนต่างประเทศหรือนักกีฬาทีมชาติมาให้คำแนะนำ โดยส่วน ใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

### ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

#### 1 ด้านการบริหารงานบุคลากร

ในการดำเนินการบริหารงานบุคลากรของสนามแบดมินตัน ควรมีการฝึกอบรม บุคลากรให้มีความรู้เกี่ยวกับกีฬาแบดมินตันและการใช้งานอุปกรณ์อย่างถูกต้อง โดยเฉพาะ เกี่ยวกับพื้นยางสังเคราะห์ เพื่อสามารถซ่อมแซมอุปกรณ์ต่างๆขณะที่อุปกรณ์ต่างๆ หมดอายุ การรับประกัน

#### 2 ด้านการบริหารงบประมาณ การเงิน

ในการดำเนินการลงทุนทำธุรกิจสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์กรุงเทพ ฯ ควรมี งบประมาณในการลงทุนหรือมีที่ดินสำหรับสร้างสนามอยู่บางส่วน จึงจะมีโอกาสได้กำไรอย่าง แน่นนอน การบริหารงบประมาณของควรมีการวางระบบการบริหารอย่างชัดเจน

#### 3 ด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก

การตรวจสอบอุปกรณ์สนาม และพื้นสนาม การเตรียมความพร้อมใช้งาน และการดูแล ซ่อมบำรุง ควรมีการบันทึกการตรวจสอบเป็นหลักฐาน โดยเฉพาะอุปกรณ์ที่เสียหายบ่อยควรเก็บ

สถิติไว้ เพื่อให้ทราบแนวโน้ม และสามารถวางแผนงบประมาณสำหรับทดแทนอุปกรณ์ที่คาดว่าจะชำรุด ใช้งานไม่ได้

#### 4 ด้านการบริหารจัดการสนามเบดมินตัน

4.1 การประชาสัมพันธ์สนามเบดมินตัน ในลักษณะของการจัดแข่งขันควรประสานงานกับหน่วยงานทั้งภาครัฐหรือเอกชนที่มีส่วนในการจัดแข่งขันเบดมินตันรายการใหญ่ๆ มาจัดแข่งขันในสนาม และจัดรูปแบบการแข่งขันเบดมินตันให้มีความแตกต่างจากแห่งอื่นๆ เช่น มีการนำใบเสร็จค่าสมัครเข้าแข่งขันมาแลกบัตรชิงโชค หรือของที่ระลึกที่เป็นเอกลักษณ์ของสนาม โดยการหางบประมาณต่างๆ ในการจัดแข่งขัน เช่น ค่าใช้จ่ายของกรรมการผู้ตัดสิน ค่าของรางวัล และของที่ระลึก ฯลฯ อาจประสานงานขอการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน บริษัทที่จำหน่ายอุปกรณ์กีฬาเบดมินตัน แลกเปลี่ยนด้วยการให้ทางบริษัทนั้นๆ มาเปิด กิจกรรมแสดงสินค้า (Event) อุปกรณ์กีฬาเบดมินตันต่างๆ ในราคาถูกกว่าท้องตลาด หรือมีการให้ทดลองใช้อุปกรณ์ มีการจัดนักกายภาพบำบัดให้บริการแก่นักกีฬาและผู้ที่สนใจในราคาถูก

4.2 มีจัดการแข่งขันเบดมินตันแบบใหม่ๆ เช่น เบดมินตันลีลา (Trick Shot) เป็นการแข่งขันไม่จำกัดรูปแบบ จะใช้ผู้เล่นได้ไม่เกิน 4 คน ภายในเวลาที่กำหนด การพิจารณาแบ่งเป็นความสวยงามตื่นตาตื่นใจของการเล่นการให้ความสนุกสนานแก่ผู้ชม ความยากง่ายของการเล่นอยู่ในกรอบเวลาที่กำหนดไว้ การจัดแข่งขันประเภท 3 คนเป็นต้น เพื่อให้สนามเบดมินตันเป็นที่รู้จักและสร้างกระแสมความนิยมของกีฬาเบดมินตันให้เพิ่มมากขึ้น

4.3 มีการโฆษณาเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นภายในสนาม ไปสู่ชุมชนใกล้เคียง เพื่อให้สนามเบดมินตันเป็นที่รู้จัก

## SYNTHETIC BADMINTON COURT MANAGEMENT IN THE BANGKOK METROPOLITAN AREA

RATTHAWAN HAMGKRAWIT 4836858 SHSM/M  
M.A. (SPORT MANAGEMENT)

THESIS ADVISORY COMMITTEE : PRAM INPROM, Ph.D., TEPPRASIT  
GULTHAWATCHAI, M.Ed. (P.E.)

### EXTENDED SUMMARY

#### Introduction

Badminton is a sport that is popular in many countries, including Thailand. The stadium is one of the sport materials which is important factor for this sport. In the old time badminton was played on the open ground, turf, clay ground or cement court. Next it evaluated to be the standard indoor stadium, usually maked by painted cement. Then it changes to be parquet floor that give more tight and flexible. In contrast, other countries almost change the indoor stadium to the synthetic floor which is tighter than parquet floor, and that causes the problem for Thai players in the international competition. So we have to import this kind of floor in to our country.

All players prefer the synthetic court even it has only 17 places or about 10% of all stadium in Bangkok. So researcher intents to study about the court management and satisfactory of the customers by aiming to research at the stadium which has at least 7 courts but not more than 18 courts. So we can improve the quality of the court and give more advantages for the Badminton department.

#### Research objective

To study the management of the synthetic court in Bangkok.

## Scope of the research

This research intent to study about the management of the synthetic court which has at least 7 but not more than 18 courts in Bangkok. There are 7 places as the following;

Nuanjan stadium, Bantongyod stadium, Tiya-roj stadium, Senawatcharapon stadium, PP stadium, Tito court stadium, Kasetsart university stadium.

## Methodology

### Population and sample group.

#### 1. Population

Gathering the information by interviewing the owner, staff, and customers of the synthetic court.

Gathering the information by distributing the questionnaire to customers of the synthetic court.

#### 2. Sample group

Sample group that we collect the data from interviewing are manager group (owner or manager) and staff, 1 person per place and over all are 14 persons.

Sample group that we collect the data from distributing the questionnaires are customer group, totally is 330 persons.

### Material

#### 1. Crucial point to interview

Part 1: General information about person interviewed (such as sex, age, occupation, state of person and education).

Part 2: The management of the stadium, researcher appoints the questions cover all 4 parts that are man, money, material and management.

2. The questionnaires about satisfactory of customers who play at these synthetic courts. For marketing mix can divided to:

Part 1: Questionnaires about general information (state of person like check list questionnaire such as sex, age, occupation, state of person, education, salary and state of member).

Part 2: Questionnaires about satisfactory of synthetic court management. It got rating scale and open ended style such as satisfaction in the part of marketing mix that are product, price, place and promotion.

## **Results of the study**

### **1. General information of the interviewees and the questionnaire respondents**

#### **1.1 Characteristics of the interviewees**

Individual information of interviewed person. Most of them are male, age between 25-35 years. Their positions are the owner and the staff in each stadium. The highest level education is bachelor degree. The work experience for current position is less than 3 years. No experience from another place before and don't have any sportive experience.

#### **1.2 Characteristics of the questionnaire respondents**

General data about the state of person who answer questionnaires. The total customers of synthetic court in Bangkok are 330 persons. Which are 47.6% women, 52.4% men, they are ageing around 20-30 years. The most of them are students, 48.6% are bachelor degree the frequency is 1-2 days per week. The primetime of playing badminton is 17.01-20.00 h. and almost of them (35.2%) are the members of the court.

### **2. The information about the management of synthetic court in Bangkok Management**

#### **2.1 Man**

Two kinds of management

We have 2 types of man management, these are the family management and systematic management. We got 4-10 staffs in the court, depends on the economic management and suitability for working on badminton court but not depend on the amount of badminton court in the stadium.

There are 2 types of selecting system are

1. family management : for this management, almost of the time they will use patronage system but they still look at skill and suitability for each position too

For example:

- Staff, almost of the time is the owner.
- Janitor will be selected from the owner by characteristics and habit.
- Security guard, almost men will be selected by the owner.
- Trainer will be selected by the owner, especially must have an experience of badminton and pass the tutoring of sportive training before.

Patronage system is not strict on regular selection. So it is easy to work together as the family.

## 2. Systematic management (company)

The management is clearly. It has the regular selection for the staff and every positions have a process to register like this.

Announcement by internet and board. Each position can be selective by:

- The staff: Not limited on age but at Senawatcharapon stadium has limited age not more than 30 years, bachelor degree, and have an experience on accountancy.
- Janitor: Not have any ageing or education limited but depend on characteristics and habit, consider especially local people.
- Security guard: Not limited at age and education level but must can work as a shift and not have any criminal history.
- Trainer: Not limited at age and education level, must pass badminton training tutoring in different level. If chinese trainer must pass the international competition before. And Thai trainer must pass badminton training tutoring at SAT or may be Mahidol University (Salaya). This position will be considered by certificate, attestation and interview.

Official time for badminton court is similar to regular civil time but can flexible from position and kind of work.

Remuneration is estimated by education level, skill or work experience. None of them are shown in public, their criteria set around 5,000-35,000 Bahts that depend on each position.

Staff welfare should be included overtime, social security, resident, bonus, uniform, food, yearly party and badminton material. All of them are different from each badminton court policy

Evaluation of staff is up to each court. Same bureaucracy courts have evaluation every 6 months and effect on their contract in each year. Most of badminton court not have formal to evaluate, owner will evaluate by himself. Owner evaluate each staff from failure or working process and after that owner will call personally or give an advice to improve. But for systematic management, evaluation will occur monthly and have meeting every 3 months to adjust the problem. Opinion from customer will be collected to improve and staff has a right to give and suggest an idea, brain storm, planning or set any rules. For staff improvement, veteran staff will advice a new one and sent a staff to seminar of badminton in each occasion.

In part of the customer satisfactory, the result shows that the customer approve that personals (staff) of each stadium are almost skillful and efficient to advice and coach about how to play badminton. Moreover, they have a good personality and perform as a good manner to their customer. When the customer has any problem at the court, they are able to solve and help them, so satisfaction of customer is very good.

## **2.2 Money**

Most income of synthetic badminton court in Bangkok is from court rental. Owners who teach badminton by himself will receive income between rental and fee equally from each like summer that student will come to play more. Other main incomes are food, drink and badminton equipment. Locker fee, promotion and game center are extra income.

Most outcomes for badminton court are staff fee. It's taking around 50 - 70% for overall outcome. Second are electricity fee and shuttlecock (especially a court that intense to teach student), 15 - 30% from all. The rest at outcome are promotion, water, telephone, or sanitizing around 10 - 20% from all

Building and decorating court is around 10 months - 2 years on policy of them. Budget for building and decorating of synthetic court is around 15 – 40 million baths, device to court around 2 – 6 millions, building 10 – 30 millions and decoration 2 – 5 millions

Satisfactory of customer for synthetic badminton court in Bangkok is quite well for court rental and equipment that match for quality. It's shown that manager set a right price for that but for food and drink in court, satisfactory of customer is average.

## **2.3 Places, Equipment and Facilities (Materials)**

Synthetic badminton court that have at least 7 courts but not more than 18 courts will have are around 3,200 – 16,000 square metres include all facilities.

Location of badminton court will concern about: settle at high population area or not, have not any badminton court around that area, easily to pass by, and easily to go there. Badminton court should have enough area for all facility but some time its will adapt from some location or building to build badminton court.

Equipment, Material and facility that important for badminton business

1. General characteristic of building: Square or quadrangle shapes are the main style but depend on shape of location and work.

2. Parking: The ground that have the supermarket and any shopping center place. They have the policy to share the parking with the client of supermarket the

problem that me found is that the parking, normally only at 5.01 – 8.00 pm., has not enough for all, it can fill only 230 - 250 cars.

3. Locker: Each stadium has about 15 – 48 lockers. It will be placed at the lobby of stadium; almost in the WC.

4. WC: Separated clearly male and female, have janitor take care of it, have about 2 – 5 baths room, 3 – 10 toilettes and 3 – 4 dressing room. Nevertheless, some stadium don't have the dressing room.

5. First aid tool: Prepare all basic first aid tools and regularly check it. Normally they don't have any kind of accident.

6. Rest rank: For waiting to play badminton, or to rest after playing. Almost are at the back of the court rest rank can used as the meeting, corner the customer can rest and discuss or change the opinion between them. Rest rank should be placed at the center point of the court as suitable, decorate and has the counter to sell food and drink.

7. Light: Following the Badminton rules, each light (two types: lamp and neon ) It must have the power as 1,600 watt.

8. Floor and Material in the stadium: All floor synthetic rubber that has a standard size and quality as the badminton rule. Length of service of each of court will be about 15 – 20 years and has the guarantee for 1 – 7 years.

9. Releasing air system: Because wind can disturb the direction of the shuttlecock, so each stadium has to be built as closing that wind cannot pass and install the releasing air machine to pass on the air.

The structure of the building depends on the satisfactory of the owner but have to be allowed by government department and following the rule of badminton.

In the part of purchase maintenance and renovation of the material, they are on the responsibility of the owner. The principle point to purchase their material is the good price, the suitable kind for the court, and their needful. Another court, the satisfactory of the customer, researcher found that, they felt very satisfied and thought. That the environment and location of the court is suitable, and comfortable. Moreover, court and material are in a good state to use and universal standard.

## **2.4 Management**

The objective of badminton court management are for business, for personal liking or to train badminton players to become excellent.

Moreover, from this research we found that it has two types of synthetic court customer.

1. The walk in customer; then defect of walk in is, they don't know the time period that the court available and normally at 5.00 – 8.00 pm. the courts are all reserved, so it don't have more available court for them.

2. The book customer; Almost telephone to reserve the court before or may be come to booking by them self.

Each badminton court has clearly rule and method to administration that almost like the same kind. The common regular rule of each court is about the uniform especially all customers have to wear the shoe sport.

The management in the court arrange also the time-table of each court for their customer. It is daily time-table that the customer will sign their name and price of each right customer and then other customer can come to check easier the available court for them.

Some courts manage also the group of student who come to learn badminton, Almost we separate by their skillful or their age.

Some trainer try to use the computer program in their course, this program is made to help and to exercise variety exercises also this program help to gathering the basic information of the student such as name, history, competition, evaluation, skillful.

Investigation of rest product and purchase of product are the duty the distributor of each stadium. They examine daily time and report to the manager everyday. They have to complete the product store every week, month, and all of data will be kept in the computer. They make the examination of product in from of table that depends on each stadium, another part the purchase of product will ordered by the owner or the manager.

The supplement of marketing and the advertising will be performed by distributing handbills at the supermarket or at the court, by publishing on internet in the web board that concern about badminton. Sometime, they promote their court by posting the telephone number, rate of price, etc. and by the coupon in booklet that cheaper.

Some court do the collection of time that is if they come for 10 hour they will get free 1 hour (except only the customer who payee on hold price).

In part of satisfactory of the customer. The results show that they consider a very good satisfaction. They prove that each court have the different management that can service well them. But in the part of marketing, they still moderately satisfied about the advertising, activity and promotion.

## **Suggestions**

### **1. Man management**

Training all staff about badminton especially how to use synergy court for make sure that we can maintain all material as long as its self life is and staff can fix some broke material in the court

## **2. Money management (Account)**

We should have some money or place to build synergy court in Bangkok to make sure that we can get exactly benefit and we must make an account clearly and systematically.

## **3. Place, Materials, and Facilities**

Court equipment and court checking, maintaining, and record all data is another way to improve the court and calculate the possibility for reserve some equipment that always broke.

## **4. Badminton court management**

4.1 Badminton court promotion: In competition event, we should contact with private and government to set and support together. We can set up and unique competition style to make it's as court trademark.

4.2 Set a new style of competition: like Trick shot style that is a free style. Can't use more than 4 players and just by technique of each player for entertain audience in limit time. It will make Badminton more popular and can make badminton court better well known.

4.3 Advertise all activity in badminton court to local people area to make badminton court better well known

## บรรณานุกรม

### ภาษาไทย

- การกีฬาแห่งประเทศไทย กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. (2550) คู่มือและเกณฑ์มาตรฐานการจัดการแข่งขันกีฬาแบดมินตันอาชีพ. กรุงเทพมหานคร: กองแข่งขันกีฬาอาชีพ ฝ่ายกีฬาอาชีพและกีฬามวยการกีฬาแห่งประเทศไทย.
- กรองแก้ว อยู่สุข และพิมพา สราวุธ. (2532). ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : บริษัทประยูรวงศ์ จำกัด.
- เกียรติกิจ คุ่มไฟโรจน์. (2537). การประเมินผลการปฏิบัติงาน วารสารคน1 (หน้า 11)
- เจริญ กระบวนรัตน์, ไพวัลย์ ตันลาพุด, บุญส่ง โกสะ, เจษฎา เจียรนัย, สุพัฒน์ ชีรเวชเจริญชัย และสมศักดิ์ โตสกุล.(2525) ความต้องการการรับบริการด้านการออกกำลังกายเพื่อส่งเสริมสุขภาพของข้าราชการและนิสิตในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. รายงานการวิจัย. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาพลศึกษา, คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ฉลองชัย ม่านโคกสูง. (2537) ความต้องการรับบริการทางด้านการออกกำลังกายของนักศึกษาและบุคลากรในมหาวิทยาลัยขอนแก่น. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ชูศักดิ์ เทียงตรง.(ม.ป.ป).การประเมินผลการปฏิบัติงาน. กรุงเทพมหานคร:ศูนย์วิจัยคณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. (อัดสำเนา)
- เถาว์วัลย์ นันทาภิวัฒน์. (2521). หลักการจัดการ. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ทองหล่อ เดชไทย. (2530). หลักการบริหารสาธารณสุข. นครปฐม:สถาบันพัฒนาการสาธารณสุขอาเซียน.
- \_\_\_\_\_. (2536). หน่วยที่1 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารสาธารณสุข. เอกสารประกอบการสอนชุดวิชาการบริหารสาธารณสุขทั่วไปหน่วยที่ 1-7 มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. (พิมพ์ครั้งที่ 9).กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ทับทิม วงศ์ประยูร และคณะ. (2542). ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: อักษรสยามการพิมพ์.

ไทว์ บุญเฉลย. (2539). ปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้สนามกอล์ฟของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ธงชัย สันติวงษ์. (2530). องค์การและการบริหาร: การศึกษาและการจัดการแผนใหม่. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช.

\_\_\_\_\_. (2531). การบริหารงานบุคคล. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช.

\_\_\_\_\_. (2533). องค์การและการบริหาร. (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช.

ธนรัตน์ หงส์เจริญ (2537). แบบมีนตัน. กรุงเทพมหานคร : สกายบุ๊คส์.

\_\_\_\_\_. (2543). รูปแบบและการจัดการแข่งขันแบบมีนตันกีฬามหาวิทยาลัยแห่งประเทศไทย วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการทางการกีฬา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.

ธานี ตะกรุดทอง. (2546). ความพึงพอใจของสมาชิกต่อการจัดกิจกรรมการตลาดของศูนย์ออกกำลังกาย. วิทยานิพนธ์ ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.

นภพร ทศนัยนา. (2521) ปัญหา เจตคติ และความต้องการทางด้านพลศึกษาของนักศึกษา มหาวิทยาลัยมหิดล. รายงานการวิจัย. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาศึกษาศาสตร์, คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์, มหาวิทยาลัยมหิดล.

บริษัทหมู่บ้านศรีเจริญวิลล่า(2533) การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ Sport Comple หมู่บ้านศรีเจริญวิลล่า(แนวทางการบริหาร)

ประฤดา สุริยันต์,ดวงจันทร์ พันธยุทธ์ และวาสนา ชาตินันทรบ. ความต้องการรับบริการทางด้านการออกกำลังกายเพื่อส่งเสริมสุขภาพของบุคลากรและนักศึกษาในมหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตศาลายา.วารสารวิทยาศาสตร์การกีฬาปีที่ 4 ( 1 และ 2),หน้า 93-106

ปิยธิดา ตรีเดช และศักดิ์สิทธิ์ ตรีเดช. (2530). การบริหารงานสาธารณสุข. (พิมพ์ครั้งที่3). กรุงเทพมหานคร:คณะสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล.

ปิยธิดา ตรีเดช. (2536). “หน่วยที่ 11 หลักการบริหารการเงินและงบประมาณสาธารณสุข” เอกสารการสอนชุดวิชาการบริหารการเงิน หน่วยที่ 1-7 สาขาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช .( พิมพ์ครั้งที่ 2).กรุงเทพมหานคร :โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

- ปรีชา พงษ์เพ็ง. (2536). การศึกษาปัญหาการจัดการแข่งขันกีฬามหาวิทยาลัยแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 21 ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตร มหาบัณฑิต ภาควิชาพลศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปริญญ์ เปี่ยมสมบูรณ์. (ม.ป.ป). การประเมินผลการปฏิบัติงาน. คณะรัฐศาสตร์สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.(อัคราเนนา)
- พรสิริ ทิววรรณวงศ์. (ม.ป.ป). หลักการบริหาร. ขอนแก่น.
- พยอม วงศ์สารศรี. (2533). องค์การและการบริหาร. กรุงเทพมหานคร:สำนักพิมพ์สุภา.
- \_\_\_\_\_. (2534). องค์การและการจัดการ. (พิมพ์ครั้งที่ 4) กรุงเทพมหานคร. สำนักพิมพ์สุภา.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (2530). การบริหารและการพัฒนาองค์การ. นนทบุรี. ภาณุ บรูณาจารย์. (2549). การบริหารงานแบบครอบครัว. จาก [http:// www.nu.ac.th/.../การบริหารงานแบบครอบครัว.ppt](http://www.nu.ac.th/.../การบริหารงานแบบครอบครัว.ppt)
- ยิ่งยง มัจฉาชีพ. (2544). สภาพและปัญหาการจัดการสนามกีฬาในในประเทศไทย.ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิตสาขาการจัดการทางการกีฬา, บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยมหิดล. รายงานสถิติปริมาณสนามเบดมินตันในประเทศไทย (2549). “สนามเบดมินตัน”. (14 ก.ย.2549). สนามเบดมินตันกรุงเทพและปริมณฑล จาก [http:// www. thaibadminton.com](http://www.thaibadminton.com)
- วารุณี ดันติวงศ์วานิช และ คณะ.(2546) หลักการตลาดฉบับมาตรฐาน. กรุงเทพมหานคร : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า จำกัด.
- วิระกาญจน์ สินธุวงษานนท์ (2546). ความคิดเห็นของผู้มาใช้บริการของศูนย์ฝึกกีฬาในร่ม การกีฬาแห่งประเทศไทย ปีพ.ศ. 2545.ปริญญาานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต, บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, กลยุทธ์การตลาด (สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา, 2534 ),142
- สกล เจริญวงศ์. (2532). ความต้องการในการใช้บริการการออกกำลังกายของประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานคร. ปริญญาานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.
- สมคิด บางโม. (2538). หลักการจัดการ. พิมพ์ครั้งแรก. กรุงเทพมหานคร:นำอักษรการพิมพ์.
- สมชาย กิจสัมพันธ์วงศ์. (2539). สภาพและปัญหาการจัดการดำเนินงานการกีฬาและนันทนาการของหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต ภาควิชาพลศึกษา บัณฑิตวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- สมปอง จันทรื.(2545).ความพึงพอใจของผู้มาใช้ศูนย์กีฬา สนามกีฬาสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี.  
วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการทางการกีฬา บัณฑิต  
วิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.
- สมพงษ์ เกษมสิน. (2521). การบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช.  
\_\_\_\_\_. (2540). การบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช.
- สมยศ นาวิการ. (2538). การบริหาร. พิมพ์ครั้งที่2. กรุงเทพมหานคร: นวสาส์น จำกัด.
- สมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์. (2547). คู่มือสมาคมฯ 2547.  
กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายเทคนิคการแข่งขัน สมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย ในพระ  
บรมราชูปถัมภ์.
- สมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์.(2550). คู่มือกฎระเบียบสมาคม2550.  
กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายเทคนิคการแข่งขัน สมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย  
ในพระบรมราชูปถัมภ์.
- สมาน รังสิโยภักย์. (2535).การจัดโครงสร้างส่วนราชการ. กรุงเทพมหานคร:สวัสดิการสำนักงาน  
ก.พ.
- สายันต์ ภูฎาการ. (2538). ความต้องการในการใช้บริการการออกกำลังกายของผู้ใช้บริการศูนย์  
ฝึกกีฬา การกีฬาแห่งประเทศไทย. ปรินญาณิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต  
บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542) กลยุทธ์การตลาด: การวางแผนการตลาด กรุงเทพมหานคร: บริษัท ชีระฟิล์ม  
และโซเท็กซ์ จำกัด.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2540) การตลาดเชิงปฏิบัติ กรุงเทพมหานคร: บริษัท ชีระฟิล์มและโซเท็กซ์ จำกัด.
- สุกัญญา บุญนำ. (2547). การศึกษาการจัดการศูนย์สุขภาพเอกชนเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์  
ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล.
- สุริพร โรจนศิริ.(2547).ความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารจัดการออกกำลังกายในศูนย์ออก  
กำลังกายฟิตเนสฟรีสท์(ประเทศไทย)ปี พ.ศ. 2546.ปริญญาณิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต,  
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- สุรศักดิ์ ปริญญารัตนชัย.(2544).สภาพการจัดองค์กรแบดมินตันในกรุงเทพมหานคร.วิทยานิพนธ์  
ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการทางการกีฬา บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยมหิดล.
- อำภา สุจินโณ. (2546). การจัดการศูนย์กีฬาในมหาวิทยาลัยของรัฐ. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตร  
มหาบัณฑิต สาขาการจัดการทางการกีฬา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.

## ภาษาอังกฤษ

- Fayol, H. (1949). General and Industrial Management. New York : Sir Isaac Pitman & Sons Ltd.
- Frank Supovtl, the Sport Event Management and Marketing Playbook. John Wiley & Sons, Inc. 2005, 1-17, 379-405
- Koontz, H. and O Donnell., (1993). C. Essentials of Management. New york : Mc Graw Hill. Book Company.
- Mullin J.Bernard, Hardy Stephen, and Sutton A. William. “Sport Marketing” United Graphios, Inc. /Dekker Bookbinding, 2000, 8, 183-214
- Ogura O., Yamaguchi Y.(1988). A longitudinal study of dropouts from a fitness club : A case study a management perspective. Abstracts New Horizons of Human Movement. p.128.
- Robbins, Stephen Panel Coulter, Mary. (1996). Management. 5<sup>th</sup> ed.U.S.A: Prentice Hall, International, Inc.
- Tiffin, J. and Esters J. M. (1965). Industrial Psychology. Englewood Cliffs, N.J: Prentice Hall.
- Yamaguchi Y., Okada K., (1988). A study of adherence to a fitness club : A user’s perspective. Abstracts New Horizons of Human Movement.

## ภาคผนวก

## รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุจิตรา สุคนธ์ทรัพย์

อาจารย์ประจำภาควิชาสำนักวิทยาศาสตร์การกีฬา  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ดร.ประวิทย์ เขมะสุนันท์

อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยอีสต์สัมชัญ (ABAC)

นายอัฐกร แม้นสมุทร

หัวหน้างานพัฒนาและแผน ฝ่ายนโยบายและแผน  
การกีฬาแห่งประเทศไทย

## แนวการสัมภาษณ์เพื่อการวิจัยสำหรับผู้บริหาร

### เรื่อง

### การจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

.....

ตอนที่ 1 สถานภาพทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสภาพการจัดการปัจจุบันของสนามเบดมินตันพื้นยาง

สังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

**ตอนที่ 1** ข้อมูลคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

1. ชื่อสนามเบดมินตัน.....

วันที่สัมภาษณ์..... เวลา..... รหัส  
เขต.....

สถานที่ติดต่อ

.....

เบอร์โทรศัพท์..... มือถือ..... Email.....

2. ชื่อ – สกุลผู้ให้สัมภาษณ์.....

3. อายุ.....ปี

4. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง

5. ตำแหน่งงานที่รับผิดชอบในปัจจุบัน

## 6. วุฒิการศึกษาสูงสุด

☐ มัธยม – ปวช. สาขา.....

☐ อนุปริญญา – ปวส. สาขา.....

☐ ปริญญาตรี สาขา.....

☐ สูงกว่าปริญญาตรี สาขา.....

## 7. ประสบการณ์ในการทำงาน

7.1 ท่านมีประสบการณ์ทำงานภายในสนามเบดมินตันแห่งนี้ เป็นเวลา.....ปี

7.2 ท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่น ก่อนมาทำงาน ณ สนามเบดมินตัน แห่งนี้

ตำแหน่ง.....เป็นเวลา.....ปี

ตำแหน่ง.....เป็นเวลา.....ปี

ตำแหน่ง.....เป็นเวลา.....ปี

7.3 ท่านมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทางด้านกีฬาเป็นเวลา.....ปี

**ตอนที่ 2** แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสภาพการจัดการปัจจุบันของสนามเบดมินตันพื้นยาง สังกะเราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

**การบริหารบุคลากรของสนามเบดมินตัน (MAN)**

1. บุคลากรมีกี่คน มีความเพียงพอหรือไม่อย่างไร มีวิธีการสรรหา กำหนดเกณฑ์และคัดเลือกบุคลากรอย่างไร
2. เวลาปฏิบัติงานของบุคลากรเป็นลักษณะใด มีการกำหนดอัตราค่าจ้างและสวัสดิการของบุคลากรในแต่ละตำแหน่งอย่างไร
3. หลังจากรับบุคลากรเข้าทำงานแล้วมีหลักเกณฑ์ในการประเมินการทำงานบุคลากรหรือไม่ อย่างไร และมีการส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพบุคลากรเพิ่มเติมหรือไม่อย่างไร

**การเงิน งบประมาณและราคา (MONEY)**

4. รายได้ของสนามเบดมินตันมาจากส่วนใด (ขอเป็นตัวเลขหากสะดวกให้เป็นตัวเลขถ้าไม่สะดวกคิดค่าประมาณเป็นเปอร์เซ็นต์) เพียงพอหรือไม่อย่างไร
5. อัตราค่าบริการสนามแบ่งเป็นกี่ประเภท และมีการกำหนดราคาค่าสินค้าและบริการอย่างไร
6. รายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือน คิดค่าประมาณเป็นเปอร์เซ็นต์เท่าไร
7. มีการจัดทำแผนงบประมาณเตรียมไว้เป็นแผน 1, 3, 5 ปีหรือไม่ อย่างไร ใช้หลักเกณฑ์ใดในการประเมินผล

**สถานที่และวัสดุอุปกรณ์ (Materials)**

8. มีการตัดสินใจในการเลือกทำเลที่ตั้งอย่างไร และทำไมจึงสร้างสนามที่เป็นพื้นยาง
9. อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ภายในสนามเบดมินตันเพียงพอกับความต้องการของผู้มาใช้บริการหรือไม่ มีการดำเนินการจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์อย่างไร
10. สนามเบดมินตันมีระบบการดูแลรักษาตรวจสอบคุณภาพ และซ่อมบำรุงอุปกรณ์ต่างๆ อย่างไร มีระบบการรักษาความปลอดภัยในการออกกำลังกายอย่างไรบ้าง

**ด้านการจัดการของสนามเบดมินตัน (Management)**

11. วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งสนามเบดมินตันเป็นอย่างไร มีความคล้ายคลึงหรือแตกต่างจากสนามเบดมินตันทั่วไปหรือไม่ อย่างไร
12. มีการกำหนด และวางแผนกลยุทธ์โดยใคร และมีลักษณะอย่างไร รวมถึงมีการกำหนดเกณฑ์การประเมินผลการดำเนินงานหรือไม่ อย่างไร
13. กลุ่มเป้าหมายหลักของสนามเบดมินตันของท่านคือกลุ่มใด เพราะเหตุใด มีวิธีการประชาสัมพันธ์และ ส่งเสริมการตลาดของสนามเบดมินตันอย่างไร
14. ระบบการทำงานภายในสนามเบดมินตันมีความคล่องตัวหรือไม่อย่างไร มีการปรับปรุงแก้ไขอย่างไร
15. มีการกำหนดแผนงานระยะสั้น และระยะยาวไว้หรือไม่อย่างไร

**ตอนที่ 3** ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของการจัดการสนามเบดมินตัน

**ตอนที่ 4** ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานของการจัดการสนามเบดมินตัน

## แนวการสัมภาษณ์เพื่อการวิจัยสำหรับบุคลากร

### เรื่อง

### การจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

.....

ตอนที่ 1 สถานภาพทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสภาพการจัดการปัจจุบันของสนามเบดมินตันพื้นยาง

สังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

**ตอนที่ 1** ข้อมูลคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

1. ชื่อสนามเบดมินตัน.....

วันที่สัมภาษณ์..... เวลา..... รหัสเขต.....

สถานที่ติดต่อ.....

เบอร์โทรศัพท์..... มือถือ..... Email.....

2. ชื่อ – สกุลผู้ให้สัมภาษณ์.....

3. อายุ.....ปี

4. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง

5. ตำแหน่งงานที่รับผิดชอบในปัจจุบัน

.....

## 6. วุฒิการศึกษาสูงสุด

☐ มัธยม – ปวช. สาขา.....

☐ อนุปริญญา – ปวส. สาขา.....

☐ ปริญญาตรี สาขา.....

☐ สูงกว่าปริญญาตรี สาขา.....

## 7. ประสบการณ์ในการทำงาน

7.1 ท่านมีประสบการณ์ทำงานภายในสนามเบดมินตันแห่งนี้ เป็นเวลา.....ปี

7.2 ท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่น ก่อนมาทำงาน ณ สนามเบดมินตัน แห่งนี้

ตำแหน่ง.....เป็นเวลา.....ปี

ตำแหน่ง.....เป็นเวลา.....ปี

ตำแหน่ง.....เป็นเวลา.....ปี

7.3 ท่านมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทางด้านกีฬาเป็นเวลา.....ปี

**ตอนที่ 2** แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสภาพการจัดการปัจจุบันของสนามเบดมินตันพื้นยาง สังกะระห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

**การบริหารบุคลากรของสนามเบดมินตัน (MAN)**

1. ท่านมีเพื่อนร่วมงานกี่คน แบ่งตำแหน่งอะไรบ้างท่านคิดว่ามีความเพียงพอหรือไม่อย่างไร
2. ทางสนามเบดมินตันมีวิธีการสรรหา กำหนดเกณฑ์และคัดเลือกบุคลากรอย่างไร
3. เวลาปฏิบัติงานของท่านเป็นลักษณะใด มีการกำหนดอัตราค่าจ้างและสวัสดิการของบุคลากรในแต่ละตำแหน่งอย่างไร ท่านคิดว่าเหมาะสมหรือไม่อย่างไร
4. หลังจากท่านเข้าทำงานแล้วทางผู้บริหารมีหลักเกณฑ์ในการประเมินการทำงานท่านหรือไม่ อย่างไร
5. ทางผู้บริหารมีการส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรเพิ่มเติมหรือไม่อย่างไร

**การเงิน งบประมาณและราคา (MONEY)**

6. ท่านทราบหรือไม่ว่ารายได้ของสนามเบดมินตันมาจากส่วนใด (ขอเป็นตัวเลขหากสะดวกให้เป็นตัวเลขถ้าไม่สะดวกคิดค่าประมาณเป็นเปอร์เซ็นต์) ท่านคิดว่ามีความเพียงพอหรือไม่อย่างไร
7. อัตราค่าบริการสนามแบ่งเป็นกี่ประเภท และมีการกำหนดราคาค่าสินค้าและบริการอย่างไร ท่านคิดว่าเหมาะสมหรือไม่อย่างไร
8. ท่านทราบรายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนของสนามเบดมินตันที่ท่านทำงานอยู่หรือไม่ อย่างไร ถ้าทราบ คิดค่าประมาณเป็นเปอร์เซ็นต์เท่าไร

**สถานที่และวัสดุอุปกรณ์ (Materials)**

9. ท่านคิดว่าทำเลที่ตั้งของสนามเบดมินตันมีความเหมาะสมหรือไม่อย่างไร
10. อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ภายในสนามเบดมินตันเพียงพอกับความต้องการของผู้มาใช้บริการหรือไม่ ทางสนามเบดมินตันมีการดำเนินการจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์อย่างไร จากสถานที่ใด

11. ท่านทราบหรือไม่ว่าสนามเบดมินตันมีระบบการดูแลรักษาตรวจสอบคุณภาพ และซ่อมบำรุงอุปกรณ์ต่างๆอย่างไร มีระบบการรักษาความปลอดภัยในการออกกำลังกายอย่างไรบ้าง

**ด้านการจัดการของสนามเบดมินตัน (Management)**

12. ท่านคิดว่าระบบการจัดการการของสนามเบดมินตันนั้นเป็นอย่างไร มีความคล้ายคลึงหรือแตกต่างจากสนามเบดมินตันทั่วไปหรือไม่ อย่างไร
13. สนามเบดมินตันของท่านมีระบบการจัดการ การทำงานมีการกำหนด และวางแผนกลยุทธ์โดยใคร ท่านมีส่วนร่วมในการกำหนดและวางแผนกลยุทธ์หรือไม่อย่างไร
14. ท่านทราบหรือไม่ว่าทางสนามเบดมินตันมีการกำหนดเกณฑ์การประเมินผลการดำเนินงานหรือไม่ อย่างไร ท่านมีส่วนร่วมในการประเมินผลหรือไม่อย่างไร
15. ท่านคิดว่ากลุ่มเป้าหมายหลักของสนามเบดมินตันของท่านคือกลุ่มใด เพราะเหตุใด
16. ทางสนามเบดมินตันของท่านมีวิธีการประชาสัมพันธ์และ ส่งเสริมการตลาดของสนามเบดมินตันอย่างไร
17. ท่านคิดว่าระบบการทำงานภายในสนามเบดมินตันมีความคล่องตัวหรือไม่อย่างไร ต้องการให้มีการปรับปรุงแก้ไขอย่างไร

**ตอนที่ 3** ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของการจัดการสนามเบดมินตัน

**ตอนที่ 4** ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานของการจัดการสนามเบดมินตัน

## แบบสอบถามสำหรับผู้ให้บริการเรื่อง

การจัดการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร

### คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการจัดการสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อเป็นแนวทางแก่สนามแบดมินตันและผู้ที่เกี่ยวข้องในการเตรียมการจัดตั้งสนามแบดมินตัน เพื่อประยุกต์และพัฒนากิจการสนามแบดมินตันให้ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ และจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อวงการแบดมินตันมากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงขอความร่วมมือจากท่านช่วยกรอกแบบสอบถาม การตอบแบบสอบถามนี้ใช้เพื่อการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามจะไม่มีผลกระทบจากการตอบแบบสอบถามแต่ประการใด ขอขอบคุณทุกท่านที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าของท่านในการให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

## แบบสอบถาม

**ตอนที่ 1** แบบสอบถามเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

**คำชี้แจง** โปรดเขียนเครื่องหมาย ☐ ลงใน ☐ ตามความเป็นจริง

1. เพศ (1) ☐ ชาย (2) ☐ หญิง
2. อายุ (1) ☐ ต่ำกว่า 20 ปี (4) ☐ 41-50 ปี  
(2) ☐ 20-30 ปี (5) ☐ 51 ปีขึ้นไป  
(3) ☐ 31-40 ปี
- 3.อาชีพ (1) ☐ นักเรียน/นักศึกษา (4) ☐ รัฐวิสาหกิจ  
(2) ☐ พนักงานบริษัทเอกชน (5) ☐ ประกอบธุรกิจส่วนตัว  
(3) ☐ ข้าราชการ (6) ☐ อื่นๆโปรดระบุ\_\_\_\_\_
4. รายได้ต่อเดือน (1) ☐ ต่ำกว่า 5,000 บาท (4) ☐ 15,001 – 20,000 บาท  
(2) ☐ 5,001 – 10,000 บาท (5) ☐ 20,001 – 25,000 บาท  
(3) ☐ 10,001 – 15,000 บาท (6) ☐ มากกว่า 25,000 บาท
- 5.การศึกษาสูงสุด (1) ☐ ต่ำกว่ามัธยมศึกษา (3) ☐ ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า  
(2) ☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี (4) ☐ สูงกว่าปริญญาตรี
6. จำนวนวันในการมาเล่นเบดมินตัน  
(1) ☐ 1-2 วันต่อสัปดาห์ (3) ☐ 5-7 วันต่อสัปดาห์  
(2) ☐ 3-4 วันต่อสัปดาห์ (4) ☐ ไม่แน่นอน
7. ช่วงเวลาในการมาเล่นเบดมินตันส่วนใหญ่ (เลือกช่วงเวลาที่มามีเวลาในการเล่นมากที่สุด)  
(1) ☐ 8.00 – 12.00 น. (4) ☐ 20.01 - สนามปิด (22.00 - 00.00 น.)  
(2) ☐ 12.01-17.00 น. (5) ☐ แล้วแต่สะดวก  
(3) ☐ 17.01- 20.00 น.
8. สถานะภาพของการเป็นสมาชิก  
(1) ☐ เป็นสมาชิกแบบประเภท\_\_\_\_\_
- (2) ☐ ไม่เป็นสมาชิก

**คำชี้แจง** โปรดอ่านและพิจารณาข้อความต่อไปนี้ และทำเครื่องหมาย ☐ ลงในช่องที่ท่านเห็นด้วยมากที่สุด

| ข้อ | ข้อความ                                                                                                | ระดับความพึงพอใจ |     |         |      |            |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----|---------|------|------------|
|     |                                                                                                        | มากที่สุด        | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| 1   | <b>ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์</b><br>มีการบริการที่แตกต่างและตอบสนองความต้องการได้มากกว่าสนามเบดมินตันอื่น |                  |     |         |      |            |
| 2   | มีคำอธิบายและรายละเอียดของข้อปฏิบัติในการใช้บริการสนามเบดมินตันอย่างชัดเจนครบถ้วน                      |                  |     |         |      |            |
| 3   | บุคลากรมีความสามารถ ในการให้ความรู้และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเล่นกีฬาประเภทนี้ได้เป็นอย่างดี            |                  |     |         |      |            |
| 4   | บุคลากรมีบุคลิกภาพ และกิริยามารยาทที่ดีในการแสดงออกต่อผู้มาใช้บริการ                                   |                  |     |         |      |            |
| 5   | เมื่อเกิดปัญหาภายในสนาม เจ้าหน้าที่สามารถแก้ปัญหาและให้การช่วยเหลือ ได้อย่างรวดเร็ว                    |                  |     |         |      |            |
| 6   | สนามและอุปกรณ์ต่างๆมีคุณภาพดีและอยู่ในสภาพที่ดีเหมาะกับการใช้งานและได้มาตรฐานสากล                      |                  |     |         |      |            |
|     | 6.1 แสงสว่างภายในสนาม                                                                                  |                  |     |         |      |            |
|     | 6.2 พื้นยางของสนาม (ความฝืดพื้นผิว, การยึดหยุ่น, สีของพื้น การลดแรงกระแทก )                            |                  |     |         |      |            |
|     | 6.3 อุปกรณ์สนาม (ตาข่าย, เสา, เส้นสนาม)                                                                |                  |     |         |      |            |
|     | 6.4 ความสูงของอาคาร                                                                                    |                  |     |         |      |            |
|     | 6.5 ฝ้าผนังและเพดาน                                                                                    |                  |     |         |      |            |
|     | 6.6 ระยะห่างระหว่างสนาม                                                                                |                  |     |         |      |            |
|     | 6.7 การระบายอากาศภายในสนาม                                                                             |                  |     |         |      |            |
| 7   | ปริมาณและคุณภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆภายในสนามดีและเพียงพอต่อการใช้งาน                             |                  |     |         |      |            |
|     | 7.1 ห้องสุขาและห้องอาบน้ำ                                                                              |                  |     |         |      |            |
|     | 7.2 ตู้เก็บของ (Locker)                                                                                |                  |     |         |      |            |
|     | 7.3 ร้านอาหารและเครื่องดื่ม                                                                            |                  |     |         |      |            |
|     | 7.4 ที่นั่งพักของผู้ชมหรือผู้เล่นระหว่างพัก                                                            |                  |     |         |      |            |
|     | 7.5 ที่จอดรถ                                                                                           |                  |     |         |      |            |

| ข้อ | ข้อความ                                                                                                                                             | ระดับความพึงพอใจ |     |         |      |            |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----|---------|------|------------|
|     |                                                                                                                                                     | มากที่สุด        | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
|     | <b><u>ปัจจัยทางด้านราคา</u></b>                                                                                                                     |                  |     |         |      |            |
| 8   | ราคาค่าเช่าสนาม อุปกรณ์ต่างๆ และอื่นๆ มีความเหมาะสมกับคุณภาพ ของการให้บริการ                                                                        |                  |     |         |      |            |
| 9   | ค่าอาหารและเครื่องดื่มภายในสนามมีความเหมาะสม                                                                                                        |                  |     |         |      |            |
|     | <b><u>ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</u></b>                                                                                                        |                  |     |         |      |            |
| 10  | สิ่งแวดล้อมภายนอกและทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมสามารถเดินทางได้สะดวก                                                                                      |                  |     |         |      |            |
|     | <b><u>ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด</u></b>                                                                                                          |                  |     |         |      |            |
| 11  | มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ (Internet แผ่นพับ ใบปลิว โปสเตอร์ หนังสือพิมพ์) กิจกรรมและรายละเอียดของสนาม ในการเชิญชวนให้มาใช้บริการได้อย่างชัดเจนน่าสนใจ |                  |     |         |      |            |
| 12  | ทางสนามมีกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เช่น ส่วนลด 쿠폰สะสม จัดแข่งขัน นำผู้ฝึกสอนต่างประเทศหรือนักกีฬาทีมชาติ มาให้คำแนะนำ                                  |                  |     |         |      |            |

**ตอนที่ 3** ข้อเสนอแนะต่อการจัดการสนามเบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ เขตกรุงเทพมหานคร

[illegible]

ที่ ศธ 0517.12/3540



คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์  
มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา  
นครปฐม 73170

2

สิงหาคม 2550

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ขอข้อมูล

เรียน ผู้จัดการบริษัท Sports & Spa

ด้วย นางสาวรัฐวัลย์ เสงคราวิทย์ นักศึกษาหลักสูตรปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ  
ทางการกีฬา คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล กำลังทำวิทยานิพนธ์เรื่อง  
การจัดการสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมี อาจารย์  
ดร.พราหม อินพรม เป็นอาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์

ในการนี้นักศึกษามีความประสงค์ ขอขอบความอนุเคราะห์ขอข้อมูลจากท่านในเรื่อง  
การจัดการสนามแบดมินตันที่เป็นพื้นยางสังเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อนำไปใช้ประกอบ  
ในการทำวิทยานิพนธ์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ในการดังกล่าว จักขอบคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์จิราพร จักรโพวงศ์)

รองคณบดี

ปฏิบัติราชการแทนคณบดีคณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

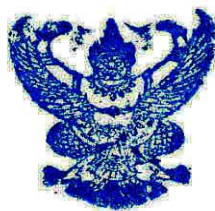
สำนักงานคณบดี

โทร. 0 2441-0220-3 ต่อ 1300

โทรสาร. 0 2441-9738

โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อนักศึกษาได้สะดวก 081-427 9997

ที่ ศธ 0517.12/4314



คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์  
มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา  
นครปฐม 73170

๑๙ กันยายน 2550

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ขอเก็บข้อมูล

เรียน

ด้วย นางสาวรัฐวัลย์ เฮงคราวิทซ์ นักศึกษาหลักสูตรปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ  
ทางการกีฬา คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล กำลังทำวิทยานิพนธ์เรื่อง  
การจัดการสนามเบตมินตันที่เป็นพื้นที่ว่างสงเคราะห์ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมี อาจารย์  
ดร.พราหม อินพรม เป็นอาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์

ในการนี้นักศึกษามีความประสงค์ ขอความอนุเคราะห์ขอเก็บข้อมูลจากท่านในเรื่อง  
ที่เกี่ยวกับหัวข้อวิทยานิพนธ์ดังกล่าว โดยใช้แบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ ช่วงเวลาที่เข้าทำการ  
เก็บข้อมูลระหว่างเดือนกันยายน – ตุลาคม 2550 เพื่อนำข้อมูลไปใช้ประกอบในการทำวิทยานิพนธ์  
ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ในการดังกล่าว จักขอบคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์จิปราพร จักรโพวงศ์)

รองคณบดี

ปฏิบัติราชการแทนคณบดีคณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

สำนักงานคณบดี

โทร. 0 2441-0220-3 ต่อ 1300

โทรสาร. 0 2441-9738

โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อนักศึกษาได้สะดวก 081-427 9997

## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ

นางสาวรัฐวัลย์ เสงคราวิทย์

วันเดือนปีเกิด

16 กุมภาพันธ์ 2527

สถานที่เกิด

ราชบุรี

ประวัติการศึกษา

โรงเรียนเบญจมราชูทิศ ราชบุรี มัธยมศึกษา  
มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาศาสตร์บัณฑิต  
วิทยาลัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการกีฬา  
พ.ศ. 2544 – 2548  
มหาวิทยาลัยมหิดล, พ.ศ.2548-2551  
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (การจัดการทางการกีฬา)

ตำแหน่งสถานที่ทำงานปัจจุบัน

ผู้ช่วยปฏิบัติงานโครงการ ฯ  
ฝ่ายกีฬาอาชีพและกีฬามวย การกีฬาแห่งประเทศไทย  
หัวหมาก บางกะปิ กรุงเทพมหานคร