

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษา กลยุทธ์การตลาดของโรงเรียนกวดวิชา ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง กลยุทธ์ทางการตลาดที่โรงเรียนกวดวิชา ใช้กับนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย และศึกษาถึงปัจจัยที่นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ใช้ในการตัดสินใจเลือกเรียนในโรงเรียนกวดวิชา

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้แบ่งการวิเคราะห์ และการแปลความหมาย ดังนี้

1. การศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดที่โรงเรียนกวดวิชา ใช้กับนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ สถานที่ประกอบการธุรกิจ ตำแหน่ง อายุ ประสบการณ์ในการประกอบการธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา และการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์ ปี พ.ศ. ที่โรงเรียนกวดวิชานั้นเริ่มก่อตั้ง ประเภทของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายที่รับสอน จำนวน และวุฒิการศึกษาของครูที่สอนในโรงเรียนในปัจจุบัน และจำนวนนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ที่โรงเรียนกวดวิชานั้นสามารถรับกวดวิชาได้ ทั้ง 4 โรงเรียน คือ

- 1.1 โรงเรียนสุเทพกวดวิชา (Enta)
- 1.2 โรงเรียนรัชดาวิทยา (R.A.C.)
- 1.3 โรงเรียนจิตติกวัดวิชา (AD.ED)
- 1.4 โรงเรียนช่างเผือกวิชาการ (P.E.C.)

โดยการวิเคราะห์ในเชิงบรรยาย

- ส่วนที่ 2 การให้ความสำคัญเกี่ยวกับ กลยุทธ์การตลาด

2.1 กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ทำเลที่ตั้ง และการส่งเสริมการตลาด

2.2 กลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ ด้านการตลาดภายใน การสร้างคุณภาพการบริการ และการทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง

โดยใช้สถิติ ความถี่ อัตราร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าไควสแควร์

2. การศึกษาถึงปัจจัยที่นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ใช้ในการตัดสินใจเลือกเรียนในโรงเรียนกวดวิชา แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ
- ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน ได้แก่ เพศ การศึกษา ประเภทของโรงเรียนที่กำลังศึกษา โรงเรียนกวดวิชาที่กำลังเรียนอยู่ในปัจจุบัน การเคยและไม่เคยเรียนกวดวิชามาก่อน โดยใช้สถิติ ความถี่ และอัตราร้อยละ
- ส่วนที่ 2 วิเคราะห์ปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ในเรื่องการให้บริการ ราคาค่าเล่าเรียน ที่ตั้งของโรงเรียน การส่งเสริมการตลาด ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือในตัวผู้ประกอบการ และการรับรองผลการเรียนของโรงเรียนกวดวิชา ทั้ง 4 โรงเรียน โดยใช้สถิติ ความถี่ อัตราร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าไควสแควร์

การศึกษากลยุทธ์การตลาดที่โรงเรียนกวตวิชา ให้กับนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย

ส่วนที่ 1: วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป

โรงเรียนกวตวิชาทั้ง 4 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวตวิชา (Enta) โรงเรียนรัชดาวิทยา (R.A.C.) โรงเรียนจิตติกวตวิชา (AD.ED) และโรงเรียนช่างเพื่อกวีวิชาการ (P.E.C.) เริ่มเปิดสอนในปี พ.ศ. 2528 พ.ศ. 2532 พ.ศ. 2533 และ พ.ศ.2534 ตามลำดับ ผู้ให้สัมภาษณ์มีตำแหน่งเป็นผู้จัดการ 3 โรงเรียน และผู้อำนวยการสอน 1 โรงเรียน มีอายุตั้งแต่ 24 ปี ถึง 55 ปี ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจโรงเรียนกวตวิชา ตั้งแต่ 3 ถึง 4 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาเอก 2 คน และระดับปริญญาตรี 2 คน รับกวตวิชาเฉพาะนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย สายวิทยาศาสตร์ 2 โรงเรียน และรับกวตวิชานักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายทั้ง สายวิทยาศาสตร์ และสายศิลป์ 2 โรงเรียน มีครูที่สอนในโรงเรียนทั้งหมด ตั้งแต่ 9 ถึง 34 คน มีทั้งระดับปริญญาเอก ปริญญาโท และปริญญาตรี และโรงเรียนกวตวิชาสามารถรับกวตวิชา นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายได้ตั้งแต่ 300 ถึง 800 คน

ตารางที่ 2 แสดงข้อมูลทั่วไปของโรงเรียนกวตวิชาทั้ง 4 โรงเรียน

	สุเทพกวตวิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวตวิชา (AD.ED.)	ช่างเพื่อกวีวิชาการ (P.E.C)
เริ่มเปิดสอนในปี พ.ศ.....	2533	2528	2534	2532
ผู้ประกอบธุรกิจมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจโรงเรียนกวตวิชา.....	4 ปี	3 ปี	4 ปี	4 ปี
โปรแกรมการเปิดสอน.....	สายวิทย์	สายวิทย์ และ สายศิลป์	สายวิทย์ และ สายศิลป์	สายวิทย์
จำนวนนักเรียนที่รับได้.....	300 คน	400 คน	450 คน	800 คน

ส่วนที่ 2: วิเคราะห์ข้อมูลการให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์การตลาด ทั้งกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด และกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ

ตารางที่ 3 ผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดด้านการให้บริการ อาคารสถานที่ของโรงเรียนกวดวิชา

อาคารสถานที่ของโรงเรียนกวดวิชา	สุเทพกวดวิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวดวิชา (AD.ED)	ข้างเผือกวิชาการ (P.E.C)
1. การถ่ายเทอากาศในอาคาร	4	5	4	5
2. แสงสว่างภายในอาคาร	4	4	4	4
3. ความสะอาด กสบายและความเหมาะสมของห้องเรียน	4	5	4	5
4. สุขลักษณะของห้องน้ำ ห้องส้วม	3	4	4	5
5. การจัดบริเวณภายในโรงเรียน	4	4	4	4
6. สถานที่กว้างขวาง	4	3	4	3
7. ห้องเรียนปรับอากาศ	5	5	4	5
8. มีห้องพักสำหรับนักเรียนต่างจังหวัด	4	2	2	5
ค่าเฉลี่ย	4.0000	4.0000	3.7500	4.5000

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ ด้านการให้บริการ อาคารสถานที่ อยู่ในระดับมากที่สุด 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนข้างเผือกวิชาการ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 4.50 - 5.00 และอยู่ในระดับมาก 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวดวิชา โรงเรียนรัชดาวิทยา และโรงเรียนจิตติกวดวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ข้อสังเกต โรงเรียนจิตติกวดวิชา และโรงเรียนรัชดาวิทยา ให้ความสำคัญต่อการจัดห้องพักสำหรับนักเรียนต่างจังหวัด อยู่ในระดับน้อย

ตารางที่ 4 ผู้ประกอบการกิจโรงเรียนกวตวิชา ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด
ด้านการให้บริการ อุปกรณ์การเรียนการสอน

อุปกรณ์การเรียนการสอน	สุเทพกวต วิชา (Enta) วิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวตวิชา (AD.ED)	ช่างเฝือกวิชา การ (P.E.C)
1. อุปกรณ์ และสื่อการสอน เช่น กระดานไวท์บอร์ด	4	5	5	5
2. อุปกรณ์ และสื่อการสอนที่ทันสมัย เช่น โทรทัศน์ วีดีโอ คอมพิวเตอร์	4	3	1	3
ค่าเฉลี่ย	4.0000	4.0000	3.0000	4.0000

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ประกอบการกิจโรงเรียนกวตวิชา ให้ความสำคัญ ด้านการให้
บริการ อุปกรณ์การเรียนการสอน อยู่ในระดับมาก 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวตวิชา
โรงเรียนรัชดาวิทยา โรงเรียนช่างเฝือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49
แต่ โรงเรียนจิตติกวตวิชา ให้ความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ
2.50 - 3.49 ทั้งนี้เพราะ ทางโรงเรียนจิตติกวตวิชา ไม่คำนึงถึงการใช้อุปกรณ์และสื่อการ
สอนที่ทันสมัย

ตารางที่ 5 ผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดด้านการให้บริการ หลักสูตรเนื้อหาวิชาการ

หลักสูตรเนื้อหาวิชาการ	สฤเททกวดวิชา (Enta)	รฤชดวฤทยา (R.A.C.)	จฤตฤตฤกวดวิชา (AD.ED)	ขฤงเพื่อกฤวิชาการ (P.E.C)
1. หลักสูตรการเรฤยนลฤวงหน้า	4	4	4	4
2. หลักสูตรทำเกรด	5	4	5	3
3. หลักสูตรเตรฤยมลอบเอนทรานซ์	5	5	5	5
4. วิชาเคมี	5	5	5	5
5. วิชาชีวฤทยา	4	5	5	5
6. วิชาฟฤสิคส์	4	5	5	5
7. วิชาคฤณฤตคฤาสตร์	4	5	5	5
8. วิชาภาษาอังกฤษ	4	5	5	5
9. วิชาภาษาฝรฤงเศส	1	4	5	1
10. วิชาสามัญ	2	5	5	5
11. แนวทางการวิเคราะห์ลอบ	5	5	5	4
12. การแนะนำวฤธีการแก้ปัญหฤจฤทย์แบบต่า ง ๆ	5	4	5	5
ค่าเฉลี่ย	4.0000	4.6667	4.9167	4.3333

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ ด้านการให้บริการ หลักสูตรเนื้อหาวิชาการต่า ง ๆ อยู่ในระดับมากที่สุด 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนรฤชดวฤทยา และโรงเรียนจฤตฤตฤกวดวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 4.50 - 5.00 และอยู่ในระดับมากที่สุด 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนสฤเททกวดวิชา และโรงเรียนขฤงเพื่อกฤวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ทั้งนี้เพราะ โรงเรียนสฤเททกวดวิชา และโรงเรียนขฤงเพื่อกฤวิชาการ ไม่ให้ความสำคัญในวิชาฝรฤงเศส เพราะเปิดสอนแต่ส่ายวฤทยาคฤาสตร์

ตารางที่ 6 ผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดด้านการให้บริการ การอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ และภาพพจน์ของโรงเรียน

การให้บริการ การอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ และภาพพจน์	สุเทพกวดวิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวดวิชา (AD.ED)	ช่างเผือกวิชาการ (P.E.C)
1. ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้บริหารโรงเรียน	3	5	5	3
2. การให้เอกสารประกอบการเรียนในวิชาต่าง ๆ	5	5	4	5
3. บริการทดสอบความพร้อมของนักเรียนก่อนการสอบจริง	3	4	3	4
4. การให้บริการห้องสมุดและหนังสือต่าง ๆ	2	2	2	4
ค่าเฉลี่ย	3.2500	4.0000	3.5000	4.0000

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ ด้านการให้บริการ อำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ และภาพพจน์ของโรงเรียน อยู่ในระดับมาก 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนรัชดาวิทยา โรงเรียนจิตติกวดวิชา และโรงเรียนช่างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 และอยู่ในระดับปานกลาง 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวดวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 ทุกโรงเรียนเน้น ในการให้เอกสารประกอบการเรียนในวิชาต่าง ๆ เหมือนกัน

ตารางที่ 7 ผู้ประกอบการกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคาค่าบริการ

ราคาค่าบริการ	สุเทพกวดวิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวดวิชา (AD.ED)	ข้างเผือกวิชาการ (P.E.C)
1. ต้นทุนในการดำเนินงาน	3	5	3	4
2. ตั้งราคาค่าเล่าเรียนและค่าบริการอื่น ๆ เท่ากับโรงเรียนกวดวิชาทั่วไป	2	1	1	1
3. การจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นรายเดือน	3	5	5	1
4. การจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นแต่ละหลักสูตรโดยสามารถผ่อนชำระ	3	2	1	3
5. กำหนดค่าเล่าเรียน และค่าบริการต่าง ๆ โดยคำนึงถึงบริการ และคุณภาพ	5	5	5	5
ค่าเฉลี่ย	3.2000	3.6000	3.0000	3.2000

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้ประกอบการกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ ด้านราคา ค่าบริการ อยู่ในระดับมาก 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนรัชดาวิทยา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 และอยู่ในระดับปานกลาง 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวดวิชา โรงเรียนจิตติกวดวิชา และโรงเรียนข้างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 ข้อสังเกต โรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียนให้ความสำคัญต่อการกำหนดราคาค่าเล่าเรียนและค่าบริการต่าง ๆ โดยคำนึงถึงการบริการและคุณภาพ แต่ไม่ค่อยให้ความสำคัญในการตั้งราคาให้เท่ากับโรงเรียนกวดวิชาทั่วไป

ตารางที่ 8 ผู้ประกอบการกิจการโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด
ด้านทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	สุเทพกวด วิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวัดวิชา (AD.ED)	ช่างเผือกวิชา การ (P.E.C)
1. อยู่ในแหล่งชุมชน	5	4	5	5
2. ติดถนนใหญ่	5	2	5	1
3. มีทางเข้า - ทางออกสะดวก	4	4	4	5
4. มีที่จอดรถสะดวก	5	4	4	4
5. การจราจรไม่ติดขัด	5	5	3	5
6. นักเรียนสามารถไปมาสะดวก	5	5	5	4
7. ไม่มีโรงเรียนกวดวิชาอื่นตั้งอยู่ใน บริเวณใกล้เคียง	2	2	1	1
8. สามารถขยายออกไปอีกใน อนาคต	4	3	2	5
ค่าเฉลี่ย	4.3750	3.6250	3.6250	3.7500

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ประกอบการกิจการโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ ด้านทำเล
ที่ตั้ง อยู่ในระดับมากเหมือนกันทั้ง 4 โรงเรียน ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49
ข้อสังเกต โรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน ไม่สนใจเรื่องการมีโรงเรียนกวดวิชาอื่นตั้งอยู่ใน
บริเวณใกล้เคียง และโรงเรียนช่างเผือกวิชาการ โรงเรียนรัชดาวิทยา ไม่คำนึงถึงเรื่องทำเล
ที่ตั้งต้องติดถนนใหญ่

ตารางที่ 9 ผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญต่อกิจกรรมส่วนประสมทางการตลาด การส่งเสริมการตลาด ด้านการโฆษณา

การโฆษณา	สฤทเททกวดวิชา (Enta)	ร้ชดวาทษา (R.A.C.)	จทดตทกวดวิชา (AD.ED)	ซ้างเพ่อททษาการ (P.E.C)
1. หน้งสอพนมพ	2	3	1	1
2. วมท	3	3	5	1
3. แจททบพลทวหรือแผนพบ	4	5	5	3
4. ป้ายโฆษณา หรือค้ทเอาททต้าง ๆ	4	3	5	1
5. การส่งเอกสสารแนะนำทางไปรษณท	4	4	5	1
ค้าเฉลท	3.4000	3.6000	4.2000	1.4000

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ การส่งเสริมการตลาด ด้านการโฆษณา อยู่ในระดับมาก 2 โรงเรียน คือโรงเรียนร้ชดวาทษา และโรงเรียนจทดตทกวดวิชา ซ้งมค้าเฉลทอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 อยู่ในระดับปานกลาง 1 โรงเรียน คือโรงเรียนสฤทเททกวดวิชา ซ้งมค้าเฉลทอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 และ อยู่ในระดับไมค้าหน้ง 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนซ้างเพ่อททษาการ ซ้งมค้าเฉลทอยู่ในระดับ 1.00 - 1.49 จะเห็นได้ทว่า โรงเรียนซ้างเพ่อททษาการ ไมค้าหน้งถดถอการโฆษณาถ้งด้านหน้งสอพนมพ วมท ป้ายโฆษณาหรือค้ทเอาท และการส่งเอกสสารแนะนำทางไปรษณท จะเน้นเฉพาะ การแจททบพลทวหรือแผนพบ ซ้อส่งเกต โรงเรียนกวดวิชาท้ง 4 โรงเรียน จะให้ความสนใจในการใช้สอททางหน้งสอพนมพน้อยทว่าสออื่น ๆ

ตารางที่ 10 ผู้ประกอบการกิจโรงเรียนกวตวิชา ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด การส่งเสริมการตลาด ด้านการประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์	สุเทพกวต วิชา(Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวตวิชา (AD.ED)	ช่างเพื่อกวิชา การ(P.E.C)
1. การประชาสัมพันธ์โดยอาจารย์ ที่โรงเรียน เพื่อน หรือรุ่นพี่ แนะนำ	5	5	4	5
2. การแจ้งสติดินักเรียนที่เรียนกวต วิชาในโรงเรียนของท่าน แล้ว สอบเข้าได้	3	2	5	3
ค่าเฉลี่ย	4.0000	3.5000	4.5000	4.0000

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ประกอบการกิจโรงเรียนกวตวิชา ให้ความสำคัญ การส่งเสริม การตลาด ด้านการประชาสัมพันธ์อยู่ในระดับมากที่สุด 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนจิตติกวตวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 4.50 - 5.00 และ อยู่ในระดับมาก 3 โรงเรียน คือ โรงเรียน สุเทพกวตวิชา โรงเรียนรัชดาวิทยา และโรงเรียนช่างเพื่อกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49

ตารางที่ 11 ผู้ประกอบการกิจโรงเรียนกวตวิชาให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด
การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขาย	สุเทพกวต วิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวตวิชา (AD.ED)	ข้างเผือกวิชา การ (P.E.C)
1. การลดราคาค่าเล่าเรียน ใน กรณีที่เป็นนักเรียนเก่า	3	5	1	4
2. การจัดค่ายวิชาการ ก่อนการ สอบโควต้า และเอนทรานซ์	4	3	1	5
ค่าเฉลี่ย	3.5000	4.0000	1.0000	4.5000

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ประกอบการกิจโรงเรียนกวตวิชา ให้ความสำคัญ การส่งเสริม
การขาย อยู่ในระดับมากที่สุด 1 โรงเรียน คือโรงเรียนข้างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ใน
ระดับ 4.50 - 5.00 อยู่ในระดับมาก 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวตวิชา และโรงเรียน
รัชดาวิทยา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 และ อยู่ในระดับไม่คำนึง 1 โรงเรียน
คือ โรงเรียนจิตติกวตวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 1.00 - 1.49
ทั้งนี้เพราะ โรงเรียนจิตติกวตวิชา ไม่ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์การตลาด ด้านการส่งเสริมการ
ขาย แต่โรงเรียนรัชดาวิทยา เน้นการลดราคาค่าเล่าเรียน ในกรณีที่เป็นนักเรียนเก่า โดยจะ
ลดให้ 10 %

ตารางที่ 12 ผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ ต่อกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ ด้านการเลือกสรรบุคลากรเพื่อสร้างคุณภาพการบริการ

การเลือกสรรบุคลากรเพื่อสร้างคุณภาพการบริการ	สุเทพกวดวิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวตวิชา (AD.ED)	ข้างเผือกวิชาการ (P.E.C)
1. วุฒิการศึกษา	4	4	5	2
2. ทักษะและประสบการณ์	5	5	5	5
3. บุคลิกภาพ	5	3	5	3
4. ประวัติส่วนตัว	4	4	1	4
5. ความมีมนุษยสัมพันธ์	5	5	5	5
ค่าเฉลี่ย	4.6000	4.6000	4.2000	3.8000

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญการเลือกสรรบุคลากรเพื่อสร้างคุณภาพการบริการ อยู่ในระดับมากที่สุด 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนรัชดาวิทยา และโรงเรียนสุเทพกวดวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 4.50 - 5.00 อยู่ในระดับมาก 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนจิตติกวตวิชา และโรงเรียนข้างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ข้อสังเกต โรงเรียนข้างเผือกวิชาการ ให้ความสำคัญกับวุฒิการศึกษาอยู่ในระดับน้อย และโรงเรียนจิตติกวตวิชาจะเน้นทุกด้าน แต่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับประวัติส่วนตัว

ตารางที่ 13 ผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ ต่อกลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ ด้านการสร้างคุณภาพการบริการ

การสร้างคุณภาพการบริการ	สุเทพกวดวิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวดวิชา (AD.ED)	ช่างเผือกวิชาการ (P.E.C)
1. การเอาใจใส่และเข้าใจในพื้นฐานของนักเรียน	3	5	5	5
2. บุคลากรที่มีประสบการณ์ มีความชำนาญในการสอน และการทำงาน	5	5	5	5
3. ความมีน้ำใจ และความเป็นกันเองของบุคลากร	5	5	5	5
4. ความน่าเชื่อถือด้านชื่อเสียงของโรงเรียน จากจำนวนนักเรียนที่เรียนในโรงเรียนกวดวิชาแล้ว สอบเข้ามหาวิทยาลัยของรัฐได้ในคณะที่มีชื่อเสียง	4	4	5	5
5. การสร้างการบริการให้เป็นที่น่าเชื่อถือในด้านวิชาการ และเป็นไปตามที่นักเรียนคาดหวัง	5	5	5	5
ค่าเฉลี่ย	4.4000	4.8000	5.0000	5.0000

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญต่อการสร้างคุณภาพการบริการ อยู่ในระดับมากที่สุด 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนรัชดาวิทยา โรงเรียนจิตติกวดวิชา และ โรงเรียนช่างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 4.50 - 5.00 อยู่ในระดับมาก 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวดวิชาซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ข้อสังเกต ทั้ง 4 โรงเรียนเน้นบุคลากรที่มีประสบการณ์ มีน้ำใจและสร้างการบริการให้น่าเชื่อถือ

ตารางที่ 14 ผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ ต่อกิจกรรมการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ ด้านการทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง

การทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง	สุเทพกวดวิชา (Enta)	รัชดาวิทยา (R.A.C.)	จิตติกวดวิชา (AD.ED)	ช่างเพื่อวิชาการ (P.E.C)
1. การสอนเสริมให้ในวิชาต่าง ๆ ที่นักเรียนต้องการฟรี	4	4	1	5
2. การให้บริการข้อมูลสำหรับนักเรียนในการสมัครสอบในสถาบันต่าง ๆ	4	5	5	4
3. การให้บริการแนะแนวทางการศึกษา	4	5	5	3
4. การจัดโครงการรับรองผลการเรียน ถ้าสอบเข้าไม่ได้ยืมดีคืนเงิน	5	5	3	2
5. การให้ทุนการศึกษา นักเรียนที่มีปัญหาด้านการเงิน	3	2	3	4
ค่าเฉลี่ย	4.0000	4.2000	3.4000	3.6000

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ประกอบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ให้ความสำคัญ การทำให้การบริการแตกต่างจากคู่แข่งนั้น อยู่ในระดับมาก 3 โรงเรียน คือโรงเรียนสุเทพกวดวิชา โรงเรียนรัชดาวิทยา และโรงเรียนช่างเพื่อวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 และอยู่ในระดับปานกลาง 1 โรงเรียน คือโรงเรียนจิตติกวดวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 เนื่องจาก โรงเรียนจิตติกวดวิชาไม่มีการสอนเสริมในวิชาต่าง ๆ ให้นักเรียนฟรี

ตารางที่ 15 แสดงค่า Chi-Square , D.F. , Significance ของผู้ประกอบการกิจการ
โรงเรียนกวตวิชาในการให้ความสำคัญ ต่อกลยุทธ์การตลาด ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

การให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ การตลาด	Chi-Square		D.F.	Signifi- cance
	คำนวณ	ตาราง		
<u>กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด</u>				
ผลิตภัณฑ์	4.0000	7.815	3	0.2615
ราคาทำเลเรียน	4.0000	7.815	3	0.2615
ทำเลที่ตั้งโรงเรียนกวตวิชา	4.0000	7.815	3	0.2615
การส่งเสริมการตลาด	4.0000	7.815	3	0.2615
<u>กลยุทธ์การจัดการธุรกิจบริการ</u>				
การตลาดภายใน	4.0000	7.815	3	0.2615
คุณภาพการบริการ	4.0000	7.815	3	0.2615
การให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง	4.0000	7.815	3	0.2615

จากการศึกษาสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 15 พบว่า ผู้ประกอบการกิจการโรงเรียนกวตวิชา
ทั้ง 4 โรงเรียน ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์การตลาด ทั้งกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด และกลยุทธ์
การจัดการธุรกิจบริการ ไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

การศึกษาปัจจัยที่นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ใช้
ในการตัดสินใจเลือกเรียนในโรงเรียนกวดวิชา

ส่วนที่ 1: วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป ของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 16 แสดงจำนวน และ อัตราร้อยละของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย จำแนกตาม
เพศ การศึกษา ประเภทของโรงเรียน เรียนในโรงเรียนกวดวิชา และการเคย
เรียนที่โรงเรียนกวดวิชาอื่นมาก่อน

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	131	46.8
หญิง	149	53.2
การศึกษา		
มัธยมปีที่ 4	90	32.1
มัธยมปีที่ 5	61	21.8
มัธยมปีที่ 6	116	41.4
อื่น ๆ	13	4.6
ประเภทของโรงเรียน		
โรงเรียนของรัฐ	183	65.4
โรงเรียนของเอกชน	97	34.6
เคยเรียนกวดวิชาที่อื่น		
เคยเรียน	153	54.6
ไม่เคยเรียน	127	45.4

จากตารางที่ 16 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่างมีทั้งหมด 280 คน เป็นชาย 131 คน เป็นหญิง 136 คน คิดเป็นร้อยละ 46.8 และ 53.2 ตามลำดับ ส่วนมากเรียนอยู่ในชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 จำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 41.4 รองลงไปคือ มัธยมศึกษาปีที่ 4 จำนวน 90 คนคิดเป็นร้อยละ 32.1 และมัธยมศึกษาปีที่ 5 จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 21.8 และ อื่น ๆ ร้อยละ 4.6 ประกอบด้วย นักเรียนที่กำลังเรียนผู้ช่วยพยาบาล จำนวน 5 คน และนักเรียนที่จบการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 แล้ว และไม่ได้เรียนในขณะนี้ จำนวน 8 คน เป็นนักเรียนที่เรียนในโรงเรียนของรัฐบาล 183 คน โรงเรียนของเอกชน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 65.4 และ 34.6 ตามลำดับ และเคยเรียนกวดวิชาที่โรงเรียนอื่น ก่อนมาเรียนในโรงเรียนกวดวิชาในปัจจุบัน จำนวน 153 คน คิดเป็นร้อยละ 54.6 ไม่เคยเรียน จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 45.4

ส่วนที่ 2: วิเคราะห์ข้อมูล ปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย
ที่ เรียนในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน

การให้บริการ

ตารางที่ 17 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการ
เลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการให้บริการห้องเรียนปรับอากาศ

ห้องเรียนปรับอากาศ	สุเทพกว วิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกว วิชา	ช่างเพื่อก วิชา การ
มากที่สุด	15	95	45	155
มาก	32	76	76	168
ปานกลาง	24	63	102	108
น้อย	2	16	20	6
ไม่คำนึง	1	3	5	0
ค่าเฉลี่ย	3.5238	3.6143	3.2208	3.9018

จากตารางที่ 17 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ใน
โรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับห้องเรียนปรับ
อากาศ อยู่ในระดับมาก 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกววิชา โรงเรียนรัชดาวิทยา และ
โรงเรียนช่างเพื่อกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 อยู่ในระดับปานกลาง 1
โรงเรียน คือ โรงเรียนจิตติกววิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49

ตารางที่ 18 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาด้านการให้บริการอุปกรณ์ และสื่อการสอนทันสมัย

อุปกรณ์ และสื่อการสอนทันสมัย	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกววดวิชา	ข้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	45	85	90	175
มาก	12	72	88	132
ปานกลาง	21	87	90	123
น้อย	4	4	12	4
ไม่คำนึง	0	4	1	1
ค่าเฉลี่ย	3.9048	3.6429	3.6494	3.8839

จากตารางที่ 18 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับอุปกรณ์ และสื่อการสอนทันสมัย มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ซึ่งอยู่ในระดับมากที่สุดทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 19 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการให้บริการแนะนำเทคนิคการแก้ปัญหาโจทย์

การแนะนำเทคนิคการแก้ปัญหา โจทย์แบบต่าง ๆ	สุเทพกว วิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกว วิชา	ข้างเผือก วิชา การ
มากที่สุด	45	285	255	375
มาก	36	44	88	124
ปานกลาง	9	6	12	12
น้อย	0	0	0	4
ไม่คำนึง	0	0	0	0
ค่าเฉลี่ย	4.2857	4.7857	4.6104	4.5982

จากตารางที่ 19 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการแนะนำเทคนิคในการแก้ปัญหาโจทย์แบบต่าง ๆ อยู่ในระดับมากที่สุด 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนรัชดาวิทยา โรงเรียนจิตติกววิชา โรงเรียนข้างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 4.50 - 5.00 อยู่ในระดับมาก 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกววิชา

ตารางที่ 20 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เรื่องชื่อเสียงภาพพจน์ ของผู้บริหารโรงเรียน

ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้บริหารโรงเรียน	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวัดวิชา	ข้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	15	35	70	65
มาก	32	92	112	220
ปานกลาง	15	90	78	96
น้อย	4	8	14	12
ไม่คำนึง	3	6	2	6
ค่าเฉลี่ย	3.2857	3.3000	3.5844	3.5625

จากตารางที่ 20 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้บริหารโรงเรียน อยู่ในระดับมาก 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนจิตติกวัดวิชา และโรงเรียนข้างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 อยู่ในระดับปานกลาง 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวดวิชา และโรงเรียนรัชดาวิทยา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49

ตารางที่ 21 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการให้บริการทดสอบความพร้อมของนักเรียนก่อนการสอบจริง

การทดสอบความพร้อมของนักเรียนก่อนการสอบจริง	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวดวิชา	ข้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	30	140	140	175
มาก	40	92	112	176
ปานกลาง	15	36	45	81
น้อย	0	14	6	6
ไม่คำนึง	0	0	3	3
ค่าเฉลี่ย	4.0476	4.0286	3.9740	3.9375

จากตารางที่ 21 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการทดสอบความพร้อมของนักเรียนก่อนการสอบจริง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ซึ่งอยู่ในระดับมากที่สุดทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 22 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านชื่อเสียงของ โรงเรียนจากสถิตินักเรียนสอบเข้ามหาวิทยาลัยของรัฐได้

ชื่อเสียงของโรงเรียนจากสถิตินักเรียนสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้	สุเทพกว วิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกว วิชา	ข้างเผือกวิชา การ
มากที่สุด	25	130	90	130
มาก	28	80	140	220
ปานกลาง	15	57	51	60
น้อย	6	4	14	10
ไม่คำนึง	1	3	0	6
ค่าเฉลี่ย	3.5714	3.9148	3.8312	3.8036

จากตารางที่ 22 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับชื่อเสียงของโรงเรียนจากสถิตินักเรียนสอบเข้ามหาวิทยาลัยของรัฐได้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ซึ่งอยู่ในระดับมากที่สุดทั้ง 4 โรงเรียน

ราคาค่าเล่าเรียน

ตารางที่ 23 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านราคาค่าเล่าเรียน

ราคาค่าเล่าเรียน	สุเทพกว วิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกว วิชา	ข้างเพื่อก วิชา การ
มากที่สุด	20	35	45	85
มาก	20	132	120	156
ปานกลาง	27	60	99	153
น้อย	4	6	6	8
ไม่คำนึง	1	7	2	1
ค่าเฉลี่ย	3.4286	3.4286	3.5325	3.5982

จากตารางที่ 23 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับราคาค่าเล่าเรียน อยู่ในระดับมาก 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนจิตติกววิชา และโรงเรียนข้างเพื่อกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 อยู่ในระดับปานกลาง 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกววิชา และโรงเรียนรัชดาวิทยา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49

ตารางที่ 24 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นรายเดือน

การจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นรายเดือน	สุเทพกวตวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวตวิชา	ข้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	0	40	35	60
มาก	24	104	116	20
ปานกลาง	27	87	99	135
น้อย	12	2	8	2
ไม่คำนึง	0	6	4	9
ค่าเฉลี่ย	3.0000	3.4143	3.4026	2.0179

จากตารางที่ 24 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นรายเดือน อยู่ในระดับปานกลาง 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวตวิชา โรงเรียนรัชดาวิทยา และโรงเรียนจิตติกวตวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 อยู่ในระดับน้อย 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนข้างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 1.50 - 2.49

ตารางที่ 25 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการจ่ายค่าเล่าเรียน โดยสามารถผ่อนชำระได้

การจ่ายค่าเล่าเรียน โดยสามารถผ่อนชำระได้	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวดวิชา	ช่างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	5	45	20	100
มาก	20	40	100	188
ปานกลาง	36	96	90	108
น้อย	4	24	22	8
ไม่คำนึง	1	7	7	5
ค่าเฉลี่ย	3.1429	3.0286	3.1039	3.6518

จากตารางที่ 25 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการจ่ายค่าเล่าเรียนโดยสามารถผ่อนชำระได้ อยู่ในระดับมาก 1 โรงเรียน คือโรงเรียนช่างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 และระดับปานกลาง 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวดวิชา โรงเรียนรัชดาวิทยา และโรงเรียนจิตติกวดวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49

ทำเลที่ตั้งของโรงเรียนกวดวิชา

ตารางที่ 26 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการอยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางไป มาสะดวก

การอยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางไป มาสะดวก	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวดวิชา	ข้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	25	115	125	170
มาก	36	140	148	152
ปานกลาง	18	33	42	114
น้อย	2	2	2	2
ไม่คำนึง	0	0	0	1
ค่าเฉลี่ย	3.8571	4.1429	4.1169	3.9196

จากตารางที่ 26 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการอยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางไป มาสะดวก มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ซึ่งอยู่ในระดับมากที่สุดทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 27 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการจรรยาไม่ติดขัด

การจรรยาไม่ติดขัด	สุเทพกว วิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกว วิชา	ข้างเือก วิชา การ
มากที่สุด	20	130	115	175
มาก	28	84	132	128
ปานกลาง	24	54	57	123
น้อย	4	10	4	8
ไม่ค้ำ นึ่ง	0	0	0	0
ค่าเฉลี่ย	3.6190	3.9714	4.0000	3.8750

จากตารางที่ 27 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการจรรยาไม่ติดขัด มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ซึ่งอยู่ในระดับมากที่สุดทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 28 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการให้บริการบริเวณที่จอดรถสะดวก

บริเวณที่จอดรถสะดวก	สุเทพกว วิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกว วิชา	ข้างเผือก วิชาการ
มากที่สุด	5	60	90	125
มาก	36	112	52	120
ปานกลาง	30	69	75	114
น้อย	2	8	32	12
ไม่คำนึง	0	3	5	13
ค่าเฉลี่ย	3.4762	3.6000	3.2987	3.4286

จากตารางที่ 28 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับบริเวณที่จอดรถสะดวก อยู่ในระดับมาก 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนรัชดาวิทยา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 อยู่ในระดับปานกลาง 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนสุเทพกวดวิชา โรงเรียนจิตติกวดวิชา และโรงเรียนข้างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49

การส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 29 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการแจกใบปลิว หรือแผ่นพับ

การแจกใบปลิว หรือแผ่นพับ	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวดวิชา	ข้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	5	10	25	25
มาก	36	76	96	200
ปานกลาง	21	84	81	120
น้อย	6	32	30	24
ไม่คำนึง	1	5	6	5
ค่าเฉลี่ย	3.2857	2.9571	3.0909	3.3393

จากตารางที่ 29 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการแจกใบปลิว หรือแผ่นพับ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 ซึ่งอยู่ในระดับปานกลางทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 30 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการโฆษณาด้วยป้ายโฆษณาหรือคัทเออร์ท่าง ๆ

การโฆษณาด้วยป้ายโฆษณาหรือคัทเออร์ท่าง ๆ	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวดวิชา	ข้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	0	15	15	0
มาก	16	20	60	88
ปานกลาง	36	117	102	195
น้อย	6	34	38	32
ไม่คำนึง	2	6	6	9
ค่าเฉลี่ย	2.8571	2.7429	2.9091	2.8929

จากตารางที่ 30 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการโฆษณาด้วยป้ายโฆษณา หรือคัทเออร์ท่าง ๆ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 ซึ่งอยู่ในระดับปานกลางทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 31 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการส่งเอกสารแนะนำทางไปรษณีย์

การส่งเอกสารแนะนำทางไปรษณีย์	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวดวิชา	ข้างเมือกวดวิชา
มากที่สุด	5	20	30	70
มาก	24	40	48	60
ปานกลาง	27	54	81	120
น้อย	10	56	48	56
ไม่คำนึง	1	10	8	15
ค่าเฉลี่ย	3.0476	2.5714	2.7922	2.8661

จากตารางที่ 31 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการส่งเอกสารแนะนำทางไปรษณีย์ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 ซึ่งอยู่ในระดับปานกลางทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 32 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการประชาสัมพันธ์ โดยอาจารย์ที่โรงเรียนแนะนำ

การประชาสัมพันธ์ โดยอาจารย์ที่โรงเรียนแนะนำ	สุเทพกวตวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวตวิชา	ข้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	10	10	35	60
มาก	4	88	96	92
ปานกลาง	39	72	45	114
น้อย	8	34	52	52
ไม่คำนึง	1	5	5	13
ค่าเฉลี่ย	2.9524	2.5429	3.0260	2.9554

จากตารางที่ 32 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ โดยอาจารย์ที่โรงเรียนแนะนำ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49 ซึ่งอยู่ในระดับปานกลางทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 33 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อนหรือรุ่นพี่แนะนำ

การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อนหรือรุ่นพี่แนะนำ	สุเทพกวดวิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวดวิชา	ข้างเฝือกวดวิชา
มากที่สุด	30	80	105	125
มาก	20	148	152	212
ปานกลาง	15	30	27	75
น้อย	8	12	26	14
ไม่คำนึง	1	1	0	2
ค่าเฉลี่ย	3.5238	3.8714	4.0260	3.8214

จากตารางที่ 33 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่แนะนำ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ซึ่งอยู่ในระดับมากที่สุด 4 โรงเรียน

คุณภาพและการบริการอื่น ๆ

ตารางที่ 34 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านวุฒิการศึกษาของครูที่สอน

ด้านวุฒิการศึกษาของครูที่สอน	สุทนต์กวดวิชา	ร้ชดววิทย	จิตตติกวดวิชา	ซ้างเผือกวิชาการ
มากที่สุด	40	120	155	110
มาก	36	140	124	232
ปานกลาง	12	21	39	87
น้อย	0	2	0	2
ไม่ค้ำนง	0	2	2	2
ค่าเฉลี่ย	4.1905	4.1286	4.1558	3.8661

จากตารางที่ 34 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับวุฒิการศึกษาของครูที่สอนในโรงเรียนกวดวิชา มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 ซึ่งอยู่ในระดับมากที่สุดทั้ง 4 โรงเรียน

ตารางที่ 35 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการลดราคาค่าเล่าเรียนในกรณีที่เป็นนักเรียนเก่า

ด้านการลดราคาค่าเล่าเรียน ในกรณีที่เป็นนักเรียนเก่า	สุเทพกวด วิชา	รัชดาวิทยา	จิตติกวัดวิชา	ช่างเผือกวิชา การ
มากที่สุด	15	80	40	150
มาก	20	84	96	196
ปานกลาง	24	57	78	54
น้อย	6	14	22	14
ไม่คำนึง	2	7	8	8
ค่าเฉลี่ย	3.1905	3.4571	3.1688	3.7679

จากตารางที่ 35 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการลดราคาค่าเล่าเรียน ในกรณีที่เป็นนักเรียนเก่า อยู่ในระดับมาก 1 โรงเรียน คือโรงเรียนช่างเผือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 และอยู่ในระดับปานกลาง 3 โรงเรียน คือโรงเรียนสุเทพกวดวิชา โรงเรียนรัชดาวิทยา และโรงเรียนจิตติกวัดวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49

ตารางที่ 36 นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ด้านการจัดโครงการรับรองผลการเรียน ถ้าสอบไม่ได้ ยินดีคืนเงิน

การจัดโครงการรับรองผลการเรียน ถ้าสอบไม่ได้ยินดีคืนเงิน	สฤทเททกวดวิชา	ร้ชดวาททยา	จิตตทกวดวิชา	ซ้างเพือกวิชาการ
มากที่สุด	20	105	95	240
มาก	32	56	100	128
ปานกลาง	15	69	39	60
น้อย	6	10	22	6
ไม่ค้างนึ่ง	1	7	9	9
ค่าเฉลี่ย	3.5238	3.5286	3.4416	3.9554

จากตารางที่ 36 พบว่านักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ที่เรียนกวดวิชา ในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน มีปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา เกี่ยวกับการจัดโครงการรับรองผลการเรียน ถ้าสอบไม่ได้ยินดีคืนเงิน อยู่ในระดับมาก 3 โรงเรียน คือ โรงเรียนสฤทเททกวดวิชา โรงเรียนร้ชดวาททยา และโรงเรียนซ้างเพือกวิชาการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.50 - 4.49 อยู่ในระดับปานกลาง 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนจิตตทกวดวิชา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 2.50 - 3.49

ตารางที่ 37 แสดงค่า Chi-Square , D.F. , Significance ของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายเกี่ยวกับการให้ความสำคัญปัจจัยในการเลือกเรียนในโรงเรียนกวดวิชา ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ปัจจัยในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา	Chi-Square		D.F.	Significance
	คำนวณ	ตาราง		
กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด	16.3222	16.92	9	0.0605
ผลิตภัณฑ์	17.4367	16.92	9	0.0423
ราคาค่าเล่าเรียน	17.3829	21.03	12	0.1358
ทำเลที่ตั้งโรงเรียนกวดวิชา	5.2957	16.92	9	0.8078
การส่งเสริมการตลาด	24.8460	21.03	12	0.0156

จากการศึกษาสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 37 พบว่า นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง ของโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 4 โรงเรียน ให้ความสำคัญต่อยุปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา ไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

เมื่อมีการศึกษาปัจจัยที่ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาแต่ละตัว พบว่าด้านราคา ค่าเล่าเรียน และทำเลที่ตั้งของโรงเรียนกวดวิชา ไม่แตกต่างกัน แต่ ด้านการให้บริการหรือผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการตลาด แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ทั้งนี้เพราะนักเรียนให้ความสำคัญต่อปัจจัยแต่ละเรื่องในระดับที่ต่างกัน แต่ละโรงเรียน

ตารางที่ 38 แสดงการให้ความสำคัญ กลยุทธ์การตลาดที่โรงเรียนกวทวิชา ใช้กับนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย

การให้ความสำคัญในด้าน	ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนกวทวิชา		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลสัมฤทธิ์	หลักสูตรเนื้อหาวิชาการ	อาคารสถานที่	เอกสารประกอบการเรียน
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียน โดยคำนึงถึงบริการ และคุณภาพ	ราคาค่าเล่าเรียน จากต้นทุนการดำเนินงาน	การจ่ายค่าเล่าเรียน เป็นรายเดือน
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน	นักเรียนสามารถไป มาสะดวก	การจราจรไม่ติดขัด
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่ แนะนำ	การแจกใบปลิว หรือ แผ่นพับ	การแจ้งสถิตินักเรียนที่ เรียนกวทวิชาแล้วสอบ เข้ามหาวิทยาลัยได้
5. การตลาดภายใน การเลือกสรรบุคลากร	มีทักษะ และประสบการณ์	ความมีมนุษยสัมพันธ์	ความมีบุคลิกภาพ
6. การสร้างคุณภาพการบริการ	มีประสบการณ์ และชำนาญในการสอน	ความมีน้ำใจ และเป็นกันเอง	การสร้างการบริการ ให้หน้าเชื่อถือทางวิชาการ และเป็นไปตามที่นักเรียนคาดหวัง
7. การทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง	การให้ข้อมูลในการสมัครสอบในสถาบันต่าง ๆ	การบริการแนะแนวทางการศึกษา	การจัดโครงการรับรองผลการเรียนไม่ได้ ยินดีคืนเงิน

ตารางที่ ๑๑ แสดงการให้ความสำคัญของปัจจัยที่นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ใช้ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา

การให้ความสำคัญในด้าน	กลุ่มตัวอย่างนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลลัพธ์	การแนะนำเทคนิควิธี การแก้โจทย์โจทย์	บริการทดสอบความ พร้อมก่อนการสอบจริง	อุปกรณ์และสื่อการ สอนที่ทันสมัย
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียน เปรียบเทียบกับ โรงเรียนกวดวิชาอื่น	การจ่ายค่าเล่าเรียน เป็นรายเดือน	การจ่ายค่าเล่าเรียน โดยสามารถผ่อน ชำระได้
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางไปมาสะดวก	การจราจรไม่ติดขัด	ที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่ แนะนำ	การแจกใบปลิว หรือ แผ่นพับ	ป้ายโฆษณา หรือ คัทเอ๊าท์

ตารางที่ 40 แสดงการให้ความสำคัญในกลยุทธ์การตลาดที่โรงเรียนสุเทพกวทวิชาใช้กับนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย

การให้ความสำคัญในด้าน	ผู้ประกอบการโรงเรียนกวทวิชา		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลสัมฤทธิ์	หลักสูตรเนื้อหาวิชาการ	อาคารสถานที่	อุปกรณ์ และสื่อการสอน
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียน โดยคำนึงถึงบริการและคุณภาพ	ราคาค่าเล่าเรียน จากต้นทุนการดำเนินงาน	การจ่ายค่าเล่าเรียน เป็นรายเดือน
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน	นักเรียนสามารถไปมาสะดวก	การจราจรไม่ติดขัด
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่แนะนำ	การแจกใบปลิว หรือแผ่นพับ	การโฆษณา โดยป้ายโฆษณา หรือคัทเอ้าท์
5. การตลาดภายใน การเลือกสรรบุคลากร	มีทักษะ และประสบการณ์	ความมีมนุษยสัมพันธ์	ความมีบุคลิกภาพ
6. การสร้างคุณภาพการบริการ	มีประสบการณ์ และชำนาญในการสอน	ความมีน้ำใจ และเป็นกันเอง	การสร้างการบริการให้หน้า เชื้อถือทางวิชาการ และเป็นไปตามที่นักเรียนคาดหวัง
7. การทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง	การจัดโครงการรับรองผลการเรียนสอบไม่ได้ ยินดีคืนเงิน	การบริการแนะแนวทางการศึกษา	การสอนเสริมในวิชาต่าง ๆ ที่นักเรียนต้องการฟรี

ตารางที่ 41 แสดงการให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านต่าง ๆ ของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง โรงเรียนสุเทพกวทวิชา

การให้ความสำคัญในด้าน	กลุ่มตัวอย่างนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลสัมฤทธิ์	การแนะนำเทคนิควิธี การแก้ปัญหาโจทย์	บริการทดสอบความ พร้อมก่อนการสอบจริง	อุปกรณ์และสื่อการ สอนที่ทันสมัย
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียน เปรียบเทียบกับ โรงเรียนกวทวิชาอื่น	การจ่ายค่าเล่าเรียน โดยสามารถผ่อนชำระ ได้	การจ่ายค่าเล่าเรียน เป็นรายเดือน
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางไปมาสะดวก	การจราจรไม่ติดขัด	มีที่จอดรถสะดวก
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่ แนะนำ	การแจกใบปลิว หรือ แผ่นพับ	การส่งเอกสารแนะนำ ทางไปรษณีย์

ตารางที่ 42 แสดงการให้ความสำคัญ กลยุทธ์การตลาดที่โรงเรียนราชดำริศึกษา ใช้กับนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย

การให้ความสำคัญในด้าน	ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลสัมฤทธิ์	หลักสูตรเนื้อหาวิชาการ	อาคารสถานที่	อุปกรณ์และสื่อการสอน
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียนโดยคำนึงถึงบริการและคุณภาพ	ราคาค่าเล่าเรียนจากต้นทุนการดำเนินงาน	การจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นรายเดือน
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	การจราจรไม่ติดขัดนักเรียนไปมาสะดวก	อยู่ในแหล่งชุมชน	มีที่จอดรถสะดวก
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่แนะนำ	การแจกใบปลิว หรือแผ่นพับ	การลดราคาค่าเล่าเรียนในกรณีที่ค่านักเรียนเก่า
5. การตลาดภายใน การเลือกสรรบุคลากร	มีทักษะ และประสบการณ์	ความมีมนุษยสัมพันธ์	วุฒิการศึกษา
6. การสร้างคุณภาพการบริการ	มีประสบการณ์ และชำนาญในการสอน	ความมีน้ำใจ และเป็นกันเอง	การสร้างการบริการให้หน้าเพื่อถือทางวิชาการและ เป็นไปตามที่นักเรียนคาดหวัง
7. การทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง	การจัดโครงการรับรองผลการเรียนสอบไม่ได้ ยินดีคืนเงิน	การบริการแนะนำทางการศึกษา	การบริการข้อมูลสำหรับนักเรียนในการสมัครสอบในสถาบันต่าง ๆ

ตารางที่ 43 แสดงการให้ความสำคัญในปัจจัยด้านต่าง ๆ ของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง โรงเรียนราชดำวิทยา

การให้ความสำคัญในด้าน	กลุ่มตัวอย่างนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลสัมฤทธิ์	การแนะนำเทคนิควิธี การแก้ปัญหาโจทย์	บริการทดสอบความ พร้อมก่อนการสอบจริง	ชื่อเสียงของโรงเรียน จากสถิตินักเรียนสอบ เข้ามหาวิทยาลัยได้
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียน เปรียบเทียบกับ โรงเรียนกวดวิชาอื่น	การจ่ายค่าเล่าเรียน โดยสามารถผ่อนชำระ ได้	การจ่ายค่าเล่าเรียน เป็นรายเดือน
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางไปมาสะดวก	การจราจรไม่ติดขัด	มีที่จอดรถสะดวก
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่ แนะนำ	การแจกใบปลิว หรือ แผ่นพับ	ป้ายโฆษณา หรือ คัทเอ๊าท์

ตารางที่ 44 แสดงการให้ความสำคัญ กลยุทธ์การตลาดที่โรงเรียนจิตติกวัดวิชา ใช้กับนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย

การให้ความสำคัญในด้าน	ผู้ประกอบการโรงเรียนจิตติกวัดวิชา		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลสัมฤทธิ์	หลักสูตรเนื้อหาวิชาการ	อาคารสถานที่	ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้บริหาร
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียนโดยคำนึงถึงบริการและคุณภาพ	การจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นรายเดือน	การจ่ายค่าเล่าเรียนจากต้นทุนการดำเนินงาน
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน	นักเรียนสามารถไปมาสะดวก	มีที่จอดรถสะดวก
4. การส่งเสริมการตลาด	การโฆษณาโดยใช้สื่อวิทยุ ใบปลิว ป้ายโฆษณา และส่งเอกสารแนะนำทางไปรษณีย์	การแจ้งสถิตินักเรียนที่เรียนจิตติกวัดวิชาแล้วสอบเข้าได้	การประชาสัมพันธ์โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่แนะนำ
5. การตลาดภายใน การเลือกสรรบุคลากร	มีทักษะ และประสบการณ์	ความมีมนุษยสัมพันธ์	วุฒิการศึกษา
6. การสร้างคุณภาพการบริการ	มีประสบการณ์ และชำนาญในการสอน	ความมีน้ำใจ และเป็นกันเอง	การสร้างการบริการให้หน้าเชื่อถือทางวิชาการและเป็นไปตามที่นักเรียนคาดหวัง
7. การทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง	การให้บริการข้อมูลสำหรับการสมัครสอบในสถาบันต่าง ๆ	การบริการแนะแนวทางการศึกษา	การรับรองผลการเรียนสอบไม่ได้ยืมดีคืนเงิน

ตารางที่ 45 แสดงการให้ความสำคัญในปัจจัยด้านต่าง ๆ ของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง โรงเรียนจิตติกวทวิชา

การให้ความสำคัญในด้าน	กลุ่มตัวอย่างนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลสัมฤทธิ์	การแนะนำเทคนิควิธี การแก้ปัญหาโจทย์	บริการทดสอบความ พร้อมก่อนการสอบจริง	ชื่อเสียงของโรงเรียน จากสถิติการสอบเข้า มหาวิทยาลัยได้
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียน เปรียบเทียบกับ โรงเรียนกวทวิชาอื่น	การจ่ายค่าเล่าเรียน เป็นรายเดือน	การจ่ายค่าเล่าเรียน โดยสามารถผ่อนชำระ ได้
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางไปมาสะดวก	การจราจรไม่ติดขัด	มีที่จอดรถสะดวก
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่ แนะนำ	การแจกใบปลิว หรือ แผ่นพับ	การโฆษณาโดยป้าย โฆษณา หรือคัทเอาท์

ตารางที่ 46 แสดงการให้ความสำคัญ กลยุทธ์การตลาดที่โรงเรียนข้างเพื่อวิชาการ ให้กับนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย

การให้ความสำคัญในด้าน	ผู้ประกอบการโรงเรียนกวดวิชา		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลិតภัณฑ์	อาคารสถานที่	หลักสูตรเนื้อหาวิชาการ	อุปกรณ์ และสื่อการสอน
2. ราคาค่าเล่าเรียน	ราคาค่าเล่าเรียน โดยคำนึงถึงบริการ และคุณภาพ	ราคาค่าเล่าเรียน จากต้นทุนการดำเนินงาน	การจ่ายค่าเล่าเรียน โดยสามารถผ่อนชำระได้
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน	นักเรียนสามารถไปมาสะดวก	สามารถขยายออกไปได้อีกในอนาคต
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่ แนะนำ	การจัดค่ายวิชาการ ก่อนการสอบโควต้า และเอนทรานซ์	การลดราคาในกรณีที่เป็นนักเรียนเก่า
5. การตลาดภายใน การเลือกสรรบุคลากร	มีทักษะ และประสบการณ์	ความมีมนุษยสัมพันธ์	ประวัติส่วนตัว
6. การสร้างคุณภาพการบริการ	มีประสบการณ์ และชำนาญในการสอน	ความมีน้ำใจ และเป็นกันเอง	การสร้างการบริการให้เข้าเชื่อถือทางวิชาการ และเป็นไปตามที่นักเรียนคาดหวัง
7. การทำให้บริการแตกต่างจากคู่แข่ง	การสอนเสริมในวิชาต่าง ๆ ที่นักเรียนต้องการฟรี	การบริการซ่อมลิ้น การสมัครสอบในสถาบันต่าง ๆ	การให้ทุนการศึกษา นักเรียนที่มีปัญหาด้านการเงิน

ตารางที่ 47 แสดงการให้ความสำคัญในปัจจุบันด้านต่าง ๆ ของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายกลุ่มตัวอย่าง โรงเรียนช่างฝีมือวิชาการ

การให้ความสำคัญในด้าน	กลุ่มตัวอย่างนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย		
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3
1. ผลักดัน	การแนะนำเทคนิควิธี การแก้ปัญหาโจทย์	บริการทดสอบความ พร้อมก่อนการสอบจริง	ห้องเรียนปรับอากาศ
2. ราคาค่าเล่าเรียน	การจ่ายค่าเล่าเรียน โดยสามารถผ่อน ชำระได้	ราคาค่าเล่าเรียน เปรียบเทียบกับโรง เรียนกวดวิชาอื่น	การจ่ายค่าเล่าเรียน เป็นรายเดือน
3. ทำเลที่ตั้งของโรงเรียน	อยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางไปมาสะดวก	การจราจรไม่ติดขัด	มีที่จอดรถสะดวก
4. การส่งเสริมการตลาด	การประชาสัมพันธ์ โดยเพื่อน หรือรุ่นพี่ แนะนำ	การแจกใบปลิว หรือ แผ่นพับ	การประชาสัมพันธ์ โดยอาจารย์ที่ โรงเรียน