

บทคัดย่อ

176255

การศึกษารังนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการรักษาความปลอดภัยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้เก็บรวบรวมจากผู้ประกอบกิจการหอพักเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) จำนวน 200 ตัวอย่าง ซึ่งการเลือกกลุ่มตัวอย่างจะถูกแบ่งไปตามความหนาแน่นของหอพักในแต่ละตำบล โดยเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ตำบลสุเทพ ตำบลช้างเผือก ตำบลศรีภูมิ ตำบลพระสิงห์ ตำบลช้างคลาน ตำบลฟ้าฮ่าม ตำบลหายยา และตำบลวัดเกต การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามได้ใช้วิธีทางสถิติ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย วิธีเชิงพรรณนาและการวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองโลจิท

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปพบว่ากลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบกิจการหอพักเป็นภาคเอกชน ร้อยละ 90.50 โดยแบ่งเป็นหอพักขนาดเล็ก (จำนวนห้องพัก ต่ำกว่า 50 ห้อง) เท่ากับร้อยละ 63.00 หอพักขนาดกลาง (จำนวนห้องพัก ระหว่าง 50-100 ห้อง) เท่ากับร้อยละ 31.00 และที่เหลือเป็นหอพักขนาดใหญ่ (จำนวนห้องพัก เกินกว่า 100 ห้อง) เท่ากับร้อยละ 6.00 เมื่อแบ่งตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจการหอพักพบว่า ร้อยละ 34.50 มีระยะเวลาดำเนินกิจการระหว่าง 1-3 ปี ร้อยละ 28.50 มีระยะเวลาดำเนินกิจการไม่เกิน 1 ปี ร้อยละ 24.00 มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 3-5 ปี และร้อยละ 13.00 มีระยะเวลาดำเนินกิจการเกินกว่า 5 ปี สำหรับจำนวนพนักงาน 1-3 คน คิดเป็นร้อยละ 49.50 รองลงมาจำนวนพนักงาน 3-5 คน คิดเป็นร้อยละ 39.50 และจำนวนพนักงานมากกว่า 5 คน มีเพียงร้อยละ 11.50

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการรักษาความปลอดภัยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ประกอบกิจการหอพัก ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าระบบนี้ สามารถป้องกันการสูญหายของทรัพย์สินภายในอาคารมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้เป็นอันดับหนึ่ง อันดับสองคือ ราคาของระบบอิเล็กทรอนิกส์ที่สูงเกินไป อันดับสามคือ ประสิทธิภาพของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ได้รับความสะดวกสบายและรวดเร็ว ถัดมาเป็นการสร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือ อันดับห้าคือการรับประกันระบบอิเล็กทรอนิกส์ อันดับหกคือ บริการหลังการขายที่รวดเร็วและมีคุณภาพ อันดับเจ็ดคือ บริการเสริมพิเศษ อันดับแปดคือ ทำให้เกิดการประหยัดค่าใช้จ่ายของหอพัก อันดับเก้าคือ ค่าแนะนำลูกค้ารายใหม่ อันดับสิบคือ ความคงทนของระบบอิเล็กทรอนิกส์ อันดับสิบเอ็ดคือ การใช้งานที่ไม่ยุ่งยากและซับซ้อน อันดับสิบสองคือ ส่วนลดในการใช้ครั้งต่อไป และอันดับสุดท้ายคือ การโฆษณาผ่านสิ่งพิมพ์และอินเทอร์เน็ต

ABSTRACT

176255

This study has the objective to identify factors determining the consumer's choice on using services of electronic security control system in Mueng District of Chiang Mai Province.

Data for this study were collected by questionnaire interview of 200 dormitory operators. Proportional purposive sampling was used and sampling ratio for each sub-district was determined by the density of dormitories situated in that sub-district. Sub-district with the greatest number of dormitories located and thus the largest for study was Suthep sub-district, followed by Chang Phuek sub-district, Sri Phum, Phra Singh, Chang Klan, Fah Ham, Hai Ya, and Wat Ket, in the descending order. For the analysis of the study, descriptive statistics such as percentage are mean values as well as Logit model were used.

The results of the study show that the majority of dormitory operators were private entities (90.50%). Their business can be categorized as either small-sized with less than 50 rooms (63.00%), medium-sized with 50-100 rooms (31.00%), or large-sized with more than 100 rooms (6.00%). The results of the study show that 34.50% of the sample have been in operation for 1-3 years while 28.50% have been in business for less than one year, and the remaining 24.00% and 13.00% have been in business for the period of 3-5 years and longer than 5 years, respectively. The majority or 49.50% hire 1-3 workers while 39.50% employ 3-5 workers and the remaining 11.50% hire more than 5 employees.

The decisive factors for the dormitory operators in Chiang Mai City area to use or not to use the electronic security control system in their premises are identified, from the most important to the least important order, as follows: the ability of the system to prevent the loss of personal belongings within the building ; the extremely high cost of the system, the device's efficiency in giving convenient and speedy operation, the system's help in creating business image and creditability, system warrantee, quality and speedy after-sale services, other complementary services from suppliers, cost saving for dormitory business, commission offered for introducing new customers for the system, electronic system's durability, non-complicated application or simple usage, discount for future services, and advertisement through printed matters and internet.