

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถามสำหรับภาครัฐ โรงพยาบาลเอกชน และสมาคมผู้ประกอบการ

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม เรื่อง การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการ
ท่องเที่ยวด้านการแพทย์สำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ กรณีศึกษา : กรุงเทพมหานคร

เรียน ผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้ได้จัดทำขึ้น เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับการบริการด้านการแพทย์ของ
โรงพยาบาลเอกชน ทศนคติเกี่ยวกับการพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ของหน่วยงานที่
เกี่ยวข้อง ตลอดจนสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกที่เกิดขึ้น เพื่อนำไปสู่การวางแผน
ยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ สำหรับการจัดทำวิทยานิพนธ์ตามหลักสูตร
ปริญญาโท สาขาการจัดการการโรงแรมและการท่องเที่ยว ภาควิชาศิลปศาสตร์ คณะบัณฑิต
วิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามทั้งหมดจะถือเป็นความลับ และจะนำข้อมูลไปใช้ในการวิจัย
เท่านั้น ผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ได้สละเวลาตอบแบบสอบถาม และให้ความร่วมมือเป็น
อย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

นางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ

**แบบสอบถาม ความคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐ สมาคมผู้ประกอบการ
และโรงพยาบาลเอกชน/คลินิก/สถานพยาบาลเกี่ยวกับแผนยุทธศาสตร์และแนวทาง
การพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์**

คำชี้แจง แบบสอบถามมีทั้งหมด 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไป

ตอนที่ 2 ตรวจสอบทรัพยากรท่องเที่ยวด้านการแพทย์

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก สภาพแวดล้อม

ภายใน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ของการบริการด้านการแพทย์

ตอนที่ 4 ทศคติในเรื่องวิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ และกลยุทธ์ในการพัฒนาการท่องเที่ยว
ด้านการแพทย์

ตอนที่ 5 การมีส่วนร่วมในการพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์

ตอนที่ 6 ข้อเสนอแนะในการพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไป

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง [] ที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านหรือเติมข้อความลงในช่องว่างตามความเป็นจริง

1. เพศ

[] 1. ชาย [] 2. หญิง

2. อายุ

[] 1. 17-24 ปี [] 2. 25-34 ปี [] 3. 35-44 ปี [] 4. 45-54 ปี

[] 5. 55-64 ปี [] 6. 65 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

[] 1. โสด [] 2. สมรส [] 3. หม้าย [] 4. หย่าร้าง

4. การศึกษาขั้นสูงสุด

[] 1. ต่ำกว่า ม. 6 หรือเทียบเท่า [] 2. ปวช./ปวส./อนุปริญญา

[] 3.ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า [] 4. ปริญญาโท

[] 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

5. อาชีพ

- ☐ 1. รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ☐ 2. แพทย์
☐ 3. พยาบาล ☐ 4. พนักงานเอกชน
☐ 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ

- ☐ 1. ไม่เกิน 5,000 บาท ☐ 2. 5,001-10,000 บาท ☐ 3. 10,001-15,000 บาท
☐ 4. 15,001-20,000 บาท ☐ 5. 20,001-25,000 บาท ☐ 6. 25,000 บาท ขึ้นไป

ตอนที่ 2 ตรวจสอบทรัพยากรท่องเที่ยวด้านการแพทย์

คำชี้แจง โปรดตอบคำถามทุกข้อ โดยให้ท่านทำเครื่องหมาย / ในช่อง ☐ ที่ท่านคิดว่าเหมาะสม

2.1 ท่านคิดว่ากรุงเทพมหานครมีทรัพยากรการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ดังต่อไปนี้ ในระดับใด

ทรัพยากรการท่องเที่ยวด้านการแพทย์	เห็นด้วย				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. จำนวนโรงพยาบาลเอกชน/คลินิก/สถานพยาบาลที่เพียงพอและมีคุณภาพ					
2. จำนวนแพทย์ พยาบาล และบุคลากรที่ให้บริการมีจำนวนที่เพียงพอสำหรับผู้ให้บริการชาวต่างชาติ					
3. มีเทคโนโลยีและอุปกรณ์การแพทย์ที่ทันสมัยและเพียงพอต่อการให้บริการ					
4. ค่ารักษาพยาบาลมีความเหมาะสม					
5. มีบริการอำนวยความสะดวกสำหรับผู้ให้บริการชาวต่างชาติอย่างเพียงพอและเหมาะสม					
6. มีการจัดทำแพ็คเกจการท่องเที่ยวด้านการแพทย์					
7. มีการจัดทำแพ็คเกจด้านสปาเพื่อการรักษาพยาบาล					
8. มีองค์กรที่ส่งเสริม และสนับสนุนการท่องเที่ยวด้านการแพทย์					

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก สภาพแวดล้อมภายใน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ของการบริการด้านการแพทย์

คำชี้แจง โปรดตอบคำถามทุกข้อ โดยให้ท่านทำเครื่องหมาย / ในช่อง [] ที่ท่านคิดว่าเหมาะสม

3.1 ท่านคิดว่าการบริการด้านการแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชน/คลินิก/สถานพยาบาลในประเทศไทยมีจุดแข็งหรือข้อดีดังต่อไปนี้ในระดับใด

จุดแข็ง	ระดับจุดแข็ง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. มีโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาล, แพทย์, พยาบาล และเทคโนโลยีที่มีคุณภาพ และมาตรฐานสากล					
2. มีความพร้อม และผลิตภัณฑ์ด้านสปาเพื่อการรักษาพยาบาล					
3. ค่ารักษาพยาบาลมีราคาถูกเมื่อเทียบกับโรงพยาบาลต่างประเทศ					
4. มีบริการอำนวยความสะดวกแก่ผู้ป่วยต่างประเทศ					
5. คุณภาพบริการที่ดีเยี่ยม เนื่องจากคนไทยมีอัธยาศัยที่ดี					
6. ทำการตลาดในเชิงรุกในต่างประเทศ เช่น การรวมตัวของโรงพยาบาลเอกชนเพื่อทำโรดโชว์ไปยังต่างประเทศ					

3.2 ท่านคิดว่าการบริการด้านการแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชน/คลินิก/สถานพยาบาลในประเทศไทยมีจุดอ่อนหรือข้อด้อยดังต่อไปนี้ในระดับใด

จุดอ่อน	ระดับจุดอ่อน				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ขาดแผนยุทธศาสตร์ในการพัฒนาการ ท่องเที่ยวด้านการแพทย์ เช่น การทำแพ็คเกจ ท่องเที่ยวด้านการแพทย์					
2. จำนวนแพทย์ไม่เพียงพอต่อความต้องการ					
3. บริษัทประกันของบางประเทศไม่รองรับการ จ่ายประกันค่ารักษาพยาบาลในประเทศไทย					
4. บุคลากรของโรงพยาบาล/คลินิก/ สถานพยาบาลส่วนใหญ่ขาดทักษะด้านการ สื่อสารภาษาต่างประเทศ					
5. ใช้เงินลงทุนที่สูงด้านเทคโนโลยีการแพทย์					

3.3 ท่านคิดว่าการบริการด้านการแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชน/คลินิก/สถานพยาบาลในประเทศไทยมีโอกาสในการพัฒนาดังต่อไปนี้ในระดับใด

โอกาส	ระดับโอกาส				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ภาครัฐให้การสนับสนุนในการผลักดันให้ ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางบริการทางการแพทย์ แห่งเอเชีย (Medical Hub of Asia)					
2. โรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยเริ่มขยาย เครือข่ายไปยังต่างประเทศทั้งในรูปการเข้าไปซื้อ หุ้นและรับจ้างบริหารโรงพยาบาลในต่างประเทศ					

โอกาส	ระดับโอกาส				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
3. การเปิดสนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งเป็นสนามบินนานาชาติแห่งใหม่ของไทย ทำให้รองรับจำนวนเที่ยวบินได้มากขึ้น และเปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวเข้ามาในประเทศไทยมากขึ้น					
4. การเปิดเสรีทางการค้ากับต่างประเทศ ซึ่งช่วยให้เกิดการลงทุนบริการและการท่องเที่ยวให้ขยายตัวเพิ่มขึ้น					

3.4 ท่านคิดว่าการบริการด้านการแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชน/คลินิก/สถานพยาบาลในประเทศไทยมีอุปสรรคต่อการพัฒนาดังต่อไปนี้ในระดับใด

อุปสรรค	ระดับอุปสรรค				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ขาดการสนับสนุนด้านงบประมาณจากภาครัฐ					
2. เกิดการแข่งขันสูงในเรื่องการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ ในภูมิภาคเอเชียด้วยกัน เช่น สิงคโปร์, มาเลเซีย และอินเดีย เป็นต้น					
3. การแบ่งปันบริการด้านการแพทย์ที่มีอยู่อย่างจำกัดระหว่างชาวต่างชาติ และชาวไทย					
4. ขาดความร่วมมือและการประสานงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่มีส่วนเกี่ยวข้อง					

ตอนที่ 4 ทศนคติในเรื่องวิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ และกลยุทธ์ในการพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์

คำชี้แจง โปรดตอบคำถามทุกข้อ โดยให้ท่านทำเครื่องหมาย / ในช่อง [] ที่ท่านคิดว่าเหมาะสม

4.1 วิสัยทัศน์การท่องเที่ยวด้านการแพทย์ คือ ความปรารถนาความใฝ่ฝันที่ต้องการให้การท่องเที่ยวด้านการแพทย์ของประเทศไทยพัฒนาไปสู่จุดหมายที่ดีที่สุดในอนาคตอีกห้าปี/สิบปีข้างหน้า ท่านคิดว่าข้อต่อไปนี้เป็นวิสัยทัศน์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ในระดับใด

วิสัยทัศน์ของการท่องเที่ยวด้านการแพทย์	ระดับที่ควรเป็นวิสัยทัศน์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ประเทศไทยจะเป็นศูนย์กลางบริการทางการแพทย์แห่งเอเชีย (Medical Hub of Asia)					
2. จะพัฒนาให้โรงพยาบาลเอกชน/คลินิก/สถานพยาบาล มีบริการการรักษา และบริการเพื่อสุขภาพที่มีคุณภาพ มาตรฐานระดับสากล					
3. จะพัฒนาสินค้าทางการแพทย์กับสินค้าทางการท่องเที่ยวเข้าด้วยกัน ในรูปแบบของแพ็คเกจการท่องเที่ยวด้านการแพทย์แก่ลูกค้าชาวต่างชาติ โดยให้เกิดผลกระทบน้อยที่สุดแก่ลูกค้าชาวไทย					

4.2 ยุทธศาสตร์การทองเที่ยวด้านการแพทย์ คือ การแสวงหาแนวทางในการทำให้วิสัยทัศน์หรือความปรารถนาที่จะให้การทองเที่ยวด้านการแพทย์ของประเทศไทยพัฒนาไปในทิศทางที่ดีที่สุด ท่านคิดว่าข้อต่อไปนี้เป็นยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการทองเที่ยวด้านการแพทย์ในระดับใด

ยุทธศาสตร์	ระดับที่ควรเป็นยุทธศาสตร์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ยุทธศาสตร์การสร้างกำไรและการสร้างชื่อเสียง					
2. ยุทธศาสตร์ทางด้านการจัดการลูกค้า					
3. ยุทธศาสตร์ทางด้านการระบรวนการภายใน ในการให้บริการด้านการแพทย์					
4. ยุทธศาสตร์ทางด้านการเรียนรู้และการเติบโตของโรงพยาบาลและบุคลากร					

4.3 กลยุทธ์ คือ แผนปฏิบัติการที่ชัดเจน เพื่อดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของวิสัยทัศน์ภายในกรอบเวลาที่กำหนดไว้ ท่านคิดว่าข้อต่อไปนี้เป็นกลยุทธ์เพื่อพัฒนาการทองเที่ยวด้านการแพทย์ในระดับใด

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ยุทธศาสตร์ที่ 1 ยุทธศาสตร์การสร้างกำไรและการสร้างชื่อเสียง					
กลยุทธ์ที่ 1.1 การสร้างประสิทธิภาพด้านการเงิน					
โครงการที่ 1.1.1 การพัฒนาแหล่งรายได้ใหม่ ด้วยการแสวงหาตลาดลูกค้าคุณภาพด้านบริการการแพทย์และสุขภาพ					

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
โครงการที่ 1.1.2 เสนอบริการด้านการแพทย์และสุขภาพที่มีคุณภาพ และคุ้มค่ากับราคา					
โครงการที่ 1.1.3 กำหนดนโยบายในการจัดทำบัญชีของโรงพยาบาลให้มีความถูกต้อง และตรวจสอบได้					
โครงการที่ 1.1.4 หาพันธมิตรในการทำธุรกิจ เช่น บริษัทผลิทยาบริษัทนำเข้า-ส่งออกสินค้าด้านการแพทย์และสุขภาพ, ที่พำนักระยะยาวสำหรับผู้ป่วยและญาติ, บริษัททัวร์					
กลยุทธ์ที่ 1.2 การลดต้นทุน					
โครงการที่ 1.2.1 จัดกิจกรรมการลดต้นทุนโดยใช้หลักการ reduce reuse recycle เช่น ใช้ความร้อนจากการเผาขยะไปต้มน้ำ เป็นต้น					
โครงการที่ 1.2.2 รณรงค์ให้พนักงานและลูกค้าใช้พลังงานอย่างประหยัด					
โครงการที่ 1.2.3 การใช้สินทรัพย์และเครื่องมือทางการแพทย์ให้ได้ประโยชน์สูงสุด					
ยุทธศาสตร์ที่ 2 ยุทธศาสตร์ทางด้านการจัดการลูกค้า					
กลยุทธ์ที่ 2.1 สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า					
โครงการที่ 2.1.1 การรักษาพยาบาลและการบริการที่มีคุณภาพสูง ในราคาที่เหมาะสม					
โครงการที่ 2.1.2 การให้การดูแลเฉพาะด้านจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะโรค					

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
โครงการที่ 2.1.3 การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการรักษา					
โครงการที่ 2.1.4 สร้างสินค้าและบริการทางการแพทย์ให้มีความหลากหลายและมีคุณภาพเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า					
โครงการที่ 2.1.5 การขายสินค้าด้านการท่องเที่ยวเพื่อส่งเสริมสินค้าด้านบริการทางการแพทย์ เช่น การจัดทัวร์ในระยะพักฟื้น					
โครงการที่ 2.1.6 โครงการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า โดยทำการประเมินผู้รับบริการสุขภาพ					
กลยุทธ์ที่ 2.2 การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า					
โครงการที่ 2.2.1 โครงการสำรวจความต้องการของลูกค้า โดยทำการสำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าในต่างประเทศ					
โครงการที่ 2.2.2 จัดตั้งศูนย์บริการผู้ป่วยนานาชาติ เพื่ออำนวยความสะดวกในการรักษาพยาบาลสำหรับลูกค้าชาวต่างชาติ					
โครงการที่ 2.2.3 การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการบริการด้านการแพทย์ เช่น การดูแลรักษาสุขภาพ, ให้คำปรึกษาเรื่องค่าประกันสุขภาพ					
โครงการที่ 2.2.4 การติดตามผลหลังการตรวจรักษา					

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
กลยุทธ์ที่ 2.3 แผนงานการตลาดและประชาสัมพันธ์					
โครงการที่ 2.3.1 ทำการตลาดประชาสัมพันธ์ และประสานการดำเนินงานธุรกิจบริการสุขภาพในประเทศเป้าหมาย ได้แก่ ญี่ปุ่น จีน อินเดีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ยุโรป และอเมริกา					
โครงการที่ 2.3.2 จัดประชุมนานาชาติ เพื่อเปิดเสรีทางการค้าด้านธุรกิจบริการสุขภาพ					
โครงการที่ 2.3.3 การจัด Road Show ในประเทศต่าง ๆ เพื่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวด้านการแพทย์และสุขภาพ					
โครงการที่ 2.3.4 จัดโครงการ Familiarization Trip เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจบริการสุขภาพ บริษัททัวร์จากต่างประเทศ ผู้สื่อข่าวต่างประเทศ ได้เข้ามาศึกษาดูงานธุรกิจบริการสุขภาพและทดลองใช้บริการ					
โครงการที่ 2.3.5 โครงการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ โดยจัดทำสื่อเผยแพร่ในต่างประเทศเป็นภาษาอังกฤษ เยอรมัน จีน อารบิก ญี่ปุ่น เช่น โปสเตอร์ แผ่นพับ ซีดี เอกสาร สิ่งพิมพ์ต่าง ๆ					
โครงการที่ 2.3.6 โครงการพัฒนาภาพลักษณ์ และการ Branding ผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์และสุขภาพ					

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ยุทธศาสตร์ที่ 3 ยุทธศาสตร์ทางด้านการกระบวนการภายในในการให้บริการตามการแพทย์					
กลยุทธ์ที่ 3.1 แผนงานการบริหารจัดการ					
โครงการที่ 3.1.1 โครงการจัดตั้งองค์กรและกลไกเพื่อบริหารยุทธศาสตร์					
โครงการที่ 3.1.2 การกำหนดมาตรฐานการบริการสุขภาพ					
โครงการที่ 3.1.3 การปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้ออำนวยต่อการเข้าถึงบริการสุขภาพของลูกค้าชาวต่างประเทศ					
โครงการที่ 3.1.4 โครงการจัดประชุมวิชาการธุรกิจบริการสุขภาพ					
โครงการที่ 3.1.5 ทำการศึกษาวิจัยประเมินผล เพื่อพัฒนายุทธศาสตร์					
โครงการที่ 3.1.6 การร่วมมือกับรัฐบาลประเทศต่าง ๆ เช่น จีน ตะวันออกกลาง ด้านการแพทย์					
กลยุทธ์ที่ 3.2 แสดงถึงความเป็นเลิศในการให้บริการของโรงพยาบาลอย่างต่อเนื่อง					
โครงการที่ 3.2.1 จัดตั้งระบบฐานข้อมูลของโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาลเพื่อสร้างประสิทธิภาพในการดำเนินงาน					
โครงการที่ 3.2.2 การให้บริการที่มีความรวดเร็วและมีคุณภาพ					

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
โครงการที่ 3.2.3 สร้างความน่าเชื่อถือของโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาล ด้วยทีมแพทย์และพยาบาลที่เชี่ยวชาญได้รับการรับรองจากสถาบันที่เชื่อถือได้					
กลยุทธ์ที่ 3.3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์					
โครงการที่ 3.3.1 โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการแพทย์และสุขภาพในรูปแบบ One Stop Service (รวมค่าเดินทาง, ค่ารักษาพยาบาล, ที่พัก, ห้องเทียบวาระะพักพื้น, สปา)					
โครงการที่ 3.3.2 โครงการจัดทำบัตรสุขภาพ V.I.P. สำหรับชาวต่างชาติ					
โครงการที่ 3.3.3 โครงการวิจัยเพื่อสนับสนุนการพัฒนาบริการทางการแพทย์และสุขภาพ					
โครงการที่ 3.3.4 โครงการพัฒนาศักยภาพและคุณภาพของบริการและห้องปฏิบัติการด้านการแพทย์และสุขภาพ					
กลยุทธ์ที่ 3.4 กระบวนการในการบริหารลูกค้า การให้บริการลูกค้าที่โดดเด่น					
โครงการที่ 3.4.1 การรับ-ส่งผู้ป่วยจากจุดต่าง ๆ มาที่โรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาลอย่างรวดเร็วและปลอดภัย					
โครงการที่ 3.4.2 การให้บริการและการตรวจรักษาที่ตรงเวลา และทันท่วงที โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ					

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
โครงการที่ 3.4.3 การมีปฏิสัมพันธ์ที่ดี มีการดูแลเอาใจใส่ เป็นมิตรกับผู้ป่วย เปรียบเสมือนเป็นคนในครอบครัว					
กลยุทธ์ที่ 3.5 การใช้นวัตกรรมใหม่ ๆ ในการให้บริการลูกค้า					
โครงการที่ 3.5.1 ศึกษาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ล่าสุด เพื่อสามารถให้บริการที่ดีที่สุดต่อสุขภาพของลูกค้า เช่น การติดตั้งระบบ GPS ในรถพยาบาล, การตรวจสุขภาพเบื้องต้นด้วยระบบคอมพิวเตอร์					
โครงการที่ 3.5.2 สนับสนุนแนวความคิดใหม่ ๆ ด้วยการเพิ่มขอบเขตและขยายสินค้าและบริการในโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาล เช่น เพิ่มบริการนัดแผนโบราณ หรือสปาไว้ในโรงพยาบาล					
โครงการที่ 3.5.3 การจัดทำแพ็คเกจการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ และการเดินทางตลอดจนการพักผ่อนเพื่อเสนอขายยังต่างประเทศ					
กลยุทธ์ที่ 3.6 การตอบรับและเอาใจใส่ต่อกฎเกณฑ์และต่อสังคม					
โครงการที่ 3.6.1 สนองนโยบายด้านความปลอดภัยและชีวอนามัยในโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาล โดยการตรวจสอบโครงสร้าง และอุปกรณ์การแพทย์					

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
โครงการที่ 3.6.2 จัดการควบคุมดูแลกิจกรรมที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของชุมชน เช่น การจัดการเกี่ยวกับขยะติดเชื้อ, การบำบัดน้ำเสีย					
โครงการที่ 3.6.3 ความรับผิดชอบต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและพลังงาน เช่น การประหยัดพลังงาน, รณรงค์วิธีการรีไซเคิล					
โครงการที่ 3.6.4 การตรวจสอบและทบทวนว่าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดมาตรฐานสิ่งแวดล้อมและวางแผนแก้ไขปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง					
โครงการที่ 3.6.5 ให้ความสำคัญต่อเรื่องสุขภาพและความปลอดภัย โดยปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการรักษาสุขภาพและความปลอดภัย					
โครงการที่ 3.6.6 ปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน และเอาใจใส่บุคลากรของโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาลเป็นอย่างดี					
ยุทธศาสตร์ที่ 4 ยุทธศาสตร์ทางด้านการเรียนรู้และการเติบโตของโรงพยาบาลและบุคลากร					
กลยุทธ์ที่ 4.1 การบริหารทรัพยากรมนุษย์ได้อย่างเหมาะสม					
โครงการที่ 4.1.1 จัดประชุมและระดมสมองเพื่อให้บุคลากรของโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาลได้มีส่วนร่วมและพัฒนาการทำงาน					

กลยุทธ์	ระดับที่ควรเป็นกลยุทธ์				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
โครงการที่ 4.1.2 การฝึกอบรมภาษาอังกฤษ และภาษาของกลุ่มประเทศเป้าหมายให้กับบุคลากร เพื่อเพิ่มทักษะในการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคลากรและผู้ป่วยชาวต่างชาติ					
โครงการที่ 4.1.3 พัฒนาศักยภาพ และคุณภาพของบุคลากร ด้วยการส่งไปสัมมนา และดูงานเพื่อเพิ่มประสบการณ์ในการบริการ และการรักษาพยาบาล					
กลยุทธ์ที่ 4.2 การจัดการบริหารข่าวสาร					
โครงการที่ 4.2.1 การพัฒนาระบบสารสนเทศให้มีความทันสมัย เข้าถึงได้ง่าย เช่น การจัดทำเว็บไซต์ของโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาล และการขายตรงทางอินเทอร์เน็ต					
โครงการที่ 4.2.2 จัดตั้งศูนย์บริการลูกค้า (call center) เพื่อบริการลูกค้าด้านข่าวสารของโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาล ตลอด 24 ชั่วโมง					
กลยุทธ์ที่ 4.3 การบริหารจัดการองค์กรให้มีประสิทธิภาพ					
โครงการที่ 4.3.1 สร้างแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาลในระยะยาว					
โครงการที่ 4.3.2 กำหนดวัฒนธรรมองค์กร เพื่อให้บุคลากรมีการปฏิบัติงานที่เหมาะสม					

ตอนที่ 5 การมีส่วนร่วมในการพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์

คำชี้แจง โปรดตอบคำถามทุกข้อ โดยให้ท่านทำเครื่องหมาย / ในช่อง [] ที่ท่านคิดว่าเหมาะสม

5.1 ท่านคิดว่าองค์กรของท่านมีส่วนร่วมในการพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ดังต่อไปนี้ในระดับใด

การมีส่วนร่วมในการจัดการการท่องเที่ยวด้านการแพทย์	ระดับการมีส่วนร่วม				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ส่งเสริมการท่องเที่ยวด้านการแพทย์และการบริการสุขภาพ					
2. พัฒนาการตลาดการท่องเที่ยวด้านการแพทย์					
3. สนับสนุนงบประมาณในการพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์					
4. การเพิ่มบริการทางการแพทย์เข้าไปในแพ็คเกจทัวร์					
5. การกำหนดนโยบายและการวางแผนเกี่ยวกับการท่องเที่ยวด้านการแพทย์					
6. การพัฒนาโรงพยาบาล/คลินิก/สถานพยาบาลให้มีคุณภาพและมาตรฐาน					
7. การจัดการด้านการบริการที่มีคุณภาพแก่นักท่องเที่ยว					
8. บทบาทในการทำการตลาดและสร้างมาตรฐานผลิตภัณฑ์และบริการ					
9. การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร และประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการท่องเที่ยวด้านการแพทย์					
10. การจัดสถานที่พัก/พักผ่อนสำหรับผู้ป่วยและญาติ					

ตอนที่ 6 ท่านมีความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะในยุทธศาสตร์และแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยว
ด้านการแพทย์ดังนี้

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณสำหรับความร่วมมือ
นางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ

Questionnaire for International Tourists

Give a favor by

Dear Mr./Miss./Mis.

I, Monrat Jai-ua, am studying at faculty of Hotel and Tourism Management, on Naresuan University to fulfill my master degree program. I choose to do a research on Strategic Planning for Medical Tourism Development for International Tourists : A Case Study of Bangkok for my thesis the objectives are to study about development of Medical Tourism. Your comments and suggestions will be useful to develop the strategic planning for medical tourism.

All your comments and suggestion are divulged thank you very much for your fine.

Yours sincerely,

The master degree student of Hotel and Tourism Management, Naresuan University
Tel. 0-2655-3700

Questionnaires for Tourists about The Strategy for Medical Tourism Development

Explanation The questionnaires have 7 parts

Part 1 Personal Information of Tourists

Part 2 Motivations for Medical Tourism

Part 3 Resource Audit for Medical Tourism

Part 4 Satisfaction for Medical Service

Part 5 SWOT Analysis for Medical Tourism

Part 6 Attitude about Vision, Strategy and Tac-tic for Medical Tourism Development

Part 7 Suggestions for Medical Tourism Development

Part 1 Personal Information of Tourists

Explanation Please fill in or mark / in the bracket [] which is mostly correct.

1. Sex

[] 1. Male [] 2. Female

2. Age

[] 1. Lower 17 [] 2. 17-24 years [] 3. 25-34 years
[] 4. 35-44 years [] 5. 45-54 years [] 6. 55-64 years
[] 7. 65 years and upper 65

3. Marital Status

[] 1. Single [] 2. Married [] 3. Divorced [] 4. Widowed

4. From

[] 1. America [] 2. Europe [] 3. Africa
[] 4. Middle East [] 5. Asia (country) [] 6. Others.....

5. Nationality.....

6. Education

- ☐ 1. Primary
 ☐ 2. Secondary
☐ 3. Certificate
 ☐ 4. Bachelor's Degree
☐ 5. Master's Degree
 ☐ 6. Others.....

7. Occupation

- ☐ 1. Official
 ☐ 2. Employee/clerk
 ☐ 3. State Enterprise Employee
☐ 4. Own Business
 ☐ 5. Student
 ☐ 6. Others.....

8. Income Per Month

- ☐ 1. Less than US\$ 5,000
 ☐ 2. US\$ 5,001- 10,000
☐ 3. US\$ 10,001 – 15,000
 ☐ 4. US\$ 15,001 – 20,000
☐ 5. US\$ 20,001 – 25,000
 ☐ 6. More than US\$ 25,000

9. How do you travel?

- ☐ 1. Only yourself
 ☐ 2. With friend/co-worker
☐ 3. With family
 ☐ 4. Others

10. Period of Staying

- ☐ 1. Lower than 7 days
 ☐ 2. 1–2 weeks
 ☐ 3. 3–4 weeks
☐ 4. More than 4 weeks
 ☐ 5. Long stay

11. From which source do you get information about Medical Tourism in Thailand?

(You can answer more than one)

- ☐ 1. Newspapers or magazine advertisement
 ☐ 2. Friends or relatives
☐ 3. Hospitals' brochures
 ☐ 4. Tourist information center
☐ 5. Internet search
 ☐ 6. Others.....

Part 2 Motivations for Medical Tourism

Explanation Please fill in or mark / in the bracket [] which is mostly correct

2.1 Please indicate how attracted you were with the following

Motivations	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Quality and standard of medical treatment					
2. Recuperation					
3. Health care					
4. Doctors' professionalism					
5. There are pricing is low than your country					
6. Find different experience					
7. Traveling between medical treatment					

Part 3 Resource Audit for Medical Tourism

Explanation Please fill in or mark / in the bracket [] which is mostly correct

3.1 Please indicate about personnel's private hospitals

Medical Recourses	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. There are enough quality hospitals					
2. There are enough doctors, nurses, and personnel for customers					

Medical Recourses	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
3. There are enough technology					
4. Medical service pricing is reasonable					
5. There are facilities for foreign customers					
6. There are medical tourism package (Pricing include of medical treatment, food and beverage, transfer and travel)					
7. There are medical spa package					
8. There are organization for supporting					

3.2 What type of treatment have you had in Thailand?

Treatment	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Health check					
2. Dental Treatment					
3. Cosmetic surgery					
4. Cardiology					
5. Neurology					
6. Eye/Laser Surgery					
7. Obstetrics					

Treatment	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
8. Diabetes					
9. Cancer					
10. Orthopedics					
11. Skin & rejuvenation					
12. Other(please specify)					

3.3 What type of health service have you had in Thailand?

Health service	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Holistic Treatment					
2. Figure Program					
3. Beauty Treatments					
4. Detoxication/Purification					
5. Spa and Relaxation					
6. Vitality					
7. Hydro Therapy					
8. Facial Treatment					
9. Smoke Toxin Release					
10. Other(please specify)					

3.4 What type of service have you had in private hospital?

Service	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. room for patients					
2. Serviced apartment					
3. Business center : fax, telephone, internet					
4. Interpreter					
5. Restaurant, Coffee shop, Convenient store					
6. Fitness and Spa center, Beauty salon					
7. Consultant of insurance					
8. Health Packages (Pricing include of medical treatment, food and beverage, transfer and travel)					

Part 4 Satisfaction for Medical Service

Explanation Please fill in or mark / in the bracket [] which is mostly correct

4.1 Please indicate how satisfied you were with the following

Medical Service	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Quality and standard of medical Treatment					
2. Quality and standard of medical equipments					

Medical Service	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
3. Quality and standard of facilities in hospital					
4. Follow-up treatment					
5. Medical service pricing is reasonable					
6. Prompting quality and standard of communication in hospitals					

Part 5 SWOT Analysis for Medical Tourism

Explanation Please fill in or mark / in the bracket [] which is mostly correct

5.1 Please indicate how strength of Medical Tourism you were with the following

Strength	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. There are competent doctors and nurses, qualified technology with international standard					
2. Promptness for Medical Spa products for treatment					
3. Compared with the price of foreign hospitals, treatment fee is cheaper					
4. There are facilities and variety of products for foreign patients					

Strength	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
5. Best quality service with Thai service mind					
6. Aggressive Marketing Activities aboard such as Private hospital Roadshow					

5.2 Please indicate how weakness of Medical Tourism you were with the following

Weakness	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Lacking of Strategy for supporting Medical Tourism such as Medical Tourism Tour					
2. There are not enough doctors					
3. Insurance Companies in some counties do not refund the treatment fee in Thailand					
4. Most of hospital personnel are lacking of competence in foreign language communication					

Weakness	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
5. Hospitals need big amount of money for high technology					

5.3 Please indicate how opportunities of Medical Tourism you were with the following

Opportunities	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Support from public sector enhancing Thailand to become Medical Hub of Asia					
2. Thai Private Hospital medical is opening their brands hub of aboard or buying shares and start offering management contact					
3. Encouraging Suvarnabhumi Airport as Hub of Aviation to have more flights and tourists					
4. Free trade contracts facilitate investment and expand Medical Tourism					

5.4 Please indicate how threats of Medical Tourism you were with the following

Threats	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Lacking of national budget from the public sector					
2. Medical Tourism competitors in South-East Asia					
3. Thai and foreigner share limited Medical Service					
4. Lacking of cooperation and coordination between public and private sector					

Part 6 Attitude about Vision, Strategy and Tac-tic for Medical Tourism Development

Explanation Please fill in or mark / in the bracket [] which is mostly correct

6.1 Vision for Medical Tourism, dreams, aspiration for the best development in 5 years. At what level do you think that these vision should be the visions of Bangkok Medical Tourism?

Vision	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Thailand will be the Medical Hub of Asia					

Vision	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
2. Private hospitals in Bangkok will offer the most qualified and standardized service					
3. Bangkok will create an outstanding Medical Service Brand for foreigners without creating any impact to Thai customers					

6.2 Strategy for Medical Tourism is the roads map for developing the Medical Tourism in the best direction, at what level do you think these strategies are important?

Strategy	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
1. Strategy for creating image and profit					
2. Strategy for introducing various and valuable Medical Tourism products and services to customers					
3. Strategy for internal process for giving services					
4. Strategy for learning and growth of the hospital					

6.3 Tactics are the more precise action plans for meeting the objectives of the vision in the timeframe, at what level do you think that these tactics are important?

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
Strategy 1: Strategy for creating image and profit					
<u>Tactic 1</u> Creating financial efficiency					
<u>Project 1</u> Developing new income from new market of Medical Tourism					
<u>Project 2</u> Offering quality and worthwhile Medical Service					
<u>Project 3</u> Establishing project for accurate hospital account system that can be audited					
<u>Project 4</u> Finding partners in business such as medicine and medical equipment companies, hotels, resorts, tour operator, airline,					
<u>Tactic 2</u> Reducing cost					
<u>Project 1</u> Reducing cost by reducing expenses for personnel, raw material, energy and distribution					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Project 2</u> Finding way to reduce cost of medical products and services					
<u>Project 3</u> Making the most of asset and medical equipment					
Strategy 2 Strategy for introducing various and valuable Medical Tourism products and services to customers					
<u>Tactic 1</u> Offering medical products and services for customer's satisfaction					
<u>Project 1</u> High quality service and treatment with reasonable price					
<u>Project 2</u> Providing specific care from specialized doctors					
<u>Project 3</u> Using the latest innovations and technology for the treatment					
<u>Project 4</u> Creating diversified and qualified medical services and products to satisfy customer's want					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Tactic 2</u> Fully satisfying customer's want to create good relation with customers					
<u>Project 1</u> Survey the needs of targeted markets					
<u>Project 2</u> Creating International Patient Service Center to give services to the customers					
<u>Project 3</u> Giving advices in terms of medical service and health care, health insurance					
<u>Project 4</u> Follow-up after the treatment					
<u>Tactic 3</u> Marketing and Public Relations					
<u>Project 1</u> Marketing and PR activities for health and medical business such as Japan, China, India, Republic of the Emirate					
<u>Project 2</u> Organizing International conference for Health Service Business free trade					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Project 3</u> Roadshow aboard for PR of Medical Tourism					
<u>Project 4</u> Familiarization Trip Project for PR of Medical Tourism					
<u>Project 5</u> Preparing brochure in English, German, Chinese, Japanese, Arabic					
<u>Project 6</u> Develop the Image and the Brand of Thai Medical Service to create brand loyalty					
Strategy 3: Strategy for internal process for giving services					
<u>Tactic 1</u> Organization / Management					
<u>Project 1</u> Establishing the institution for the management, research evaluation for development of strategy					
<u>Project 2</u> Searching for the best personal and equipment to produce standard and quality products and service					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Project 3</u> Distributing products to customers; improve rules and regulations for easy access for foreign customers to the products and services					
<u>Project 4</u> Researching for Strategy for Medical Tourism Development					
<u>Project 5</u> Cooperation with Chinese and Middle East governments for treatment and medical spa					
<u>Tactic 2</u> Hospital Continued Excellency for service					
<u>Project 1</u> Establishing hospital data base system for efficient operation					
<u>Project 2</u> Providing qualified and prompt service					
<u>Project 3</u> Establishing accreditation of hospitals by providing competent and certified nurses and doctors					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Tactic 3</u> Product Development					
<u>Project 1</u> Developing one stop service medical products including transportation, accommodation, medical treatment and tourism activities during recovery					
<u>Project 2</u> Establishing V.I.P health card for foreigners					
<u>Project 3</u> Conducting researches to enhance medical service development					
<u>Project 4</u> Developing potentiality and equality of medical laboratory and service					
<u>Tactic 4</u> Internal Process for customers management and outstanding service					
<u>Project 1</u> Sending ambulance for patients at any points to the hospital					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Project 2</u> Providing prompt and punctual medical treatment and service by competent doctors					
<u>Project 3</u> Giving good customer service, care, friendliness for creating brand loyalty for hospital service					
<u>Tactic 5</u> Using medical innovations for delivering service					
<u>Project 1</u> Using the new technology and innovations to diversify medical products and service such as setting up GPRS system, offering check-up by computer					
<u>Project 2</u> Supporting new ideas for medical products and services such as Thai massage and Spa in hospital					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Project 3</u> Designing and developing new products and services for customers such as medical package tour					
<u>Tactic 6</u> Responsiveness and responsibility for regulations and society					
<u>Project 1</u> Responding to safety and bio-hygienic policy of the hospital by checking structure and medical equipments					
<u>Project 2</u> Controlling activities which create impact to community environment such as Toxic Waste Management, Waste Water Treatment					
<u>Project 3</u> Responsibility for nature and energy saving, measures for recycling					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Project 4</u> Checking and Revising about standard of keeping the environment and planning to improve it					
<u>Project 5</u> Focusing on health and safety conforming to the laws regarding health and safety					
<u>Project 6</u> Conforming to the labor law and taking care of hospital employee					
Strategy 4: Strategy for learning and growth of the hospital					
<u>Tactic 1</u> Managing appropriate human resources asset					
<u>Project 1</u> Organizing the brainstorming meeting to enhance hospital personal participation in developing hospital work					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Project 2</u> Organizing the training in English and languages of target countries to increase hospital personal's communicative competent with the foreign patients					
<u>Project 3</u> Providing opportunities to doctors and medical staffs to attend seminars or workshops to increase their potentials for service					
<u>Tactic 2</u> Managing informative asset					
<u>Project 1</u> Developing easy and accessibility system, data base system and its network system such as creating hospital website					
<u>Project 2</u> Establishing 24 hrs. service call center					
<u>Tactic 3</u> Efficient organizational asset management					

Tactic	Approval				
	Maximum	Fairly	Neutral	Somewhat	Minimum
<u>Project 1</u> Establishing strategic planning for hospital development in the long run					
<u>Project 2</u> Determining the organization's culture for appropriate personal operation					

Part 7 Suggestions for Medical Tourism Development.

Please provide below any other comments you have on medical services and medical tourism in Bangkok.

.....

.....

.....

.....

.....

😊😊😊😊Thanks for kindness😊😊😊😊

ภาคผนวก ข

หนังสือราชการที่เกี่ยวข้อง

ภาคผนวก ข
หนังสือราชการที่เกี่ยวข้อง



ที่ ศธ 0527.02.01/104

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
อำเภอเมืองฯ จังหวัดพิษณุโลก 65000

14 พฤศจิกายน 2549

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ตรวจแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เรียน ดร.ละอียด ศิลาน้อย

- สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. โครงร่างวิทยานิพนธ์ จำนวน 1 ฉบับ
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำนวน 1 ฉบับ

ด้วยนางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ รหัสประจำตัว 48916433 นิสิตปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการโรงแรม และการท่องเที่ยว สังกัดบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ สำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ กรณีศึกษา: กรุงเทพมหานคร" เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าตามหลักสูตรปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการโรงแรม และการท่องเที่ยว โดยมีความรู้ความเชี่ยวชาญในเนื้อหาสาระของวิทยานิพนธ์เรื่องนี้เป็นอยู่อย่างดียิ่ง จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญ ตรวจแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ดังแนบมาพร้อมนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่า คงจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเนื้อหาสาระของวิทยานิพนธ์เรื่องนี้เป็นอยู่อย่างดียิ่ง จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญ ตรวจแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ดังแนบมาพร้อมนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่า คงจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คณินิจ ภูพัฒน์วิบูลย์)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

งานบริการการศึกษา

โทร 0-5526-1000 ต่อ 2444 กด 115 - 119

โทรสาร 0-5526-1000 ต่อ 2444 กด 111



ที่ ศธ 0527.02.01/๒๕๔๙

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
อำเภอเมืองฯ จังหวัดพิษณุโลก 65000

14 ธันวาคม 2549

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ตรวจแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เรียน ศาสตราจารย์ ดร.สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์

- สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. โครงร่างวิทยานิพนธ์ จำนวน 1 ฉบับ
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำนวน 1 ฉบับ

ด้วยนางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ รหัสประจำตัว 48916433 นิสิตปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ
โรงแรมและการท่องเที่ยว (นานาชาติ) - สังกัดบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำ
วิทยานิพนธ์ เรื่อง "การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ สำหรับนักท่องเที่ยว
ชาวต่างชาติ กรณีศึกษา: กรุงเทพมหานคร" เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท
โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร.พยอม ธรรมบุตร เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้ที่
มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเนื้อหาสาระของวิทยานิพนธ์เรื่องนี้เป็นอย่างยิ่ง จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญ
ตรวจแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ดังแนบมาพร้อมนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่า
คงจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญศิริ นกัริงค์)

รองคณบดีฝ่ายบริหารและประกันคุณภาพ รักษาการแทน
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

งานบริการการศึกษา

โทรศัพท์ 0-5526-1000 ต่อ 2444 โทร. 115 - 119

โทรสาร 0-5526-1210 ต่อ 2444 โทร. 111



ที่ ศธ 0527.02.01/255

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
อำเภอเมืองฯ จังหวัดพิษณุโลก 65000

15 มกราคม 2550

เรื่อง ขอความร่วมมือเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน ผู้ว่าการการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำนวน... 21.....ฉบับ

ด้วยนางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ รหัสประจำตัว 48916433 นิสิตปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ
โรงแรมและการท่องเที่ยว สังกัดบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำวิทยานิพนธ์
เรื่อง "การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านบริการทางการแพทย์ สำหรับนักท่องเที่ยว
ชาวต่างชาติ : กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร" เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าตามหลักสูตรปริญญาโท
โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร.พยอม ธรรมบุตร เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้จำเป็นต้องเก็บข้อมูลจากหน่วยงานของท่าน บัณฑิตวิทยาลัย จึงใคร่
ขอความอนุเคราะห์จากท่าน โปรดอนุญาตให้นิสิตดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยซึ่งจะเป็นประโยชน์ทาง
วิชาการต่อไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่าคงจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี
และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คณินิจ กุศลวิบูลย์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

งานบริการการศึกษา

โทร 0-5525-1444 ต่อ 114 ต่อ 115-116

โทรสาร 0-5525-1155 ต่อ 111 ต่อ 112

แฟกซ์ 0-5525-1155 ต่อ 111 ต่อ 112 ต่อ 113 ต่อ 114 ต่อ 115 ต่อ 116



ที่ ศธ 0527.02.01/312

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
อำเภอเมืองฯ จังหวัดพิษณุโลก 65000

15 มกราคม 2550

เรื่อง ขอความร่วมมือเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน ผู้อำนวยการกองการท่องเที่ยวกรุงเทพมหานคร

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำนวน 20 ฉบับ

ด้วยนางสาวมนรัตน์ ใจเชื้อ รหัสประจำตัว 48916433 นิสิตปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ
โรงแรมและการท่องเที่ยว สังกัดบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำวิทยานิพนธ์
เรื่อง " การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านบริการทางการแพทย์ สำหรับนักท่องเที่ยว
ชาวต่างชาติ : กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร " เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท
โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร.พยอม ธรรมบุตร เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้จำเป็นต้องเก็บข้อมูลจากหน่วยงานของท่าน บัณฑิตวิทยาลัย จึงใคร่
ขอความอนุเคราะห์จากท่าน โปรดอนุญาตให้นิสิตดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยซึ่งเป็นประโยชน์ทาง
วิชาการต่อไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี
และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คณินิจ กุฬพัฒน์วิบูลย์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

งานบริการการศึกษา

โทร 0-5526-1000 - 4 หรือ 2444 กด 115 - 119

โทรสาร 0-5526-1000 - 4 หรือ 2444 กด 111

โทรสาร 0-5526-1000 - 4 หรือ 2444 กด 111



ที่ ศธ 0527.02.01/๒๕๔๖

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
อำเภอมองโก จังหวัดพิษณุโลก 65000

25 ตุลาคม 2549

เรื่อง ขอความร่วมมือเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน ผู้อำนวยการสำนักบริการส่งออก

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำนวน ๖๑ ฉบับ

ด้วยนางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ รหัสประจำตัว 48916433 นิสิตปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ
โรงแรมและการท่องเที่ยว สังกัดบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำวิทยานิพนธ์
เรื่อง "การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ : กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร"
เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท สาขาบริหารบัณฑิต โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร.พยอม ธรรมบุตร
เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้เป็นต้องเก็บข้อมูลจากหน่วยงานของท่าน บัณฑิตวิทยาลัย จึงใคร่
ขอความอนุเคราะห์จากท่าน โปรดอนุญาตให้นิสิตดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยซึ่งจะเป็นประโยชน์ทาง
วิชาการต่อไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี
และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คณินจ ภูพัฒน์นิบูลย์)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

งานบริการการศึกษา

โทร 0-5526-1000 ต่อ ๒๔๔๔ ต่อ ๑๑๕-๑๑๙

โทรสาร 0-5526-1000 ต่อ ๒๔๔๔ ต่อ ๑๑๑

โทรสาร ๐๕๕๒๖-๑๐๐๐ ต่อ ๒๔๔๔ ต่อ ๑๑๑



ที่ ศธ 0527.02.01/...

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
อำเภอเมืองฯ จังหวัดพิษณุโลก 65000

25 ตุลาคม 2549

เรื่อง ขอความร่วมมือเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน ประธานสมาคมโรงแรมไทย

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำนวน 30 ฉบับ

ด้วยนางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ รหัสประจำตัว 48916433 นิสิตปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ
โรงแรมและการท่องเที่ยว สังกัดบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำวิทยานิพนธ์
เรื่อง "การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ : กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร"
เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ โดย มี รองศาสตราจารย์ ดร.พยอม ธรรมบุตร
เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้เป็นต้องเก็บข้อมูลจากหน่วยงานของท่าน บัณฑิตวิทยาลัย จึงใคร่
ขอความอนุเคราะห์จากท่าน โปรดอนุญาตให้นิสิตดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยซึ่งเป็นประโยชน์ทาง
วิชาการต่อไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี
และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คณินิจ ภูพัฒน์วิบูลย์)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

งานบริการการศึกษา

โทร 0-5526-1000 - 4 ต่อ 2444 กด 115 - 119

โทรสาร 0-5526-1000 - 4 ต่อ 2444 กด 111

แฟกซ์ 0-5526-1000 - 4 ต่อ 2444 กด 111



ที่ ศธ 0527.02.01/54๙๙

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
อำเภอเมืองฯ จังหวัดพิษณุโลก 65000

25 ตุลาคม 2549

เรื่อง ขอความร่วมมือเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน ประธานสมาคมมัคคุเทศก์อาชีพ

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำนวน 30 ฉบับ

ด้วยนางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ รหัสประจำตัว 48916433 นิสิตปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ
โรงแรมและการท่องเที่ยว สังกัดบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำวิทยานิพนธ์
เรื่อง "การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ : กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร"
เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิต โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร.พยอม ธรรมบุตร
เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้จำเป็นต้องเก็บข้อมูลจากหน่วยงานของท่าน บัณฑิตวิทยาลัย จึงใคร่
ขอความอนุเคราะห์จากท่าน โปรดอนุญาตให้นิสิตดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยซึ่งจะเป็นประโยชน์ทาง
วิชาการต่อไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี
และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คณินิจ กุฬพัฒน์วิบูลย์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

งานบริการการศึกษา

โทร 0-5526-1000 - 4 ต่อ 2444 กด 115 - 119

โทรสาร 0-5526-1000 - 4 ต่อ 2444 กด 111

e-mail: จิตต์จรูญ น.ส.ธนโชติ โทรสาร 055 - 1455423



ที่ ศธ 0527.02.01/๖๖๖

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
อำเภอเมืองฯ จังหวัดพิษณุโลก 65000

25 ตุลาคม 2549

เรื่อง ขอความร่วมมือเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน นายกสมาคมไทยธุรกิจการท่องเที่ยว

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำนวน ๓๐.....ฉบับ

ด้วยนางสาวมนรัตน์ ใจเอื้อ รหัสประจำตัว 48916433 นิสิตปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการ
โรงแรมและการท่องเที่ยว สังกัดบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำวิทยานิพนธ์
เรื่อง "การวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวด้านการแพทย์ : กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร"
เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าหลักสูตรปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ โดย มี รองศาสตราจารย์ ดร.พยอม ธรรมบุตร
เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้จำเป็นต้องเก็บข้อมูลจากหน่วยงานของท่าน บัณฑิตวิทยาลัย จึงใคร่
ขอความอนุเคราะห์จากท่าน โปรดอนุญาตให้นิสิตดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยซึ่งจะเป็นประโยชน์ทาง
วิชาการต่อไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี
และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คณินิจ กุลพัฒนวิบูลย์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร

งานบริการการศึกษา

โทร 0-5526-1000 - 4 ต่อ 2444 กด 115 - 119

โทรสาร 0-5526-1000 - 4 ต่อ 2444 กด 111

ณ อาคารศูนย์บริการฯ 3 อาคาร ใจเอื้อ ๐๖๖-๐๖๖-๕๕๕๕