

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงทัศนคติของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ที่มีต่อระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์ โดยวิธีการศึกษาได้รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 58 ชุด การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามได้ใช้วิธีทางสถิติ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. มีประสบการณ์ในการทำงานในธุรกิจโรงแรม 10 ปี ขึ้นไป

จากการศึกษาพบว่า ขนาดของโรงแรมส่วนใหญ่มีจำนวนห้อง 50 – 99 ห้อง ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจโรงแรมของผู้ตอบแบบสอบถาม 6 – 10 ปี จำนวนพนักงานของธุรกิจโรงแรมของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีต่ำกว่า 11 คน ลักษณะของการจดทะเบียนของธุรกิจโรงแรมเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด และบริษัทจำกัด ราคาของห้องพักมีราคา 400 – 600 บาท มีการติดตั้งระบบทำน้ำร้อน ระบบทำน้ำร้อนที่ติดตั้งส่วนใหญ่เป็นระบบทำน้ำร้อนแบบใช้ไฟฟ้า

สาเหตุส่วนใหญ่ที่ธุรกิจโรงแรมที่ยังไม่ได้ติดตั้งระบบทำน้ำร้อนหรือระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์ได้แก่ภาวะเศรษฐกิจทำให้ไม่อยากลงทุนเพิ่ม และไม่แน่ใจว่าจะติดตั้งระบบน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์ในอนาคต แหล่งข้อมูลที่ทำให้ทราบเกี่ยวกับระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์ส่วนใหญ่ ได้แก่ สิ่งพิมพ์โฆษณา บุคคลที่มีอำนาจในการตัดสินใจติดตั้งระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์ส่วนใหญ่คือเจ้าของกิจการ

สาเหตุที่ธุรกิจโรงแรมส่วนใหญ่ติดตั้งระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์คือช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย และการติดตั้งส่วนใหญ่จะติดตั้งตอนที่กำลังสร้างโรงแรม ข้อมูลเกี่ยวกับระบบน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์ได้จากการติดต่อจากตัวแทน และให้การแนะนำการติดตั้งระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์แก่ธุรกิจประเภทเดียวกัน ถ้าในอนาคตธุรกิจโรงแรมมีการขยายสาขาหรือกิจการจะติดตั้งระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์แน่นอน และส่วนมากเลือกติดตั้งกับบริษัทเดิม เนื่องจาก มีการรับประกันสินค้าที่ดี ส่วนที่เลือกติดตั้งกับบริษัทใหม่ เนื่องจากองค์ประกอบโดยรวม เช่น ราคา การบริการ และ คุณภาพของระบบทำน้ำร้อนแบบแบบเดิมยังไม่ดีพอ

ปัจจัยที่มีผลทำให้เลือกใช้ระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์ เรียงตามลำดับ ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา ได้แก่ ราคาเครื่อง ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ มีการรับประกันสินค้า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ติดต่อได้ง่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การมีพนักงานให้คำแนะนำและคำปรึกษาอย่างถูกต้องโดยใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย มากกว่าด้านอื่น

ปัญหาที่พบในการเลือกซื้อหรือเลือกใช้ระบบทำน้ำร้อนด้วยแสงอาทิตย์ เรียงตามลำดับ ได้แก่ ปัญหาด้านราคา ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มีราคาสูง ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ต้องใช้เวลาที่มากในการติดตั้ง ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ มีตัวแทนน้อย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ ไม่มีพนักงานคอยให้คำแนะนำ มากกว่าด้านอื่น

This independent study aimed at investigating the attitudes of hotels entrepreneurs in Mueang District, Chiang Mai Province towards solar water heater system. Data was collected by fifty-eight copies of questionnaire and analyzed and presented in terms of frequencies, percentage and means.

The results showed that most of the respondents were male aged between 31-40 years and had finished upper secondary level or had a certificate in vocational education. They had 10-year experience or more in running the hotel business.

The results also showed that most of their hotels provided 50-99 rooms. Those respondents were in the hotel business for 6-10 years and each of them had less than 11 employees. Their hotels were registered as partnership and company limited. The room rates were quoted at 400-600 baht a night. The water supply was mostly heated by electrical power.

A reason behind hotels reluctance to invest in the solar heating system for the water supply was due to the sluggishly economic condition that didn't support the additional investment. Most of the respondents were uncertain that they would purchase solar power in the future. Most of the respondents learned about the solar heating system for the water supply from the printed advertisement. Persons who were authorized to make decision about the installation of the system happened to be the business owners.

Hotels that equipped with the solar heating system for the water supply proved to reduce costs. The installation was initially made while under hotel construction. Information regarding the system was supplied by sales agents of the solar water heating system. The installation was also introduced to hotels by other hotels who had already installed the system. If there be any hotel business expansion in the future, the solar heating system for the water supply would definitely be considered and installed also by the same sales agent since the products would have good guarantee condition. For those who decided to make use of new sales agents, reasons behind included better prices, services and quality of the solar heating system for the water supply when compared to those of the old ones.

Factors affecting the selection of purchasing the solar heating system for the water supply were respectively categorized as: prices of the machines; product aspect regarding warranty; distributing aspect regarding the availability when calling upon; marketing promotion aspect regarding the simple clarification and consultation made by the sales agents.

The problems that arisen while making selection over the solar heating system for the water supply were respectively categorized as: prices of the products that were too high; product aspect regarding the need for a large area for installation; distribution aspect regarding limited number of sales agents; marketing promotion aspect regarding the lack of sales agent ability to simple clarify the installation process and consult about the benefits of the system.