



การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ:
กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์
และโครงการสวางคนิเวศ

โดย

นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้อวชิระวิวัฒน์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชานวัตกรรมและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ:
กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์
และโครงการสว่างคนิเวศ

โดย

นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้อวชิระวัณณ์



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศา
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



A STUDY OF MARKETING MIX IN SENIOR HOUSING COMMUNITIES:
CASE STUDIES OF BUSAYANIWESSA PROJECT AND
SAWANGKANIVES PROJECT

BY

MISS SUREPORN LOHWACHIRAWAT



A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS
FOR THE DEGREE OF MASTER OF SCIENCE
INNOVATIVE REAL ESTATE DEVELOPMENT
FACULTY OF ARCHITECTURE AND DEVELOPMENT
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2015
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSIT

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง

วิทยานิพนธ์

ของ

นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้อวชิระวัฏฏ์

เรื่อง

การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษา
โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสว่างคนิเวศ

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (นวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์



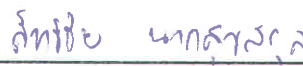
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กองกุธต์ โตชัยวัฒน์)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์



(อาจารย์ ดร. ดำรงค์ศักดิ์ รินชุมภู)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์



(ดร. สิทธิชัย นาคสุขสกุล)

คณบดี



(รองศาสตราจารย์ เกลิมวัฒน์ ตันตสวัสดิ์)

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพัก ผู้สูงอายุ: กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์ และโครงการสวางคนิเวศ
ชื่อผู้เขียน	นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้อชिरะวิญญ์
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	นวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	อาจารย์ ดร. ดำรงค์ศักดิ์ รินชุมภู
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ (ร่วม)	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กองกฤษณ์ โต้ชัยวัฒน์
ปีการศึกษา	2558

บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ โดยการเก็บข้อมูลจากโครงการที่พักอาศัยผู้สูงอายุโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศจำนวน 65 คนการวิจัยนี้จัดเก็บข้อมูลผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการและข้อมูลด้านส่วนประสมทางการตลาดที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ในการอธิบายข้อมูลประชากรสูงอายุจากแบบสอบถามการสัมภาษณ์และการสำรวจ โดยการวิจัยนี้รวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ดูแลโครงการจำนวน 5 ท่านและผู้มีประสบการณ์ด้านโครงการที่พักเพื่อผู้สูงอายุจำนวน 4 ท่าน และเก็บข้อมูลสำรวจโครงการด้านกายภาพ เช่น พื้นที่สาธารณะ ห้องน้ำในสถานที่พักอาศัย และสถานพยาบาลบริเวณรอบๆโครงการ

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ เป็นเพศหญิงสูงกว่าเพศชาย อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 60-69 ปี เป็นส่วนใหญ่ ประกอบอาชีพ ข้าราชการร้อยละ 53.85 ผู้พักอาศัยมีความต้องการ การออกแบบเพื่อพักอาศัยคนเดียว ต้องการความปลอดภัยทางด้านทรัพย์สินและต้องการมีสถานพยาบาลใกล้สถานที่พักอาศัย ปัจจัยหลักทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ คือ ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการถือเป็นสิ่งสำคัญด้านส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการพบว่า ทั้ง 2 โครงการ มีความแตกต่างกันในด้านรูปแบบโครงการและขนาดของโครงการ มีความคล้ายคลึงกันของส่วนประสมทางการตลาด ในด้านสินค้า คือ ภาพลักษณ์ความน่าเชื่อถือของผู้ก่อตั้งโครงการ ลักษณะการออกแบบที่สามารถช่วยเหลือตนเองในสถานที่พักอาศัยลักษณะ

ความชื่นชอบของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ มีความต้องการพักอาศัยเดี่ยวและการมีส่วนร่วมสาธารณะให้ชื่นชมธรรมชาติ สำหรับราคาพบว่าการตั้งราคาต่ำกว่ามูลค่าก่อสร้างโครงการและมีกำไรเมื่อมีการขายสิทธิ์โครงการในรอบถัดไป มีลักษณะการซื้อสินค้าโดยการตัดสินใจด้วยตนเองจากการเข้าชมโครงการจริง ด้านรายการส่งเสริมการขายพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุให้ความสำคัญต่อการจัดกิจกรรมในโครงการ เช่น งานประเพณีไทย เป็นต้น สถานที่ตั้งโครงการพบว่าทั้งสองโครงการมีสถานพยาบาลตั้งอยู่ใกล้บริเวณโครงการ ด้านความต้องการอื่นๆ ของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ คือ ความกังวลด้านการใช้ชีวิต เมื่อไม่สามารถดูแลตนเองได้และมีความคาดหวังในการมีรายได้ระหว่างการพักอาศัยในโครงการบ้านพักสำหรับผู้สูงอายุ การดำเนินการวิจัยนี้เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้สูงอายุในการวางแผนการใช้ชีวิตในช่วงบั้นปลายในสถานที่พักอาศัยเพื่อให้เกิดความสุขและมีสุขภาพที่ดี การวิจัยนี้หวังเป็นอย่างยิ่งเพื่อเกิดประโยชน์ต่อผู้สูงอายุที่ต้องการเลือกซื้อสถานที่พักอาศัย ผู้ศึกษาวิจัยสามารถนำไปศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมด้านโครงการบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุและผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลจากงานวิจัย ไปประยุกต์ใช้ในการวางรูปแบบที่พักอาศัยเพื่อตรงตามความต้องการของผู้สูงอายุชาวไทย

คำสำคัญ: ส่วนประสมทางการตลาด, การตัดสินใจซื้อ, ผู้สูงอายุ, ที่พักอาศัยผู้สูงอายุ

Thesis Title	A STUDY OF MARKTING MIX IN SENIOR HOUSING COMMUNITIES: CASE STUDIES OF BUSAYANIWESSA PROJECT AND SAWANGKANIVES PROJECT
Author	Miss Sureeporn Lohwachirawat
Degree	The Degree of Master Innovative Real Estate Development
Major	Innovative Real Estate Development Architecture and Development
Field/Faculty/University	Thammasat University
Thesis Advisor	Damrongsak Rinchumphu, Ph.D.
Thesis Co-Advisor (If any)	Assistant Professor Kongkoon Tochaiwat, Ph.D.
Academic Years	2015

ABSTRACT

This research aimed to study of marketing mix in senior housing communities: case studies of Busayaniwesssa project and Sawangkanives project. The research data had been collected from a 65 respondents Bussayaniwesssa project and Sawangkanives project. The research data collected among the residents included looking at the marketing mix that affected the decision to purchase a senior residence. The analysis uses descriptive statistics to describe data captured from questionnaires, interviews and surveys. This research data was by 5 people who work in case study projects and 4 coordinator from other senior housing communities. The survey collected data from physical aspects of the communities such as building design, public areas, restroom and the hospital around the case study projects.

According to the findings of the research, the target groups are females higher than males. The ages is between of 60 to 69 year old and 53.85 percent of respondents formerly worked as government officers. Their needs included a single room design with security and a hospital nearby to the residence. The main product that influences to purchase in senior housing communities are reputable operator. That is the important thing for the marketing mix in

senior housing communities. The results of the interviews and surveys revealed different in building size and area size, but there are similarities in marketing mix such as having a reputable operator in product such as design geared towards self-help for the residents, single room designs, and having public parks for residences. The prices for residents are actually lower than the building cost. The projects will become profitable when properties are resold. Seniors will purchase the properties by themselves after visiting the projects and will pay attention to activities offered such as Thai cultural activities. Also, there are hospitals near the housing projects. Other requirements from seniors are nervous about the time when they will not be able to take care themselves and they expect to have income during their living in the senior housing community. This research is a guide for seniors planning to live in senior residences in a way that they can be happy and stay in good health. It may also be useful to entrepreneurs or researcher to design housing community to meet the needs of Thai's senior living.

Keywords: Marketing mix, Decision to purchase, Senior, Senior communities

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีโดยความอนุเคราะห์จากกรรมการวิทยานิพนธ์ทุกท่าน ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กองกฤษ โตชัยวัฒน์ ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร. ดำรงค์ดี รินชุมภู กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร. สิทธิชัย นาคสุขสกุล กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พรพรรณ วีระปรียากรและอาจารย์ อรุณศิริจานุสรณ์ ในความกรุณาให้คำปรึกษาการเขียนบทความงานวิจัย ขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. รุ่งแสง อรุณไพโรจน์ ในความกรุณาเป็นที่ปรึกษาการดำเนินงานวิทยานิพนธ์ในเบื้องต้น ขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ไตรรัตน์ จารุทัศน์ ในความกรุณาให้เข้าสังเกตการณ์ ในการสัมมนาโปกักรู้ ๗ วันที่ 7 กรกฎาคม พ.ศ. 2553 ขอขอบพระคุณ ศาสตราจารย์กิตติคุณนายแพทย์ ศักดิ์ชัย ลิ้มทองกุล โครงการสวนคนิเวศมูลนิธินิสมเด็จพะสังฆราชวัดราชพิธสถิตมหาสีมาราม โครงการบ้านพักบุคลากรนิเวศน์ นายแพทย์บุญชัย อิศราพิสิษฐ์ โครงการเวลเนสซิตี้ ในความกรุณาให้อนุญาตสัมภาษณ์ ผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการ ผู้อำนวยการพยาบาลและอนุญาตให้เก็บข้อมูลภายในโครงการ ขอขอบพระคุณผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่าน ประกอบด้วย แพทย์หญิง นาฏ พองสมุทร คุณสุวรรณ เล็กคล้าย คุณอุษา ราชปรีชา โครงการสวนคนิเวศน์คุณผดุง ธนัญศักดิ์ คุณอุษา ตรีระเมธี คุณจรรยา บุญเลิศ มูลนิธิสมเด็จพระสังฆราช วัดราชพิธสถิตมหาสีมาราม โครงการบ้านพักบุคลากรนิเวศน์ คุณธมณสรวง ศีลสุทธิ์ โครงการเวลเนสซิตี้ คุณนันทา รุ่งนพคุณศรี โครงการปัยยิกา คุณพิเชษฐ ศุภกิจจานุสันต์ บริษัท แอล. พี. เอ็น จำกัด (มหาชน) และขอขอบคุณคณะผู้ตรวจสอบความถูกต้องรูปเล่มวิทยานิพนธ์

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณบิดา มารดา ญาติมิตรที่ให้การสนับสนุนใน ด้านกำลังใจ ความห่วงใย การให้ความช่วยเหลือด้านข้อมูล รวมไปถึงการแปลภาษา และขอขอบคุณเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่สละเวลาและจัดเวลาในการขอสอบวิทยานิพนธ์ ตั้งแต่เริ่มจนสามารถสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี

นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้อวชิระวิภูฏ์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	(1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญภาพ	(9)
สารบัญตาราง	(10)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย	3
1.3 ขอบเขตของการวิจัย	3
1.4 ข้อจำกัดในงานวิจัย	4
1.5 วิธีดำเนินการวิจัย	4
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
1.7 นิยามศัพท์	6
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	7
2.1 แนวคิดด้านการตลาดและการจัดสินค้าซื้อ	7
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับผู้สูงอายุ	11
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับกิจกรรมและสถานที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ	18
2.4 แนวคิดด้านสิทธิประโยชน์ผู้สูงอายุและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	23
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	25

2.6 เครื่องมือในงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	26
2.7 กรอบแนวคิดการวิจัย	33
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	34
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	34
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย	36
3.3 วิธีทดสอบคุณภาพเครื่องมือ	37
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล	45
3.5 สถิติที่ใช้ในการวิจัย	45
บทที่ 4 ผลการวิจัยและอภิปรายผล	46
4.1 ข้อมูลทั่วไปจาก การสัมภาษณ์ การเข้าสำรวจโครงการและการเก็บข้อมูลโดยวิธี จำแนกตามโครงการ	46
4.2 ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ	54
4.3 การวัดระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการตัดสินใจ ซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามวิธีการส่วนประสมทางการ ตลาด	58
4.4 ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการโครงการและผู้มีประสบการณ์ใน ด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ	62
4.5 ข้อมูลด้านข้อเสนอแนะเพิ่มเติมของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุจากการตอบคำถาม ปลายเปิด	68
4.6 สรุปข้อมูลจากการวิเคราะห์และอภิปรายผล	69
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	71
5.1 สรุปผลการศึกษา	71
5.2 ข้อสรุปข้อมูลพื้นฐานกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในโครงการกรณีศึกษา	71
5.3 ข้อสรุประดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาด	73

5.4 ข้อมูลที่สามารถนำมาสรุปเพื่อเป็นเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการบ้านพัก ผู้สูงอายุ	77
5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับ ผู้สูงอายุ ผู้ศึกษาวิจัย และผู้ประกอบการโครงการบ้านพัก ผู้สูงอายุ	79
รายการอ้างอิง	81
ภาคผนวก	87
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	88
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์	95
ภาคผนวก ค แบบสำรวจ	98
ภาคผนวก ง รายละเอียดผู้ให้สัมภาษณ์	101
ประวัติผู้เขียน	104

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1	5
2.1	10
2.2	20
2.3	33
3.1	35
5.1	74
5.2	75
5.3	75
5.4	75
5.5	76
5.6	76

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 รายละเอียดสัดส่วนร้อยละของประชากรสูงอายุไทยจากสำนักงานสถิติแห่งชาติปี พ.ศ. 2557	11
2.2 นิยามขององค์การสหประชาชาติตามเกณฑ์การแบ่งระดับสังคมผู้สูงอายุ	14
2.3 ความแตกต่างของลักษณะนิสัยตามเจนเนอเรชั่น (Generation) ของประชากรไทย	16
2.4 ตารางแจกแจงพฤติกรรมของผู้สูงอายุไทย	19
2.5 ตารางอัตราการจ่ายเบี้ยยังชีพแก่ผู้สูงอายุไทยตามลำดับช่วงอายุจากภาครัฐ	24
3.1 วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างการวิจัยจากจำนวนผู้พักอาศัยภายในโครงการ	35
3.2 การสรุปผลทดสอบค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถามและการให้ค่า IOC จากผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน	38
3.3 แบบโครงสร้างการเข้าสำรวจและเก็บข้อมูลโครงการกรณีศึกษา	43
3.4 เกณฑ์ในการแบ่งมาตราส่วนประมาณค่า	45
4.1 รายละเอียดการดำเนินงานจากผลการสัมภาษณ์ การสำรวจและการรวบรวมเอกสารจำแนกตามโครงการ	47
4.2 แบบการเข้าสำรวจโครงการบ้านพักผู้สูงอายุจำแนกตามโครงการ	52
4.3 ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามสัดส่วนร้อยละ ด้าน สถานะภาพ อาชีพ อายุ ภูมิลำเนา	54
4.4 ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามสัดส่วนร้อยละ ด้านระดับการศึกษา ด้านรายได้ และด้านค่าใช้จ่าย	56
4.5 ข้อมูลด้านสัดส่วนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ ในการการรู้จักโครงการและวัตถุประสงค์การเข้าพักอาศัย	57
4.6 การวัดระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพัก ผู้สูงจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามวิธีการจำแนกส่วนประสมทางการตลาด	59
4.7 รายการสัมภาษณ์ผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ เกี่ยวกับโครงการที่พักผู้สูงอายุ	63
4.8 รายการสัมภาษณ์ผู้มีประสบการณ์ ด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ	67
4.9 ข้อเสนอแนะจากคำถามปลายเปิดในแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุจำแนกตามลักษณะข้อมูลที่ส่งผลกระทบต่อส่วนประสมทางการตลาด	69

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

จากหลักเกณฑ์ขององค์การสหประชาชาติด้านจำนวนผู้สูงอายุที่มีอัตราสูงกว่าร้อยละ 60 ของประชากรทั้งประเทศ ส่งผลให้ประเทศไทยอยู่ในเกณฑ์ประเทศที่เข้าก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ (อ้างอิงใน สุขุขทัยธรรมาธิราช, 2557) ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนต่างให้ความสำคัญต่ออัตราการเติบโตของ กลุ่มผู้สูงอายุ มากขึ้น จากการเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุ ส่งผลให้อัตราการพึ่งพาของประชากรไทยสูงขึ้น โดยพบว่าสถิติ ประชากรไทยสูงอายุในปี พ.ศ. 2557 มีจำนวนประชากรสูงอายุอยู่ที่ 14.9 ล้านคน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2557) แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 11 (2555-2559) กล่าวในด้านการประเมินความเสี่ยงในส่วน of ประชากร วัยเด็ก วัยแรงงาน และวัยสูงอายุ โดยให้ความสำคัญต่อ อัตราการเพิ่มขึ้นของผู้สูงอายุต่ออัตราประชากรใน วัยแรงงาน เนื่องจากการเปิดตลาดเสรี ลักษณะของการขาดแรงงานเกิดขึ้นทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ส่งผลให้เกิดการแย่งจำนวนแรงงาน หากประชากรวัยแรงงานมีภาระในครัวเรือนสูง อาจส่งผลต่อการออกไป ทำงานในต่างประเทศโดยเฉพาะแรงงานที่มีความสามารถ นอกจากภาครัฐจะต้องรับภาระในการให้สวัสดิการแก่ ผู้สูงอายุที่มีอัตราสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง การพัฒนาประเทศโดยขาดวัยแรงงานที่มีคุณภาพจึงนับเป็นปัญหา สำคัญซึ่งข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติในด้าน ข้อมูลรายได้ของผู้สูงอายุ พบว่าผู้สูงอายุมีรายได้หลักจาก บุตรซึ่งก็คือวัยแรงงานนั่นเอง (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติสำนัก นายกรัฐมนตรี, 2554, น. 13; สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2557) ดังนั้นการให้ความสำคัญต่อผู้สูงอายุ ทั้งในด้าน สุขภาพทั่วไปและภาวะอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้น จึงถือเป็นสิ่งสำคัญ ในการวิจัยนี้ เน้นการศึกษาถึงสถานที่พัก เพื่อผู้สูงอายุเพื่อ เนื่องจากสถานที่พักผู้สูงอายุเป็นตัวช่วยสำคัญในด้าน ความปลอดภัยจากสถานที่พักอาศัย เพื่อลดอุบัติเหตุในผู้สูงอายุ การให้ความสำคัญต่อสถานที่พักอาศัยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุเป็นสิ่งที่สามารถ ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้สูงอายุในการใช้ชีวิตให้ปลอดภัยจากอุบัติเหตุลดภาระค่าใช้จ่ายของผู้ดูแลผู้สูงอายุใน วัยแรงงาน ถือเป็น การช่วยลดภาระแก่ภาครัฐในด้านการให้ความช่วยเหลือด้านสถานสงเคราะห์แก่ผู้สูงอายุรวม ไปถึงเป็นการช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการผู้สูงอายุจากความสนใจดังกล่าว พบว่ามีหลายฝ่ายให้ความ สนใจต่อสถานที่พักอาศัย โดยมีเจตนาด้านความต้องการลดภาระของภาครัฐและต้องการให้เป็นโครงการที่มี ความสามารถพึ่งพาตนเองได้ โดยพบว่ามหาวิทยาลัยมหิดลเตรียมพื้นที่ประมาณ 100 ไร่ เพื่อรองรับผู้สูงอายุ แบบครบวงจร ตั้งแต่การให้ความรู้ในการรักษาสุขภาพไปจนถึงการรักษาพยาบาลระยะสุดท้าย (ประชาชาติ ออนไลน์, 2555) การจัดประกวดแผนธุรกิจเพื่อสังคมสำหรับบ้านพักผู้สูงอายุและเด็กกำพร้าที่ถูกทอดทิ้ง (innovation worldsaward) โดยบริษัท แมกโนเลีย ควอลิตี้ ดีเวล็อบเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นการประกวด

การออกแบบแผนธุรกิจด้านการลงทุนอสังหาริมทรัพย์เพื่อสังคมคนชราและเด็กโดยให้มีผลในเชิงพาณิชย์และโครงการสามารถอยู่ได้ โดยไม่ต้องพึ่งพาการบริจาค (Magnolia Quality Development Corporation, 2005)

จากเหตุการณ์ดังกล่าว ชี้ให้เห็นถึงความต้องการแก้ไขปัญหาด้านสังคมผู้สูงอายุ โดยเน้นวิธีการให้โครงการสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเองและโดยการศึกษาครั้งนี้ ศึกษาข้อมูลจากโครงการบ้านพักผู้สูงอายุในประเทศญี่ปุ่น พบว่าโครงการบ้านพักอาศัยของผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นสมาร์ทคอมมูนิตี้อินาเอะ จังหวัด ชิบะ เป็นโครงการบ้านพักสูงอายุของชาวญี่ปุ่น มีการจัดการในด้านโภชนาการและกิจกรรม ผู้สูงอายุจะประกอบกิจกรรมตามความถนัดและเกิดการเข้าร่วมกลุ่มในกิจกรรมที่สนใจ ทั้งนี้รายได้ยังชีพของผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น เป็นจำนวนเงินที่สามารถรองรับค่าใช้จ่ายของโครงการได้ส่วนหนึ่งเกิดจากการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นเพื่อรองรับค่าใช้จ่ายในส่วนของผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นส่วนหนึ่งเกิดจากการขายที่พักอาศัยเดิมเพื่อเข้าอยู่ในโครงการสมาร์ทคอมมูนิตี้อินาเอะ (ฟูจิ ฟูจิซากิ, 2557) ด้านข้อมูลรายได้ของผู้สูงอายุไทยพบว่า นอกเหนือจากการทำธุรกิจเพื่อเลี้ยงชีพและอาศัยรายได้จากบุตรแล้ว ผู้สูงอายุจะมีรายได้จากเบี้ยยังชีพ จากภาครัฐ 2 ทาง คือ รายได้จากเบี้ยยังชีพ 600.00 -1,000.00 บาท ตามช่วงวัยสูงอายุ (องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นนครสวรรค์, 2559) และรายได้จากกองทุนประกันสังคม โดยคิดจากอัตราส่วนเงินเดือนสูงสุดคือ 15,000.00 บาทในระยะเวลา 15 ปี พบว่าผู้สูงอายุจะมีรายได้ เดือนละ 3,000.00 บาทต่อเดือน (บริการอิเล็กทรอนิกส์, 2557) จากการเข้าสังเกตการณ์ การสัมมนาไฟกักรูป (2553) โครงการสวางคินเวศ พบว่าโครงการสามารถขายได้แต่ไม่มีผู้เข้าพักอาศัยเต็มจำนวน และมีผู้จองสิทธิ์เพื่อเข้าพักอาศัยแต่ยังไม่สามารถเข้าพักอาศัยได้เนื่องจาก ผู้พักอาศัยเดิมยังไม่ได้สละสิทธิ์ในการใช้ห้องพัก การมีผู้พักอาศัยน้อยกว่าจำนวนห้องที่ขายได้ งานบริการและร้านค้าในโครงการจะสามารถดำเนินการได้เต็มรูปแบบต้องเกิดจากจำนวนผู้สูงอายุที่เข้าพักอาศัย หากมีความต้องการให้เกิดกิจกรรมหลากหลายมีความจำเป็นต้อง จัดการพื้นที่ เพื่อตอบสนองต่อการเข้าพักอาศัยในโครงการ การวางแผนในการขยายต่อโครงการในเฟส 2 ในการสัมมนานี้ เกิดจากความร่วมมือของ ผู้ดูแลโครงการสวางคินเวศ ผู้มีประสบการณ์ในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุภาคเอกชน แพทย์และพยาบาล และกรรมการบริหารที่มีความสามารถทางด้านการจัดกิจกรรม

เพื่อเป็นการศึกษาแนวทางในการตัดสินใจซื้อสถานที่พักอาศัยในช่วยบั้นปลายชีวิต ที่นับได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้สูงอายุที่ออกแบบเพื่อรองรับลักษณะการดำเนินชีวิตเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุ เพื่อให้เป็นผู้มีสุขภาพดีในวัยสูงอายุ การวิจัยนี้มีความประสงค์ในการแจกแจงข้อมูลในการเลือกซื้อสถานที่พักอาศัยแก่ผู้สูงอายุ โดยใช้วิธีส่วนประสมทางการตลาดเพื่อจำแนกวิธีการในการตัดสินใจซื้อของผู้สูงอายุที่เข้าพักอาศัยจริงในโครงการ เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานให้ผู้ประกอบการทราบถึงความต้องการเฉพาะของกลุ่มผู้สูงอายุที่ประสงค์ซื้อและเข้าพักอาศัย เพื่อทำให้โครงการดำเนินงานได้ตรงตามวัตถุประสงค์ คือ เป็นสังคมผู้สูงอายุที่มีการให้บริการครบวงจร การเลือกกลุ่มลูกค้าได้ตรงเป้าหมายจะสามารถทำให้โครงการบ้านพักผู้สูงอายุสามารถให้บริการและดำเนินกิจกรรมได้อย่างเต็มรูปแบบ การวิจัยนี้เลือกใช้วิธีการส่วนประสมทางการตลาด เนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ช่วยในการศึกษาลักษณะความต้องการของลูกค้าได้ตามการจำแนกธุรกิจออกเป็น 4 ด้าน คือ

ด้านสินค้าและบริการ ด้านการกำหนดราคาที่เหมาะสม ด้านการจัดจำหน่ายไปยังลูกค้าและด้านการจัดรายการส่งเสริมการขายที่สร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการเข้าพักอาศัยจริง ทั้งนี้การเตรียมเครื่องมือดังกล่าวไม่สามารถทำได้โดยขาดผู้มีประสบการณ์ จึงจำเป็นต้องทำการสัมภาษณ์และเข้าสำรวจโครงการที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงาน เพื่อเป็นส่วนช่วยในการรวบรวมข้อมูลและนำมาสรุปวิธีการในด้านการนำเสนอสินค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย ทั้งในด้านราคาและผู้สูงอายุสามารถใช้ชีวิตในสถานที่พักอาศัยได้ ทราบถึงการจัดหาสถานที่ตามที่คุณสูงอายุสะดวกแก่การเข้าถึงในการส่งมอบสินค้า และนำเสนอรายการส่งเสริมการขายในสิ่งที่ตอบสนองต่อกลุ่มผู้สูงอายุประสงค์จะเข้าพักอาศัย เพื่อให้เกิดวงจรการบริการและสังคมการพักอาศัยที่สมบูรณ์ในโครงการบ้านพักสำหรับผู้สูงอายุและทำให้เกิดประโยชน์แก่ส่วนรวม ในด้านผู้สูงอายุมีสุขภาพดีในสถานที่พักอาศัยลดการเกิดอุบัติเหตุ เมื่อผู้สูงอายุมีสุขภาพที่ดีส่งผลให้ภาระค่าใช้จ่ายครัวเรือนในวัยแรงงานลดลง ลดภาระของรัฐในการให้สวัสดิการด้านการรักษาพยาบาลและการให้การสงเคราะห์ รวมไปถึงทำให้ผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อโครงการได้อย่างมั่นใจและเกิดสังคมผู้สูงอายุที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้พักอาศัย

1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานผู้สูงอายุในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ

1.2.2 เพื่อศึกษาระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

1.2.3 เพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

1.3 ขอบเขตการวิจัย

1.3.1 ขอบเขตพื้นที่การวิจัย

ในการกำหนดขอบเขตการวิจัย ด้านการศึกษารูปแบบสถานที่พักอาศัยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง จากโครงการที่ดำเนินงานมากกว่า 10 ปี เพื่อทราบถึงความสามารถในการดำรงธุรกิจประเภทโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ โดยใช้แนวคิดด้านส่วนประสมทางการตลาดเป็นเครื่องมือในการวัดระดับการตัดสินใจซื้อจากกลุ่มตัวอย่างการวิจัย และใช้เป็นเครื่องมือในการจัดหมวดคำถามในแบบสอบถามแบบสัมภาษณ์ และแบบสำรวจ เพื่อเปรียบเทียบและสรุปผลการวิจัย

1.3.2 กลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

กลุ่มเป้าหมายในการวิจัย แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มคือกลุ่มผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการเป็นประจำ กลุ่มผู้ดูแลโครงการและกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

1.3.3 ขอบเขตด้านแนวคิดในการวิจัย

ขอบเขตด้านแนวคิดในการวิจัย เลือกใช้วิธีส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix) ประกอบไปด้วย สินค้าและบริการ การกำหนดราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและรายการส่งเสริมการขาย และองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านนี้มักใช้ในการกำหนดกรอบคำถามการวิจัยในการหาข้อมูลเชิงปริมาณ

1.4 ข้อยกเว้นในการวิจัย

1.4.1 การเก็บข้อมูลประชากรจัดเก็บข้อมูลจากผู้พักอาศัยอยู่ประจำโดยต้องเป็นผู้มีความยินดีในการให้ข้อมูลเพื่อการวิจัยเนื่องจากเป็นโครงการที่ผู้สูงอายุเข้าพักอาศัยจึงต้องการความเป็นส่วนตัวในสถานที่พักอาศัย

1.4.2 การจัดเก็บข้อมูลตามวิธีส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix) โดยแบ่งหัวข้อออกเป็น สินค้าและบริการ ช่องทางการจัดจำหน่าย และ รายการส่งเสริมการขาย

1.4.3 การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้านสถานที่พักอาศัยผู้สูงอายุ ข้อมูลบางส่วนเป็นข้อมูลในปี 2553 เนื่องด้วยความจำกัดด้านระยะเวลาในการทำวิทยานิพนธ์

1.4.4 การใช้ข้อมูลผู้สูงอายุในการทบทวนวรรณกรรมใช้เกณฑ์ผู้สูงอายุ 60 ปี จากสำนักงานสถิติแห่งชาติ

1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้เกิดจากความต้องการศึกษาด้านการตลาดในสถานที่พักอาศัยที่เฉพาะเจาะจงถึงกลุ่มผู้พักอาศัยจริงในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ เพื่อให้เกิดสังคมในสถานที่พักอาศัยและเกิดการให้บริการในด้านต่างๆได้หลากหลายตามจำนวนผู้พักอาศัย หากโครงการสามารถขายกับกลุ่มผู้ต้องการเข้าพักอาศัย เมื่อมีผู้เข้าพักอาศัยหลากหลาย การเกิดกิจกรรมและการบริการด้านต่างๆจะสามารถเกิดขึ้นได้อย่างสมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยกำหนดหัวข้อการวิจัย คือ การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ: กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศน์และโครงการสวางคนิเวศ โดยการกำหนดหัวข้อการวิจัยนี้ เกิดขึ้นจากความสนใจด้านผู้สูงอายุ และการทบทวนวรรณกรรม โดยดำเนินงานตามวิธีการดำเนินการวิจัย ดังภาพที่ 1.1



ภาพที่ 1.1 วิธีการดำเนินงานวิจัย

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 ผู้ศึกษาวิจัย ผู้สูงอายุ ผู้ประกอบการ สามารถทราบถึงข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มผู้สูงอายุที่มีความต้องการซื้อและประสงค์เข้าพักอาศัยในโครงการในข้อมูลด้าน เพศ อายุ อาชีพ ระดับรายได้

1.6.2 ผู้ศึกษาวิจัย ผู้สูงอายุ ผู้ประกอบการ สามารถทราบถึงระดับความสำคัญของข้อมูลการตัดสินใจซื้อที่เข้าพักอาศัยในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ ในด้านส่วนประสมทางการตลาด

1.6.3 ผู้สูงอายุ สามารถใช้ข้อมูลการวิจัยเป็นแนวทางสำหรับในการตัดสินใจเลือกซื้อที่เข้าพักอาศัย

1.6.4 ผู้ศึกษาวิจัย หรือผู้สนใจด้านโครงการบ้านพักเพื่อผู้สูงอายุสามารถนำข้อมูลพื้นฐานในด้านการแสดงความคิดเห็นต่อสถานที่พักอาศัย นำไปประยุกต์ใช้ ในด้านสถานที่พักอาศัยของผู้สูงอายุในประเทศไทย

1.7 นิยามคำศัพท์

ส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix) หรือ 4Ps หมายถึง วิธีการในการวัดระดับความสำคัญ ในด้านการตลาด ประกอบด้วย รูปแบบสินค้า ความเหมาะสมของราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และรายการ ส่งเสริมการขาย

การตัดสินใจซื้อ หมายถึง การตัดสินใจทำสัญญาเช่าที่พักประเภทสิทธิการเช่า (lease hold) คือ เป็น สิทธิการเช่าตลอดชีวิต ตามเงื่อนไขโครงการ ททรัพย์สินจะตกเป็นของโครงการในกรณีที่ได้สิทธิ์มีความประสงค์คืน ห้องพักผู้ได้สิทธิ์ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข หรือ กรณีผู้ได้สิทธิ์เสียชีวิต

ผู้สูงอายุ หมายถึง ผู้สูงอายุที่ตัดสินใจซื้อโครงการและพักอาศัยอยู่ในโครงการเป็นประจำ โดยทั้ง 2 โครงการ กำหนดให้ผู้สูงอายุที่ต้องการซื้อสิทธิ์ในสถานที่พักอาศัย มีอายุตามที่โครงการกำหนดคือ 55 ปีและเป็น ผู้สูงอายุที่สุขภาพแข็งแรง มีความสามารถในการดูแลตนเองได้

ที่พักอาศัยผู้สูงอายุ หมายถึง ที่พักอาศัยที่ผู้สูงอายุเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่พักภายใต้เงื่อนไข โครงการ โดยเป็นโครงการที่ขายเพื่อผู้สูงอายุชาวไทย ไม่ใช่สถานที่พักอาศัยเพื่อการสงเคราะห์จากทางภาครัฐ ผู้สูงอายุที่เข้าพักอาศัยต้องมีความสามารถในการชำระค่าบริการส่วนกลาง ไม่ใช่โครงการเพื่อการรักษาพยาบาล ดังนั้นผู้สูงอายุจึงมีความจำเป็นในการดูแลตนเองได้

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เพื่อให้ทราบถึงแนวทางในการวัดระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในด้านการตัดสินใจซื้อของผู้สูงอายุต่อโครงการบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุ ผู้วิจัยได้รวบรวม วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดกรอบการดำเนินงานวิจัยดังนี้

- 2.1 แนวคิดด้านการตลาดและการตัดสินใจซื้อ
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับผู้สูงอายุ
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับกิจกรรมและสถานที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ
- 2.4 แนวคิดด้านสิทธิประโยชน์ของผู้สูงอายุและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.6 เครื่องมือในการวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.7 กรอบแนวคิดการวิจัย

2.1 แนวคิดด้านการตลาดและการตัดสินใจซื้อ

กิตติ สิริพัลลภ (2546) สื่อถึงความหมายของ 4Ps เทียบในด้าน การจัดการในรูปแบบ 4Cs โดยคำนึงถึงสินค้าในด้านความต้องการของลูกค้าไม่เพียงแต่ตัวเลขข้อมูลในทางสถิติเท่านั้น แต่ใช้ข้อมูลจากการเข้าร่วมกลุ่มเพื่อทราบความต้องการที่แท้จริงจากผู้บริโภค ในด้านราคาเมื่อเปรียบเทียบ พบว่าการให้ความสำคัญด้านความพอใจในสินค้าเป็นตัวกำหนดราคาไม่ใช้การกำหนดราคาจากต้นทุนแต่เพียงอย่างเดียว การจัดส่งสินค้าหรือช่องทางการจัดจำหน่าย อาจอยู่ในรูปแบบของการเข้าถึงในรูปแบบเทคโนโลยี ด้านรายการส่งเสริมการขาย นอกเหนือจากด้านการบอกต่อในกลุ่มลูกค้าสามารถใช้วิธีการสร้าง ชื่อหรือเรื่องราวเพื่อให้ลูกค้าจดจำตัวสินค้า และเสริมในด้านสินค้าที่เกี่ยวข้องกับคนไทย สิ่งที่ควรให้ความสนใจ คือ 4Fs หมายถึง หน้าตา (face) ความรู้สึกพิเศษ เพื่อน (friend) กลุ่มเพื่อนที่มีการใช้สินค้าหรือมีฐานะใกล้เคียงกัน นิยมใช้สิ่งของคล้ายกันหรือสามารถซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้นหากมีเพื่อนในกลุ่มแนะนำ ครอบครัว (family) คนไทยให้ความสำคัญด้านครอบครัวหากการใช้สินค้าสามารถสื่อถึงการเป็นครอบครัวได้ นับเป็นการสร้างภาพลักษณ์แก่ผู้ใช้ต่อลักษณะสินค้า และ เรื่องโชคกลาง (fortune) การสร้างสินค้าที่ไม่ขัดกับความเชื่อถือเป็นช่องทางในการลดข้อขัดแย้งในการตัดสินใจซื้อโดยถือเป็นเสน่ห์ต่อตัวสินค้า (น. 164-167)

มานิต รัตนสุวรรณและสมฤดี ศรีจรรยา (2553) กล่าวว่า ลูกค้าถือเป็นหัวใจของการขายโดยกล่าวถึงการตลาด ด้านสินค้าโดยมองในด้านการแข่งขันธุรกิจและคู่แข่งที่สามารถสนองตอบความต้องการกลุ่มลูกค้าจะมีความสามารถในขายสินค้าได้ เนื่องจากตัวสินค้าที่ผลิตออกมาตรงตามความต้องการกลุ่มลูกค้า/

ราคาสามารถถูกเช็คโดยลูกค้าได้ง่ายจึงควรตั้งราคาตามลักษณะความต้องการสินค้าของกลุ่มลูกค้า/ช่องทางการจัดจำหน่ายเน้นที่ลักษณะการเข้าถึงสินค้าได้สะดวกเนื่องจากการส่งมอบสินค้าด้วยวิธีการที่สะดวกส่งผลต่อความพึงพอใจต่อกลุ่มลูกค้า/ด้านการส่งเสริมการขาย หากเลือกใช้วิธีการบอกปากต่อปากอาจเป็นสิ่งที่ดีในอดีต แต่ในปัจจุบันการโฆษณาทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าได้ง่ายขึ้นส่งผลให้เกิดการขายและขยายโอกาสในการเป็นที่รู้จัก วิธีการส่งเสริมการขายอาจอยู่ในรูปของสื่อประชาสัมพันธ์หรือการขายโดยพนักงานเข้าถึงกลุ่มลูกค้าโดยตรง ในการส่งเสริมการตลาด แบบยั่งยืนอาจใช้ตัวช่วยด้านการสร้างตราสินค้าเพื่อให้เกิดการจำได้ เมื่อลูกค้าเกิดความพอใจในการใช้สินค้าและมีความต้องการกลับมาใช้บริการหรือซื้อสินค้าอีกครั้ง สิ่งที่จะช่วยในการจดจำได้ คือการสร้างตราสินค้า ลักษณะการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักอาจอยู่ในรูปสูตร 5 ขั้นตอนความสำเร็จ โดยลำดับขั้นจาก การไม่รู้จักสินค้าในเบื้องต้นการเริ่มรู้จักสินค้า เมื่อรู้จักสินค้าดี เกิดความชื่นชอบในตัวสินค้าและมีความต้องการกลับมาใช้ซ้ำอีก คือ การจดจำตราสินค้า (มานิต รัตนสุวรรณและสมฤดี ศรีจรรยา, 2553, น. 100-343)

อเล็กซ์ซานเดอร์ ไอสเตอร์วอร์เตอร์และ วายวิส พิกเนอร์ (2553/2557) กล่าวถึง การเรียนรู้ธุรกิจผ่านองค์ประกอบ 9 ด้าน เพื่อศึกษาลักษณะของธุรกิจการศึกษาองค์ประกอบนี้ทำให้เข้าใจส่วนสำคัญของประเภทธุรกิจ เพื่อการจัดสรรงานตามหน้าที่ ถือเป็นงานที่มีความสำคัญในแต่ละด้าน หากต้องมีการวางแผนการดำเนินงาน การจำแนกธุรกิจออกเป็น 9 ด้านจะช่วยให้เข้าใจลำดับของงานในแต่ละฝ่าย การจัดองค์ประกอบดังกล่าวคือ การจำแนกกลุ่มลูกค้าออกตามลักษณะของกลุ่มหรือตามลักษณะความหลากหลายของลูกค้า/ในด้านการเสนอคุณค่าของธุรกิจ สิ่งที่สร้างความแปลกหรือ การตอบสนองความต้องการเฉพาะกลุ่มเป็นส่วนช่วยในการสร้างการจดจำตัวสินค้านำไปถึงความสะดวกในการเข้าถึงสินค้าเมื่อทราบถึงลักษณะเฉพาะและวิธีการปฏิบัติงาน ทำให้สามารถลดต้นทุนในการปฏิบัติงานในแต่ละด้าน เพื่อให้เกิดความสำคัญเฉพาะสิ่งที่ต้องการสื่อไปยังลูกค้า/เมื่อทราบถึงกลุ่มลูกค้าและลักษณะเฉพาะแล้ว การจัดหาช่องทาง ทั้งในด้านการจัดการของบริษัทและการรับความช่วยเหลือจากพันธมิตรล้วนเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดช่องทางการจัดจำหน่ายที่สะดวกไปยังลูกค้าโดยเริ่มตั้งแต่การให้ลูกค้ารู้จักตัวสินค้า สามารถจดจำได้ กรณีที่ลูกค้าประเมินลักษณะสินค้าการซื้อและการบริการหลังการขายล้วนส่งผลต่อการวางแผนดำเนินการทางธุรกิจทั้งสิ้น/สิ่งที่ขาดไม่ได้ในการวางแผนคือด้านความสัมพันธ์ โดยธุรกิจอาจวางแผนแนวทางในด้านความสัมพันธ์แบบเฉพาะเจาะจงในกลุ่มลูกค้าหรือ การให้ความช่วยเหลือแบบพิเศษเฉพาะรายบุคคลหรือการให้ความช่วยเหลือแบบปกติในการดำเนินธุรกิจ อาจอยู่ในรูปการร่วมมือกันในการให้ความช่วยเหลือระหว่างกลุ่มลูกค้า/ในด้านกระแสรายได้สามารถจำแนกได้เป็นการรับรายได้ครั้งแรกจากลูกค้าหรือการรับรายได้ตลอดระยะเวลาการขายและบริการอย่างสม่ำเสมอ/สิ่งที่ควรทราบต่อมาคือ ทรัพยากรของธุรกิจเกิดจากการสังเกตว่าธุรกิจมีทรัพยากรหลักในด้านใด/รวมไปยังด้านกิจกรรมหลักหรือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการนำเสนอหรือสื่อถึงคุณค่าของสินค้าและบริการเนื่องจากเป็นกิจกรรมหลักที่ทราบถึงการตอบสนองความต้องการของลูกค้าและกระแสรายได้ของธุรกิจ/พันธมิตรหลักเป็นตัวช่วยในการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย

พันธมิตรที่เป็นคู่แข่งในบางกรณีที่จำเป็นต้องประสานความร่วมมือ การสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์กับกลุ่มที่ไม่ได้เป็นคู่แข่งกันเพื่อส่งเสริมด้านธุรกิจ การร่วมลงทุนในการพัฒนา หรือการเป็นพันธมิตรกับกลุ่มผู้ผลิตวัตถุดิบเพื่อประกันว่าธุรกิจหลักของเราจะไม่ประสบปัญหาด้านการขาดแคลนแหล่งวัตถุดิบ สิ่งเหล่านี้ถือเป็นหลักประกันในการลดความเสี่ยง ในการดำเนินธุรกิจ/เมื่อจำแนกธุรกิจออกเป็นรายด้านจะส่งผลให้ธุรกิจทราบถึงต้นทุน ในด้านต่าง ๆ ทั้งที่เป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนที่ผันแปรตามลักษณะการผลิต อาจจะมีจำนวนมากน้อยขึ้นอยู่กับปริมาณความต้องการซื้อของกลุ่มลูกค้า นอกเหนือจากต้นทุนดังกล่าว การจำแนกธุรกิจออกเป็น ส่วน ๆ ทำให้ทราบถึง ต้นทุนที่สูงสุดและต่ำสุดในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กรอีกด้วยในการสรุปบทบาทของธุรกิจ สามารถจำแนกได้เป็น ธุรกิจที่ต้นทุนอยู่ที่สินค้าและบริการ หรือ ธุรกิจที่ต้นทุนสินค้าอยู่ที่ การรักษาคุณค่า โดยขยายผลไปยังต้นทุนเหล่านี้เป็นต้นทุนที่คงที่หรือเปลี่ยนแปลงไปตามการดำเนินธุรกิจในแต่ละกิจกรรม การขยายผลจากการวางแผนทางธุรกิจ 9 ด้านนี้ สามารถอธิบายเสริมโดยใช้แนวคิดในด้านการอธิบายจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคามมาเป็นตัวขยายในการอธิบายรายละเอียดของการวางแผนทางธุรกิจ โดยอ้างอิง การใช้วิธีการด้านบลูโอเชียนในการประกอบการวางแผนธุรกิจในแนวทางการกำจัด ในสิ่งที่เคยดำเนินงานมาแบบเดิม ๆ การลดสิ่งที่สามารถปรับมาตรฐานลงได้ การเพิ่มสิ่งที่สามารถทำให้สูงกว่ามาตรฐานเดิมและ การสร้างสิ่งที่ยังไม่เคยปรากฏมาก่อนในการทำธุรกิจ (วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา, ผู้แปล)

ไบร์อัน กูดอล, เบอร์รี่ (1972) และ แฟรงค์ อีฮอลตัน (1970) ให้ความเห็นที่ตรงกันในด้าน การตัดสินใจเลือกสถานที่พักอาศัยนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะของสถานที่พักอาศัยและสถานที่ตั้ง เบอร์รี่ และแฟรงค์ อีฮอลตัน มีความเห็นที่สอดคล้องกันกับ เค เจ บอททัน (1976) ในด้านปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกสถานที่พักอาศัย (อ้างอิงใน ภาธินี ศรีอาจ, 2549)

ฟิลลิป คอตเลอร์และเกรี อาร์สตรอง (2008) การพัฒนาส่วนประสมทางการตลาด ประกอบไปด้วยทุกสิ่งทุกอย่างที่สามารถทำให้เกิดความสนใจในตัวสินค้าและ 4Ps เป็นเหมือนเครื่องมือทางการตลาด ในด้านสินค้า ราคาช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมทางการตลาด โดยให้ความคิดเห็นว่าการใช้ส่วนประสมทางการตลาด 4Ps เป็นแนวคิดในด้านผู้จำหน่าย ไม่ใช่แนวคิดจากผู้ซื้อในด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า อาจเปรียบเทียบ 4Ps โดยการอธิบายจาก 4Cs ให้มองตนเองในฐานะผู้ซื้อจะโดยผู้ซื้อจะอาจข้ามความสนใจด้านราคา แต่มองไปยัง คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและ ผลที่ได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่ซื้อเข้ามา การได้รับบริการและความสะดวกสบายจากการซื้อสินค้า นักการตลาดควรให้ความสนใจด้าน 4Cs ก่อนที่จะสร้างแนวทางการตลาดด้วยวิธี 4Ps โดยให้ความหมายเปรียบเทียบดังนี้ สินค้า หมายถึง สินค้าและบริการ ในแง่ของ 4Cs หมายถึง การหาทางเลือกให้ลูกค้าราคา หมายถึง จำนวนเงินที่ลูกค้าจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้า 4Cs หมายถึง ต้นทุนของลูกค้าการจัดจำหน่าย หมายถึง การดำเนินการที่ทำให้สินค้าไปถึงยังลูกค้า 4Cs หมายถึง ความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า รายการส่งเสริมการขาย หมายถึง การสื่อสาร การชักชวนให้ลูกค้าซื้อสินค้า 4Cs หมายถึง การติดต่อสื่อสาร (part 1, p. 48-49) ความคิดเห็นของคอตเลอร์ (2012) ด้านการตลาด 3.0

คิดในด้านผู้บริโภคจะให้ความสนใจในการซื้อสินค้าจากองค์กรที่มีภาพลักษณ์ในรูปแบบธุรกิจเพื่อสังคม (Philip Kotler, Hermawan Kartajaya & Iwan Setiawan, 2012)

ซิกมันด์ فروยด์ (1998) จิตวิทยาเป็นสิ่งที่เกินความเข้าใจและไม่มีใครสามารถเข้าใจแรงจูงใจของบุคคลหญิงชาย เนื่องจากบางคนต้องการเลือกจากชื่อเสียงของสินค้าบางคนต้องการดูรูปลักษณ์และชื่อเสียงของสินค้ามีเทคนิคที่เรียกว่า ขั้นบันได (laddering) เป็นเครื่องมือติดตามแรงจูงใจของบุคคลเพื่อช่วยให้นักการตลาดแบ่งกลุ่มได้จากการใช้เครื่องมืออาจอยู่ในรูปแบบของการสังเกตจากถ้อยคำและแรงจูงใจ การศึกษาแรงจูงใจจากกลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มเล็ก ๆ ที่สามารถพูดได้อย่างเปิดเผย หรือการใช้ตัวช่วยด้านการเติมความหมาย การใช้ภาพ เป็นต้น (as cited in. Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2012, P. 182)

เฟรดเดอริก เฮอริซเบอร์ก (1966) ยกตัวอย่าง แนวคิดที่ว่า คือ ผู้ขายควรที่จะหลีกเลี่ยงสิ่งที่ทำให้เกิดความไม่พึงพอใจ เช่น คู่มือการอบรมที่แย่ (poor training manual) นโยบายการบริการที่แย่ (poor service policy) สิ่งเหล่านี้ล้วนไม่มีผลต่อการขายแต่มีผลต่อการกระตุ้นความพึงพอใจหากแต่ เมื่อได้ซื้อสินค้าและบริการแล้วสามารถนำไปใช้ได้อย่างง่าย (as cited in. Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2012, P. 183)

อับราฮัม มาสโลว์ (1954) ได้อธิบาย ลำดับขั้นความต้องการมนุษย์ 5 ชั้น (hierarchy of needs) โดยหมายถึง/จิตวิทยา/ความมั่นคงปลอดภัย/ความต้องการด้านสังคม/การนับถือตนเองและการเข้าถึงศักยภาพสูงสุดของตนเอง สามารถแสดงการจำแนกลำดับขั้นได้ ดังภาพที่ 2.1 (อ้างอิงใน อานันท์ ชินบุตร, 2549, น. 18-19; as cited in. Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2012, p. 182-183.)



ภาพที่ 2.1 ทฤษฎีลำดับความต้องการ 5 ชั้น ของ อับราฮัม มาสโลว์. โดย ผู้วิจัย.

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับผู้สูงอายุ

รศรินทร์เกรย์และคณะ (2556) ให้ความหมายของผู้สูงอายุ ในหลายด้าน ในส่วนของการสัมมนา กลุ่ม มีข้อเสนอแนะให้เลื่อนอายุให้สูงกว่า 60 ปี เป็น 65 ปี หรือ 70 ปี เนื่องจากคนไทยมีอายุเฉลี่ยยาวขึ้นสื่อถึงการที่คนไทยมีสุขภาพที่ดีขึ้น แต่ทั้งนี้จำนวนตัวเลข ต้องไม่กระทบสิทธิประโยชน์ในปัจจุบัน (น. 9) กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ (2550) รมรณรงค์ให้มีการจัดงานวันผู้สูงอายุแห่งชาติขึ้นคือวันที่ 13 เมษายน ของทุกปี มีดอกกลาดวนเป็นสัญลักษณ์ของผู้สูงอายุการจัดงานขึ้นเพื่อแสดงให้เห็นถึงความสำคัญและคุณค่าของผู้สูงอายุ

สำนักงานสถิติพยากรณ์แห่งชาติ (2557) ได้ให้ความหมายผู้สูงอายุ หมายถึง ผู้ที่มีอายุ 60 ปี บริบูรณ์ขึ้นไป ดังตารางที่ 2.1 เป็นการนำเสนอข้อมูลจากผลสรุปข้อมูลผู้สูงอายุไทยจากสำนักงานสถิติพยากรณ์แห่งชาติปี พ.ศ. 2557 ตามข้อมูลพื้นฐานประชากรด้านจำนวนประชากรสูงอายุในปี พ.ศ. 2557 มีจำนวนประชากรสูงอายุ ประมาณ 10 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 14.90 ของประชากรทั้งประเทศ โดยมีภาวะต้องการความพึ่งพาอยู่ที่ผู้สูงอายุ 1 คนต่อ วัยแรงงาน 4 คน จบการศึกษาระดับประถมศึกษา สถานะภาพสมรสเป็นส่วนใหญ่โดยคิดเป็นร้อยละ 61.00 ของประชากรสูงอายุ ลักษณะการพักอาศัยเป็นแบบอยู่เดี่ยว สูงขึ้นจากปี 2537 เป็นจำนวนร้อยละ 5.10 ผู้สูงอายุมีการแบ่งช่วงอายุเป็น 3 ช่วงคือ วัยต้น วัยกลางและวัยปลายภาวะอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นได้ง่ายใจผู้สูงอายุ คือ การหกล้มโดยพบว่าการหกล้มส่วนใหญ่มีสาเหตุจากการสะดุดสิ่งกีดขวางร้อยละ 39.00 และการลื่นร้อยละ 34.40 ผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีสุขภาพดีชอบเข้าร่วมในกิจกรรมชุมชนและมีแหล่งรายได้จากบุตรร้อยละ 36.70 รองลงมาคือ รายได้จากการทำงาน ร้อยละ 33.90 รายได้จากเบี้ยยังชีพร้อยละ 14.80 และบำเหน็จบำนาญ ร้อยละ 4.90 พบว่าผู้สูงอายุไทยส่วนใหญ่มีการออม อัตราร้อยละ 76.10 และมีความพอเพียงของรายได้อยู่ที่ 62.00

ตารางที่ 2.1

รายละเอียดสัดส่วนร้อยละของประชากรสูงอายุไทยจากสำนักงานสถิติแห่งชาติปี พ.ศ. 2557

รายละเอียดประชากรสูงอายุ	จำนวน
ประชากรสูงอายุในประเทศไทย	ในปี 2557 มีประชากรจำนวน 10,014,705 คน
อัตราร้อยละต่อประชากรทั้งประเทศ	ในปี 2557 ร้อยละ 14.90
อัตราส่วนการพึ่งพาต่อประชากรวัยแรงงาน	ร้อยละ 4.50 หรือ ประชากรวัยแรงงาน 4 คนต่อผู้สูงอายุ 1 คน

ตารางที่ 2.1

รายละเอียดสัดส่วนร้อยละของประชากรสูงอายุไทยจากสำนักงานสถิติแห่งชาติปี พ.ศ. 2557 (ต่อ)

รายละเอียดประชากรสูงอายุ	จำนวน
ผู้สูงอายุส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับการศึกษา ประถมศึกษาในปี 2557	อัตราร้อยละ 75.70 ของประชากรสูงอายุไทย
อัตราร้อยละของสถานะภาพประชากรปี 2557	สมรส ร้อยละ 61.00 สมรสแต่มีได้อยู่ร่วมกัน ร้อยละ 2.50 เคยสมรส ร้อยละ 32.60 โสด ร้อยละ 3.90
มีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของประชากรอยู่ เดี่ยว	ปี 2537 ร้อยละ 3.60 ปี 2545 ร้อยละ 6.30 ปี 2550 ร้อยละ 7.70 ปี 2554 ร้อยละ 8.60 ปี 2557 ร้อยละ 8.70
อัตราส่วนประชากรสูงอายุ ปี 2557	วัยต้น 60-69 ปี ร้อยละ 56.50 วัยกลาง 70-79 ปี ร้อยละ 29.90 วัยปลาย 80 ปีขึ้นไป ร้อยละ 13.60
สุขภาพผู้สูงอายุ ปี 2557	สุขภาพดี ร้อยละ 42.40 สุขภาพปานกลาง ร้อยละ 38.30 สุขภาพดีมาก ร้อยละ 3.30 สุขภาพไม่ดี ร้อยละ 13.90
การมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมชุมชนปี 2557	กิจกรรมกลุ่ม ร้อยละ 33.60 กิจกรรมชุมชน ร้อยละ 67.90 การมีส่วนร่วมกิจกรรมนี้มีอัตราเพิ่มขึ้นจากปี 2554
เกณฑ์รายได้ปี 2557 ของผู้สูงอายุเฉลี่ยต่อปี	ร้อยละ 21.60 มีรายได้ต่ำกว่า 20,000.00 บาท ร้อยละ 25.20 มีรายได้ 20,000.00 - 39,999.00 บาท ร้อยละ 18.60 มีรายได้ 40,000.00 - 59,999.00 บาท ร้อยละ 13.70 มีรายได้ 100,000.00 - 299,999.00 บาท

ตารางที่ 2.1

รายละเอียดสัดส่วนร้อยละของประชากรสูงอายุไทยจากสำนักงานสถิติแห่งชาติปี พ.ศ. 2557 (ต่อ)

รายละเอียดประชากรสูงอายุ	จำนวน
เกณฑ์รายได้ปี 2557 ของผู้สูงอายุเฉลี่ยต่อปี	ร้อยละ 4.20 มีรายได้ ตั้งแต่ 300,000 บาท
แหล่งที่มาของรายได้	บุตร ร้อยละ 36.70
	การทำงาน ร้อยละ 33.90
	เบี้ยยังชีพ ร้อยละ 14.80
	บำเหน็จ บำนาญ ร้อยละ 4.90
	คู่สมรส ร้อยละ 4.30
	ดอกเบี้ยจากการขายทรัพย์สิน ร้อยละ 3.90
	อื่นๆ ร้อยละ 1.50
การออม	ผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีการออม ร้อยละ 76.10
	ไม่มีการออม ร้อยละ 23.90
	โดยพบว่าในปี 2557 ประชาชนมีการออมเพิ่มขึ้นจากปี 2554 ร้อยละ 40.30
ความเพียงพอของรายได้ในปี 2557	เกินพอเพียง ร้อยละ 1.90
	พอเพียง ร้อยละ 62.00
	พอเพียงเป็นบางครั้ง ร้อยละ 21.30
	ไม่พอเพียง ร้อยละ 14.80

หมายเหตุ. ที่มาอ้างอิงในสำนักงานสถิติพยากรณ์แห่งชาติ, 2557.

สุโขทัยธรรมมาธิราช (2557) กล่าวถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมด้านการเพิ่มขึ้นของอัตราผู้สูงอายุในสังคมไทย เพิ่มขึ้นสูงขึ้น ประชากรเด็กเกิดน้อยลง และวัยแรงงาน ไม่เพียงพอต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ การถูกทอดทิ้งของผู้สูงอายุมีสูงขึ้นส่งผลให้เกิดความรู้สึกไม่มีคุณค่าและปัญหาภาวะซึมเศร้า การให้ความรู้ด้านการออมแก่ผู้สูงอายุเป็นส่วนหนึ่งในการลดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตโดยประชากรสูงอายุไทยในปัจจุบันยังมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 14.90 ซึ่งถือเป็นการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ตามการให้คำนิยามขององค์การสหประชาชาติ ดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2

นิยามขององค์การสหประชาชาติตามเกณฑ์การแบ่งระดับสังคมผู้สูงอายุ

ระดับสังคมผู้สูงอายุ	ก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging society)	สังคมผู้สูงอายุโดย สมบูรณ์ (Aged society)	สังคมผู้สูงอายุอย่าง เต็มที่ (Super-aged society)
ความหมายของอายุ ของผู้สูงอายุ:	60 > ร้อยละ 10.00	60 > ร้อยละ 20.00	65 > ร้อยละ 20.00
ขนาดร้อยละของ ประชากรทั้งประเทศ	65 ≥ ร้อยละ 7.00	65 ≥ ร้อยละ 14.00	

หมายเหตุ. ที่มาอ้างอิงใน มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2557.

วิภาวี เหมพรวิสารและพุดมิกุล อัครชลาภานนท์ (2557) การช่วยเหลือผู้สูงอายุด้านการออมเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาด้านการออมเงินหลังเกษียณ โดยธนาคารโลกได้ให้แนวคิดหลักเสา 5 ต้นในการออมเงิน เสาต้นที่ศูนย์ คือ การให้เปล่าหรือเปรียบเทียบได้กับการจ่ายเบี้ยยังชีพของไทย/เสาต้นที่หนึ่ง คือ เงินที่ได้รับหลังการเกษียณจากการหักออมไว้ในระยะเวลาทำงาน โดยเปรียบเทียบกับเงินกองทุนประกันสังคมกรณีชราภาพและ เงินบำเหน็จบำนาญข้าราชการ/เสาต้นที่สอง คือ เงินออมที่เกิดขึ้นจากนายจ้าง ลูกจ้างหรือภาครัฐ จะได้รับคืนต่อเมื่อเกษียณอายุ/เสาต้นที่สาม คือ เงินออมส่วนบุคคลเกิดจากการจัดสรรด้วยตนเอง เช่น การซื้อประกันชีวิต กองทุนสำรองเพื่อการเลี้ยงชีพ กองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพและ เสาต้นที่สี่ คือ แหล่งเงินหลังเกษียณที่ได้มาจากแหล่งอื่น ๆ เช่น จากครอบครัว จากการขายทรัพย์สิน หรือ จากการจำนองประเภทสินเชื่อสำหรับผู้สูงอายุ

ศูนย์การคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงินธนาคารแห่งประเทศไทย (2557) เพื่อการเตรียมตัวในการดำเนินถึงแผนการ นอกจากจะต้องเรียนรู้การวางแผนทางการเงินในช่วงวัยทำงานแล้ว ในช่วงสูงอายุนโยบายการวางแผนทางการเงินยังคงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้เนื่องจากผู้สูงอายุจะมีรายได้ลดลงและค่าใช้จ่ายอาจจะสูงขึ้นอย่างเช่นในด้านการรักษาพยาบาล หัวข้อการวางแผนทางการเงิน สิ่งแรกคือ การประเมินความมั่งคั่งทางการเงิน คือ การประมาณการใช้จ่ายโดยทำบัญชี ทรัพย์สิน หัก หนี้สิน = ความมั่งคั่งสุทธิ ซึ่งจะช่วยให้ทราบถึงค่าใช้จ่ายที่จำเป็นและเกินจำเป็นของตนเอง ควรมีการเตรียมความพร้อมรับมือกับความไม่แน่นอน เช่น การออมฉุกเฉินควรออมเท่ากับรายจ่าย x 6 เดือน การทำประกันสุขภาพ การเตรียมตัวด้านความเสี่ยงจากการลงทุน

แนวทางการนำทรัพย์สินเพื่อมากู้ยืมเมื่อสูงอายุหรือ สินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ จากข่าวการเตรียมตัวในด้านการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้สูงอายุ โดยความตั้งใจของ บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการลงนามต่อตลาดรองเกาหลีเพื่อศึกษาการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อผู้สูงอายุและพบว่า เป็นแนวทางให้ผู้สูงอายุสามารถมีเงินใช้ในยามสูงอายุ หากภาครัฐผ่านกฎหมายด้านการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อผู้สูงอายุ บริษัทตลาดรองสินทรัพย์จะสามารถปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้สูงอายุได้และพบว่า มีผู้สูงอายุที่สนใจสอบถามข้อมูลด้านการให้สินเชื่อเป็นจำนวนมาก โดยสิทธิที่ผู้สูงอายุจะได้รับคือ สามารถจำนองบ้านที่เคยอยู่อาศัยเดิมได้ในราคาครึ่งหนึ่งของมูลค่าบ้าน ราคาบ้านนี้คือ มูลค่าทรัพย์สินในอนาคตและจำนวนดอกเบี้ยที่ได้รับก็จะต่ำกว่าเกณฑ์การปล่อยกู้ทั่วไป การจำนองดังกล่าว มีเงื่อนไขในการจำนองจากข้อมูลในประเทศต่าง ๆ พบว่า เงื่อนไขจะอยู่ที่ การมีอายุ 60 ปี หรือเกินกว่า 60 ปีในบางประเทศ ในประเทศเกาหลีมีการจำกัดวงเงินการกู้สูงสุด เพื่อต้องการช่วยกลุ่มผู้สูงอายุที่รายได้น้อย การกู้ต้องเกิดจากทรัพย์สินเดิมของผู้สูงอายุ คือ เคยอยู่อาศัยมาไม่ต่ำกว่า 6 เดือน หากผู้สูงอายุเสียชีวิต ทรัพย์สินนี้จะถูกขายทอดตลาดหรืออาจมอบให้ทายาทในกรณี ขอไถ่ถอนคืน หากทรัพย์สินที่ถูกขายทอดตลาดมีมูลค่าคงเหลือ จะถูกคืนให้กับทายาททั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงของแต่ละประเทศ (กลุ่มสารนิเทศการคลัง สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง, 2555; มติชนออนไลน์, 2559; ศุภกร สุนทรกิจ, 2559)

ลักษณะนิสัยตามเจนเนอเรชั่น (generation) ของประชากรไทยการเลือกใช้วิธีส่วนประสมทางการตลาดเป็นเครื่องมือในการจำแนกระดับความสำคัญในการตัดสินใจซื้อ สิ่งที่เป็นเพื่อทราบข้อมูลเพื่อกำหนดกลุ่มลูกค้า คือการหรือพฤติกรรมในการดำเนินชีวิตหรือการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า การทบทวนวรรณกรรมด้านเกณฑ์ในการแบ่งยุคของคนไทยจึงเป็นแนวทางในการศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการซื้อที่พักอาศัย โดยแต่ละยุค จะมีลักษณะการดำเนินชีวิตที่ต่างกันไป โดยพบว่าผู้ที่มีอายุ 55 ปี คำนวณจากเงื่อนไขการเข้าซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ ถึง 75 ปี คืออายุไขเฉลี่ยของคนไทย โดยใช้เกณฑ์ปี 2557 จากข้อมูลสำนักงานสถิติเป็นปีปัจจุบัน อายุของผู้สูงอายุในการทำวิจัยอยู่ระหว่างช่วงปี 2482-2502 อยู่ในยุคของไซเรนเจนเนอร์เรชั่นและเบบี้บูมเมอร์ โดยพบว่า แต่ละยุคจะมีลักษณะการใช้ชีวิตที่แตกต่างกัน ผู้ที่อยู่ในยุคไซเรนเจนเนอเรชั่น จะมีลักษณะนิสัยเคร่งครัดต่อระเบียบแบบแผนจงรักภักดี และเคารพกฎหมายโดยพบว่าผู้หญิงเริ่มทำงานนอกบ้าน ถือว่าเป็นยุครากฐานของเศรษฐกิจและสังคม ผู้ที่อยู่ในยุคเบบี้บูมเมอร์ ยุคนี้ถือเป็นยุคที่มีการเกิดของประชากรสูงสุดเพราะเป็นช่วงสิ้นสุดสงคราม จึงมีนโยบายการส่งเสริมให้มีบุตร คนในยุคเบบี้บูมเมอร์ จะมีลักษณะนิสัย ตั้งใจทำงาน เคารพกฎกติกา มีความอดทนเป็นเจ้าคนนายคน ประหยัดและอดออม อนุรักษ์นิยมและเริ่มใช้เทคโนโลยี ดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3

ความแตกต่างของลักษณะนิสัยตามเจเนอเรชัน (Generation) ของประชากรไทย

การแบ่งยุค	เกิดในช่วงปี	ลักษณะนิสัย
1. ลอสเจเนอเรชัน	พ.ศ. 2426-2443 ทศวรรษที่ 80	ประชากรวัยนี้ที่ยังมีชีวิตอยู่จะมีอายุ 115-120 ปี คาดการณ์ว่าส่วนใหญ่จะเสียชีวิตแล้ว
2. เกรทเททเจเนอเรชัน	พ.ศ. 2444 – 2476 ยุคก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2	มีความคิดเห็น หรือความเชื่อ ไปในทางเดียวกัน เป็นพลเมืองดีร่วมกัน
3. โซเรนเจเนอเรชัน	พ.ศ. 2468-2488 ช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2	มีความเป็นอยู่ยากลำบาก เคร่งครัดต่อระเบียบแบบแผนจงรักภักดี และเคารพกฎหมายผู้หญิงเริ่มทำงานนอกบ้าน เป็นรากฐานของเศรษฐกิจและสังคม
4. เบบี้บูมเมอร์	พ.ศ. 2489-2507 ช่วงสิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่ 2	ตั้งใจทำงาน เคารพกฎกติกา มีความอดทน เป็นเจ้าคนนายคนประหยัดและอดออมอนุรักษ์นิยม เริ่มใช้เทคโนโลยี
5. เจเนอเรชันเอ็กซ์	พ.ศ. 2508-2522	เกิดมาในยุคที่มั่งคั่งมีชีวิตสุขสบาย มีแนวโน้มต่อต้านสังคม ชอบอะไรง่าย ๆ ไม่ยึดติด เช่น การเป็นเพศที่ 3 การอยู่ก่อนแต่ง หรือการหย่าร้างเป็นเรื่องปกติชอบการทำงานด้วยตนเอง
6. เจเนอเรชันวาย	พ.ศ. 2523-2540	รับความเจริญรุดหน้าในเทคโนโลยีมีค่านิยมที่แตกต่างจากรุ่นคุณปู่คุณย่าคุณตาคุณยาย ใช้อินเทอร์เน็ตในชีวิตประจำวันชอบการทำงานเป็นทีมมีความสัมพันธ์ที่ดีกับพ่อแม่
7. เจเนอเรชันแซท	คนที่เกิดหลังปี พ.ศ. 2540	เรียนรู้เทคโนโลยีได้เร็ว เติบโตมาจากการเลี้ยงดูจากคนอื่นมากกว่าพ่อแม่ตนเอง
8. เจเนอเรชันซี	กลุ่มคนยุคเบบี้บูมเมอร์และเจนเอ็กซ์ที่ปรับตัวตามเทคโนโลยี	กลุ่มคนยุคเบบี้บูมเมอร์หรือ เจนเอ็กซ์ ที่ยอมรับเทคโนโลยี ยุคโดยแบ่งตามพฤติกรรมการใช้เทคโนโลยี เช่น การที่คนจากรุ่นอื่นเริ่มเข้ามาหัดเรียนรู้เทคโนโลยี ติดตามข่าว ทำให้ได้ซึมซับวัฒนธรรมใหม่ ๆ มีการเชื่อมต่อวัฒนธรรมและเทคโนโลยีในรู้แบบของรุ่นตนเอง

หมายเหตุ. สแกนเจเนอเรชันคนไทย พลังสำคัญผลักดัน, จาก อ้างถึงในทีมเศรษฐกิจ, (19 ม.ค. 2558), เศรษฐกิจดิจิทัล. โดย ไทยรัฐออนไลน์.

จากตารางที่ 2.3 แสดงถึงผู้สูงอายุในยุค เบบี้บูมเมอร์ มีการยอมรับเทคโนโลยีสูงขึ้น ในด้านสถิติพบว่าผู้สูงอายุมีการใช้งานอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นโดยในปี 2557 พบว่ามีผู้ใช้งานอยู่ที่ร้อยละ 3.30 ของผู้สูงอายุในประเทศไทย ให้ความสำคัญต่อการใช้อินเทอร์เน็ตในผู้สูงอายุ แม้จะพบว่ามีการใช้งานอินเทอร์เน็ตในผู้สูงอายุเพียงร้อยละ 2.00 ของประชากรไทยและอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครการให้การศึกษาวิธีการใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งจำเป็น เนื่องจากปัจจุบันมีเทคโนโลยีเข้ามาสร้างความสะดวกสบายและความรื่นรมย์ โดยให้เหตุผลในการศึกษาการใช้อินเทอร์เน็ตในด้าน ความสุขในการถ่ายภาพและโหลดข้อมูลเพื่อเก็บไว้เป็นที่ระลึกหรือส่งภาพให้ลูกหลานดู ในแง่ของการรักษาพยาบาล ในปัจจุบันเริ่มมีเทคโนโลยี เช่น หุ่นยนต์เพื่อใช้ในการดูแลผู้ป่วย หรือการใช้อินเทอร์เน็ตในการแจ้งเหตุการณ์ฉุกเฉิน รวมไปถึง เทคโนโลยีทางการแพทย์ที่สามารถส่งผลไปยังศูนย์บริการทางการแพทย์เพื่อให้การรักษาได้ทันที่ สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นประโยชน์แก่ผู้สูงอายุในการศึกษาการใช้เทคโนโลยีด้วยกันทั้งสิ้น (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2558, น.ค, อ้างถึงใน กุศล สุนทรธาดา, 2559, น. 14-18)

ปานเทพ พัวพงษ์พันธ์ (2558) กล่าวถึงอายุเฉลี่ยของคนไทยในปัจจุบันอยู่ที่ 74.90 ปี โดยที่พบอัตราการเสียชีวิต 4 ลำดับของประชากรไทยเกิดจาก โดยสาเหตุการเสียชีวิต คือ โรคมะเร็งอุบัติเหตุ โรคความดันโลหิตสูงและโรคหลอดเลือดในสมองและโรคหัวใจ อุบัติเหตุสามารถควบคุมได้จากการไม่ดื่มสุรา และภาวะโรคอื่น ๆ สามารถควบคุมได้จากการรับประทานอาหาร โดยให้ความเห็นว่า การมีชีวิตยืนยาวไม่สามารถสรุปได้ว่าจะเกิดผลดีหรือผลเสีย แต่การมีชีวิตที่ดีมีสุขภาพที่ดี มีส่วนในการทำให้เกิดความสุขในการดำรงชีวิต การหลีกเลี่ยง อาหารหวาน อาหารทรานซ์ สามารถลดความเสี่ยงจากโรคได้ คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล (2554) กล่าวถึง ความชราเกิดขึ้นในแต่ละคนไม่เท่ากันแต่ขึ้นอยู่กับ พันธุกรรม การใช้ชีวิต โรคภัยไข้เจ็บ หากต้องการชะลอความเสื่อมของร่างกาย ควรยึดหลัก การทานอาหารที่ดี ออกกำลังกายสม่ำเสมอ และมีอนามัย นอกจากความเสื่อมถอยจากร่างกายแล้ว การเปลี่ยนแปลงทางร่างกาย จิตใจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ทำให้ผู้สูงอายุเกิดภาวะซึมเศร้า หลงลืมตามวัย สมองเสื่อม อุบัติเหตุที่พบได้บ่อยในผู้สูงอายุคือการหกล้ม อาจเกิดได้จากหลายสาเหตุ เช่น กล้ามเนื้อล้า กีดขวางทางเดิน สัตว์เลี้ยง การหมั่นสังเกตตนเอง และพบแพทย์ สามารถทำให้อาการเจ็บป่วยต่างๆกลับมาเป็นปกติได้หรือคงสภาพความเสื่อมถอยออกไปได้ วีรศักดิ์ เมืองไพศาล (2553) ได้ให้ความหมายของการมีสุขภาพที่ดี คือ ต้องมีการเตรียมตัวมาตั้งแต่เมื่ออายุยังน้อยหากเริ่มเตรียมตัวทางด้านสุขภาพช่วงวัยสูงอายุ อาจเป็นการเตรียมตัวที่ช้าเกินไปหรือ อาจเกิดความเจ็บป่วยมาก่อนการเตรียมตัวด้านสุขภาพ จึงควรเตรียมตัวตั้งแต่ก่อนการเข้าสู่วัยสูงอายุ (น. 13)

อิริค อิริคสัน (1902 - 1994) นักจิตวิทยาที่แบ่งช่วงอายุตั้งแต่เกิดจนสิ้นชีวิต ออกเป็น 8 ช่วงวัย โดยจำแนกช่วยวัยผู้ใหญ่ตอนกลางและวัยผู้ใหญ่ตอนปลาย ดังนี้ วัยผู้ใหญ่ตอนกลางคือ ช่วงอายุ 35 - 55 หรือ 65 ปี เป็นช่วงวัยของการสร้างหน้าที่ความรับผิดชอบ มีความผูกพันกับครอบครัวและสังคมโดยแบ่งนิสัยออกเป็น 2 ประเภท คือ กลุ่มคนที่คิดถึงสังคมมีการพัฒนาด้านความรู้สึกใกล้ชิดสนิทใจ (intimacy) และกลุ่มคนที่คิดถึงแต่ตนเองมีความต้องการแยกตัว (isolation) ในช่วงผู้ใหญ่ตอนปลาย คือ ช่วงอายุ 55 หรือ 65

ปีจนสิ้นอายุ โดยแบ่งลักษณะผู้สูงอายุออกเป็น ผู้สูงอายุที่มีความภูมิใจในตนเอง (integrity) เข้าใจชีวิตถือว่าความตายเป็นเรื่องธรรมดาและผู้สูงอายุที่รู้สึกสิ้นหวัง (despair) ผู้ที่ล้มเหลวต่อสิ่งที่หวังในช่วงวัยรุ่น รู้สึกใช้ชีวิตไม่คุ้มค่าและกลัวความตาย (อ้างถึงใน สิทธิโชค วรานุสันติกุล, 2551, น. 11-12; อ้างถึงใน อาริยาเลาหสุรโยธิน, 2553)

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับกิจกรรมและสถานที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

กรมธนารักษ์เดินหน้าโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ (2556) กรมธนารักษ์ร่วมกับ กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ ผู้ว่าราชการจังหวัดนครนายก วางแผนโครงการนำร่องโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ จังหวัดนครนายก เพื่อให้สิทธิ์แก่ผู้เกษียณอายุภาครัฐตามเงื่อนไขที่โครงการ โดยการจัดประชุมครั้งนี้มีโครงการที่จะมีแผนเปิดให้เอกชนประมูลที่ดินเพื่อใช้ในการก่อสร้างสำหรับผู้สูงอายุชาวไทยและชาวต่างชาติ มูลค่าก่อสร้างโครงการบ้านพักผู้สูงอายุที่ครบวงจรด้านการรักษาพยาบาลและที่อยู่อาศัยในพื้นที่ 14 ไร่ 100 ไร่ 100 ยูนิต รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุนที่ 180 ล้านบาท โดยคาดว่าจะขายโครงการยูนิตละไม่เกิน 500,000.00 บาท

คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล (2554) การป้องกันภาวะหกล้มในผู้สูงอายุ ในขั้นแรก คือการให้ผู้สูงอายุออกกำลังกายเพื่อสร้างกล้ามเนื้อ หากผู้สูงอายุเคยหกล้มแล้วจะพบว่า มีการหกล้มซ้ำได้อีก การใช้เครื่องมือช่วยในการเดินและด้านมาตรการความปลอดภัยในบ้าน เพื่อหลีกเลี่ยงปัจจัยเสี่ยงในการล้มของผู้สูงอายุ เช่น การจัดแสงไฟ ระดับสวิตช์ไฟ เครื่องกีดขวางทางเดิน การหลีกเลี่ยงการเลี้ยงสัตว์เลี้ยงภายในบริเวณบ้าน เป็นต้น (น. 80-81)

โสภภาพรรณ รัตน์ (2554) การเลือกที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการย้ายที่อยู่จากบ้านเดิม อาจต้องพิจารณาถึงความเคยชินในการหยิบจับสิ่งของ ควรทดลองอยู่สถานที่ใหม่ก่อนเป็นเวลา 1 - 2 สัปดาห์ เพื่อทราบถึงความขัดข้อง ควรคำนึงถึงความปลอดภัยในการดำรงชีวิต โดยเน้นในด้านการจัดวางสิ่งของให้เป็นระเบียบ ไม่ขวางทาง หาง่าย การใช้แสงไฟ การจุดเตาไฟ อุปกรณ์ดับเพลิง การแบ่งแยกสัตว์เลี้ยง ความปลอดภัยจากคนแปลกหน้า การมีเบอร์โทรกรณีฉุกเฉิน ยาสามัญประจำบ้าน การมีกิจกรรมที่เหมาะสมกับตนเอง หากผู้สูงอายุไม่ต้องการอยู่ตามลำพัง มีทางเลือก 3 ทางคืออยู่บ้านเดิมแต่จัดหาคนดูแลอยู่เป็นเพื่อนหากเป็นลมหรือเกิดอะไรขึ้นจะได้มีผู้ช่วยเหลือดูแลย้ายไปอยู่กับลูกทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับความเต็มใจของลูกและครอบครัวของลูกเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาการเลือกไปอยู่ตามสถานพักฟื้นผู้สูงอายุ มีทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ ควรเลือกสถานที่พักให้อยู่ใกล้เคียงกับลูกหลานในครอบครัวเพื่อความสะดวกในการมาพบ

ปราณีดา ศยามานนท์ (2558) แนวคิดในด้านกิจกรรมของผู้สูงอายุจากแนวคิดในด้านการค้าปลีก พบว่าผู้สูงอายุมีกิจกรรมในการจับจ่ายใช้สอยนอกบ้านเพื่อการซื้ออาหารและพบปะเพื่อนฝูงด้าน

พฤติกรรมอื่นที่น่าสนใจ คือ การใส่ใจในสุขภาพของผู้สูงอายุและ การยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆโดยไม่ลืมนี่จะให้ความสำคัญต่อความสะดวกสบายในสถานที่พักอาศัย โดยมีแนวโน้มในการอาศัยคนเดียวสูงขึ้นและมีความต้องการอาศัยอยู่ในบ้านเดิมถึงร้อยละ 90.00 โดยสามารถแจกแจงพฤติกรรมในแต่ละด้านของผู้สูงอายุ ดังตารางที่ 2.4

ตารางที่ 2.4

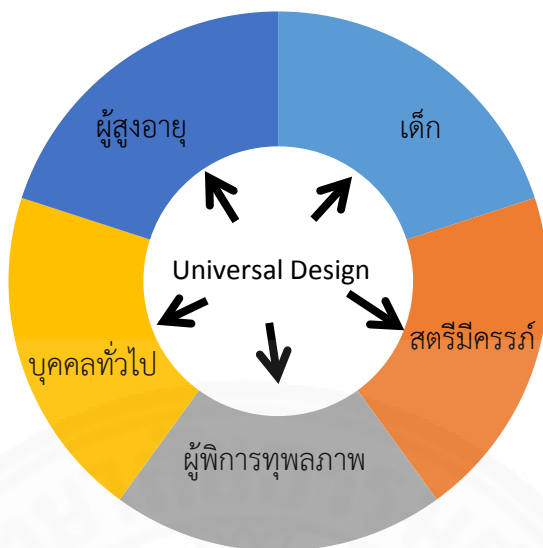
ตารางแจกแจงพฤติกรรมของผู้สูงอายุไทย

พฤติกรรมของผู้สูงอายุไทย	
ผู้สูงอายุไทยร้อยละ 60.00	ออกไปทำกิจกรรมนอกบ้านอย่างน้อย 1 ครั้ง/สัปดาห์
อันดับกิจกรรมนอกบ้าน	1. ซื้ออาหารของใช้ในชีวิตประจำวัน 2. พบปะเพื่อนฝูง
พฤติกรรมที่น่าสนใจของผู้สูงอายุ	1. ใส่ใจดูแลสุขภาพ 2. ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิตประจำวัน 3. ยอมรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ 4. ให้ความสำคัญกับความเป็นอยู่ที่สะดวกสบายและสามารถช่วยเหลือตนเองได้
มากกว่า ร้อยละ 60.00	ยินดีจ่ายเงินเพื่อเพิ่มหากได้สินค้าและบริการที่ออกแบบมาเพื่อผู้สูงอายุ
แนวโน้มในอนาคตของผู้สูงอายุ	1. อาศัยอยู่คนเดียวมากขึ้น 2. กว่าร้อยละ 90.00 ต้องการอาศัยอยู่ในบ้านเดิม 3. กว่าร้อยละ 80.00 ให้ความสำคัญกับการปรับปรุงที่อยู่อาศัย
ในแง่สินค้าและบริการ	ผู้สูงอายุมีแนวโน้มใช้บริการศูนย์การค้ามากขึ้นพบว่า อุปสรรคในการใช้บริการของผู้สูงอายุ เกี่ยวข้องกับ การจัดวางสินค้าและทางเดิน ตัวอย่างญี่ปุ่นและยุโรป มีการจัดวางให้ต่ำลงเพื่อสะดวกในการหยิบสินค้า ป้ายปรับขนาดใหญ่ขึ้น มีช่องชำระเงินสำหรับรถเข็นวีลแชร์ เป็นต้น

หมายเหตุ. สังคมผู้สูงอายุไทยใหญ่ที่ธุรกิจค้าปลีกต้องเตรียมรับมือ, จาก กรุงเทพธุรกิจ. EIC

Analysis/Interesting Topics. สืบค้นจาก <https://www.scbeic.com/th/detail/product/1397>.

โดย อ่างอิงโนปราณีตา ศยามานนท์. (2558).



ภาพที่ 2.2 การออกแบบอารยสถาปัตยกรรมที่สามารถให้บริการได้ทุกคน (universal design), โดย ผู้วิจัย.

สมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์ (2550) เป็นการสัมมนาเกี่ยว หัวข้อสถาปัตยกรรม เพื่อผู้สูงอายุและคนพิการ (universal design) โดยได้กำหนดสิ่งที่จำเป็นในการออกแบบให้ได้ผลดี คือ ปลอดภัย (safety) ใช้ได้สะดวก (accessibility) ทุกคนสามารถมีไว้ใช้ได้ (affordability) มีความสวยงามน่าใช้ (aesthetic) แนวคิดในการออกแบบสำหรับคนพิการและผู้สูงอายุคือ การวิจัยโดยทำงานคู่ไปกับผู้ชำนาญทางวิชาชีพ ทำการศึกษาความต้องการของคนพิการและผู้สูงอายุ เป็นการออกแบบที่เน้นความสามารถในการทำงานได้ทุกคน ต้องเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน อยู่บนพื้นฐานความปลอดภัย สะดวกใช้ สวยงาม และทุกคนใช้ประโยชน์ได้ดี การเลือกที่จะศึกษาการออกแบบสถาปัตยกรรมในกลุ่มคนพิการและผู้สูงอายุเนื่องจาก ถ้าผู้พิการและผู้สูงอายุใช้ได้ บุคคลอื่นก็ย่อมเข้าถึงและใช้งานได้เช่นกัน และโดยส่วนใหญ่ให้ความสนใจต่อ ทางเข้าบ้านและบันได ห้องนอน ครัว ห้องน้ำ ส่วนอื่น ๆ เช่น การเลือกเฟอร์นิเจอร์ การติดม่าน พรมเช็ดเท้า การจัดเส้นทางเดินรวมไปถึง การศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อสิ่งอำนวยความสะดวกแก่คนพิการและผู้สูงอายุ

ภุชณะ ละไล (2556) การให้ความสำคัญต่อการออกแบบ อารยสถาปัตยกรรม (universal design) ดังภาพที่ 2.2 แสดงถึงการที่ทุกคน สามารถเข้าถึงการใช้งานได้ เป็นการให้ความเป็นธรรมต่อทุกคนโดยไม่เลือกปฏิบัติซึ่งเป็นกฎบัตรของสหประชาชาติและรัฐธรรมนูญของไทย การมีการออกแบบที่ทุกคนสามารถเข้าถึงการใช้งานได้ถือเป็นการส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีแก่สังคมไทยโดยนำเสนอการจัดรูปแบบห้องน้ำทางลาดสถานที่จอดรถจากข้อมูลของ สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการแห่งชาติกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ (2553) แสดงรายละเอียดของคู่มือการออกแบบสภาพแวดล้อมสำหรับคนพิการและคนทุพพลภาพ พบว่าใช้หลักวิธีการที่ออกแบบเพื่อให้เข้าได้กับทุพพลภาพ จากรูปแบบการใช้งานสากลที่องค์การสหประชาชาติ ส่งเสริมให้มีการนำไปปรับใช้ โดยเนื้อหาประกอบด้วย การจัดสถานที่ให้มี รูปภาพหรือสัญลักษณ์ ในการบอก

ทิศทางหรือข้อมูลการใช้งานต่าง ๆ และการออกแบบพื้นที่ดังกล่าวเพื่อให้ทุกคนสามารถเข้าถึงการใช้งานได้ เช่น ลานจอดรถ บริเวณทางลาด อุปกรณ์และการกำหนดระยะของสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในห้องน้ำ ทางเข้าอาคาร ทางเชื่อม บันได ลิฟต์ ป้ายสัญลักษณ์ ประตู ฝิวส์สัมผัส ห้องพักในโรงแรม และ โรงมหรสพหอประชุม โดยแสดงถึง ลักษณะความชัดเจน การเข้าถึงได้ง่ายและป้ายสัญลักษณ์ คู่มือการออกแบบระยะความกว้างสำหรับผู้ใช้รถเข็นมีระยะห่างในการเอื้ออำนวย 0.50 - 0.60 พื้นที่กว้างสำหรับรถเข็นในห้องน้ำควรมีเส้นผ่าศูนย์กลางไม่ต่ำกว่า 1.50 เมตร ทางเดิน อุปกรณ์อำนวยความสะดวกในการยึดจับบันไดและทางลาดควรกว้างอย่างน้อยค่าที่ 0.90 เมตร หากเป็นทางยาวไม่ต่ำกว่า 6.00 เมตรต่อเนื่องต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 1.50 เมตรและมีชานพัก หากเป็นทางยาว 2.50 เมตร ต้องมีราวจับ

นางุ พงสมุทธรและไตรรัตน์ จารุทัศน์ (2551) รูปแบบการจัดขนาดพื้นที่สถานที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุไทย มีข้อเสนอแนะในการจัดขนาดพื้นที่เพื่อการใช้งานในสถานที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุ เพื่อให้เข้าถึงได้ง่าย ดูแลทำความสะอาดและมีความปลอดภัย พื้นที่เหมาะสม แสดงการกำหนดระยะขนาดพื้นที่ ห้องครัวควรมีพื้นที่ว่าง 1.00 เมตรระยะความสูงในการเอื้ออำนวยสิ่งของ อยู่ที่ระดับ 1.53 เมตร ห้องน้ำควรมีราวจับเอียงทำมุม 45 องศา โดยอยู่ในระดับ 0.90 เมตร ระดับความสูงของหลอดไฟ และสวิตช์ ควรอยู่ในระยะความสูงที่ดูแลได้หรือเอื้อมถึงโดยไม่ต้องปีนบันได

นภาพรณ หะวานนท์ และธีรวัลย์ วรธนธัย (2552) แนวคิดในเรื่องการจัดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ สามารถแบ่งได้เป็น/แนวคิดการจัดรูปแบบเป็น สถาบัน (institutionalization) โดยจะอยู่ในรูปแบบของบ้านพักผู้สูงอายุ/แนวคิดการจัดรูปแบบตามความต้องการของผู้สูงอายุ เนื่องจากผู้สูงอายุมีความต้องการที่แตกต่าง ทั้งด้านปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านสุขภาพร่างกาย/แนวคิดให้ผู้สูงอายุยังคงอาศัยอยู่ในสถานที่พักเดิม (ageing in place) เป็นแนวคิดที่อยู่รูปแบบที่พักในสถานที่เดิมหรือเปลี่ยนสถานที่แต่อยู่ในชุมชนเดิมเป็นต้น แนวคิดนี้จัดเป็นแนวคิดเชิงบูรณาการ ในด้านที่ทำให้เกิดความพึงพอใจต่อผู้สูงอายุมากที่สุดเนื่องจากได้พักอยู่ในสถานที่เดิม โดยอยู่ร่วมในสังคมและชุมชนเดิม และยังสามารถใช้ชีวิตอยู่ร่วมกับคนในวัยอื่น ๆ ได้ในด้านรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เป็นทางเลือกสำหรับผู้สูงอายุ สามารถยกตัวอย่างได้เป็นการจัดที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุแบบพักอาศัยในสถานที่เดิม (ageing in place) เป็นการพักอาศัยในสถานที่เดิมหรือแหล่งชุมชนเดิมการจัดที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุโดยเฉพาะ (seniors only complexes) ที่พักอาศัยรูปแบบนี้จะเป็นกลุ่มอาคารในหลายๆ ลักษณะ เช่น คอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร อพาร์ทเมนต์ มีรูปลักษณะที่เป็นชุมชนให้ความเป็นส่วนตัว การเข้าอยู่อาศัยอาจเป็นการเช่าหรือการเช่าซื้อ บางโครงการอาจได้เงินสนับสนุนจากทางภาครัฐหรืออาจเป็นเงินส่วนตัวโครงการลักษณะนี้ไม่บริการด้านการแพทย์แต่จะให้บริการที่อยู่แบบเป็นอิสระ มีการให้บริการนันทนาการอาจมีบริการอื่น ๆ เช่น การบริการเรื่องอาหาร การดูแลทำความสะอาดบ้านหรืออาจมีระบบการโทรศัพท์ฉุกเฉิน เป็นต้น บางครั้งมีการเรียกที่พักอาศัยในลักษณะนี้ว่า ที่พักอาศัยที่จัดให้มีการสนับสนุน (supportive housing) สถานที่พักผ่อนระยะสั้นสำหรับผู้สูงอายุ (senior short-term vacation) เป็นการบริการในด้านที่พักอาศัยในชุมชนที่ห่างจากชุมชนเดิม เพื่อจะตัดสติใจว่าต้องการจะย้ายเข้ามาอยู่ในชุมชนนี้อย่างถาวรหรือไม่ อาจเป็นการจัดที่พัก

อาศัยให้กับผู้สูงอายุที่อ่อนแอเกินกว่าที่จะเข้าพักในโรงแรม หรือรับประทานอาหารในภัตตาคารทั่วไปได้ ที่พักในลักษณะนี้จะมีการให้บริการทางการแพทย์ สถานที่อาศัยที่มีการช่วยเหลือในการดำรงชีวิต (assisted living housing หรือ congregate housing) เป็นสถานที่พักอาศัยที่มีการจัดให้เหมาะกับผู้อยู่อาศัยแต่ให้ความเคารพในสิทธิและให้อิสระแก่ผู้สูงอายุในการดำรงชีวิตแบบดูแลตนเองและมีปฏิสัมพันธ์กับครอบครัวและคนในชุมชน โดยไม่มีการรักษาพยาบาลสถานที่ดูแลผู้สูงอายุโดยผู้เชี่ยวชาญ (skilled nursing facilities) เป็นสถานที่พักสำหรับผู้สูงอายุที่ต้องพักฟื้นหรือต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษโดยผู้เชี่ยวชาญอาจอยู่ในรูปแบบการพักรักษาตัวระยะสั้นหรือการพักรักษาตัวระยะยาว (น. 15-23)

ฉวีวรรณ เตนไพบูลย์ (2552) แนวความคิดเกี่ยวกับบ้านผู้สูงอายุจะเน้นด้านความปลอดภัยเป็นหลัก แนวคิดบ้านปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุเน้นการให้ความสำคัญต่อการออกแบบสถาปัตยกรรมในเรื่องความปลอดภัย โดยให้ความสำคัญต่อ ห้องรับแขกห้องครัว ห้องนอน ห้องแต่งตัว หน้าต่าง ห้องน้ำจะเน้นการให้ความสำคัญต่อ กำแพงและประตู เพดานสี แสงเก้าอี้และโต๊ะ เตียงและพื้นที่รอบ ๆ มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมายที่ใช้ในชีวิตประจำวัน แต่สิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านั้นอาจก่อให้เกิดอันตรายบาดเจ็บในผู้สูงอายุ จะเห็นได้ว่าอันตรายบาดเจ็บที่เกิดขึ้นในผู้สูงอายุในขณะอาศัยอยู่ในบ้านมีอัตราค่อนข้างสูง เช่น การหกล้มในห้องน้ำ การที่ผู้สูงอายุไม่สามารถเปิดปิดประตูได้เองเนื่องจากปัญหาด้านไขข้อหรือข้ออักเสบ ดังนั้นนักวิจัยจึงได้หาวิธีการในการออกแบบเพื่อความปลอดภัยซึ่งจำแนกความสำคัญต่อจุดวางโทรศัพท์ ระบบไฟฟ้า ห้องครัว สวิตซ์ บันไดและทางเดิน พื้นที่ภายนอกบ้านแนวคิดการอยู่อาศัยแบบที่ต้องพึ่งพาในด้านกายภาพและการจัดการสิ่งแวดล้อม ด้านความเป็นส่วนตัวและความภาคภูมิใจในตนเอง เช่น ประตูที่ล็อกได้ มีห้องน้ำเป็นส่วนตัว และสามารถปรุงอาหารได้เอง/ด้านการเป็นตัวของตัวเอง ซึ่งจะแตกต่างกันออกไปการทราบถึงความแตกต่าง เป็นพื้นฐานการบำบัดในแต่ละบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพ/ความเป็นอิสระไม่ต้องพึ่งพาใคร/ให้ผู้อยู่อาศัยมีทางเลือกและควบคุมได้ด้วยตนเอง/สภาพแวดล้อมที่ให้ความรู้สึก เช่น บ้าน

พรานซิส ที. แมคแอนดริว (1992) การจัดการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ การออกแบบบ้านสำหรับผู้สูงอายุมุ่งเน้นไปที่ สภาพแวดล้อมที่เป็นมิตรต่อสุขภาพเป็นอิสระการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ไม่ใช่ส่วนที่ทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกกดดันต่อการย้ายสถานที่พักอาศัยหากแต่สถานที่พักอาศัยต้องได้รับการจัดการที่ดีเหมาะสมแก่ผู้สูงอายุและมุ่งเน้นที่การทำกิจกรรม สิ่งที่สำคัญคือนันทนาการที่อยู่บนความปลอดภัยและเงียบสงบ นี่คือความจริงของการพักอาศัยที่สมบูรณ์แบบเพื่อสุขภาพ ผู้สูงอายุที่อาศัยเพียงลำพังแม้ว่าจะมีการจัดการด้านกายภาพที่ดีก็ควรคำนึงถึงสิ่งเหล่านี้ด้วย สิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับการพักอาศัยของผู้สูงอายุก็คือความต้องการของผู้สูงอายุ การออกแบบบ้านพักและการเป็นสถาบันไม่ใช่สิ่งที่ตอบโจทย์ได้เสมอไปมีหลักฐานบ่งชี้ว่า ผู้สูงอายุชอบที่จะอาศัยอยู่บ้านพักประเภท อาคารแนวราบและอยู่แบบแยก ต้องการตารางการทำกิจกรรมแบบวันต่อวัน ส่วนใหญ่จะเป็นการเยี่ยมเยียนเพื่อนบ้านและสังคมระหว่างผู้พักอาศัย การให้ความสำคัญต่อความต้องการโอกาสที่จะอยู่แบบแยกตัวจากสังคมหรืออยู่แบบสังคม พื้นที่ภายนอก เช่น สวนสาธารณะมีคุณค่าสำหรับผู้สูงอายุสำหรับการติดต่อสื่อสาร ความสามารถในการจัดการกายภาพด้านการเข้าถึงที่พัก ด้านไฟไหม้ และ

ความปลอดภัยไม่ว่าจะเป็นการเข้าถึงที่พ้นจากบุคคลภายนอก ความปลอดภัยจากผู้รักษาความปลอดภัยในสถานที่พักอาศัย รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่มุ่งเน้นในด้านความปลอดภัย ความต้องการทางด้านจิตใจ เช่น การเข้าพบจิตแพทย์ การปฏิสัมพันธ์ในสังคม การเข้ากลุ่มในเทศหญิงที่อาศัยอยู่ลำพังมีความต้องการด้านความรู้สึกลดภัยในการเข้าสังคมมากกว่าผู้ชาย (P. 221-222)

อลด์แมนและเฮย์ทอร์น (1967) ศึกษาด้านความสำคัญของ อาณาเขตครอบครองที่แสดงถึงการมีเอกลักษณ์ส่วนบุคคล หากบุคคลขาดของหรือเอกลักษณ์ส่วนบุคคลหรืออยู่ในสภาพแวดล้อมที่ต่างไปจากเดิม จะส่งผลให้ขาดเอกลักษณ์หรือความชัดเจนส่วนบุคคล และเมื่อขาดความชัดเจนจึงมีความต้องการการชดเชย ในการแสวงหาเอกลักษณ์ส่วนบุคคล ในด้านสภาพแวดล้อมเพื่อการชดเชยการมีเอกลักษณ์ส่วนบุคคล (อ้างถึงใน วิมลสิทธิ์ หรยางกูร, 2554, น. 141)

2.4 แนวคิดด้านสิทธิประโยชน์ผู้สูงอายุและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

กองทุนการออมแห่งชาติพระราชบัญญัติกองทุนการออมแห่งชาติ เป็นกองทุนเพื่อการส่งเสริมการออมเงินเพื่อเป็นบำนาญสำหรับผู้ที่มีได้รับเงินบำนาญจากทางภาครัฐหรือเอกชน โดยจำนวนเงินที่ได้รับจะขึ้นอยู่กับระยะเวลาการออม จะเงินคืนเมื่ออายุ 60 ปี (พระราชบัญญัติกองทุนการออมแห่งชาติ, 2554) นอกจากรูปแบบการออมเงิน ผู้สูงอายุสามารถลดการใช้จ่ายด้านสุขภาพและนำเงินส่วนนี้เป็นเงินออมเพื่อใช้ในยามฉุกเฉินได้ โดยการเลือกใช้สิทธิในการรักษาพยาบาลจาก ประกันชีวิต การใช้บัตร 30 บาทรักษาทุกโรคและการใช้สิทธิประกันสังคม โดยประชากรและการพัฒนาให้ความคิดเห็นในด้านการสร้างเสริมสุขภาพที่ดี มีผลดีกว่าการรักษาวิธีที่ทำให้เกิดผลดีกว่าการรักษา คือ การปฏิรูประบบสุขภาพ การกระจายอำนาจด้านสาธารณสุขและการมีหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า การจะเกิดระบบนี้ได้ต้องได้รับความร่วมมือจากทุกภาคส่วน (ประชากรและการพัฒนา, 2546, อ้างถึงใน กุศล สุนทรธาดา, 2559)

วรวุฒิ สุวรรณระดาและอาภาพรณ คำศิริพิทักษ์ (2552) ในต่างประเทศ ระบบที่ภาครัฐจ่ายเบี้ยยังชีพ (social pension) ให้แก่ผู้สูงอายุ ในกลุ่มประเทศรายได้สูงพบว่า มี 4 ประเทศ ได้แก่ ประเทศเดนมาร์ก นอร์เวย์ไอซ์แลนด์ และสหรัฐอเมริกา ที่กำหนดอายุผู้สูงอายุในการรับผลประโยชน์อยู่ที่ช่วงอายุ 67 ปีตัวเลขดังกล่าว สามารถที่ชี้ให้เห็นถึง มาตรฐานการครองชีพของประเทศนั้น ๆ และหมายความถึง เกณฑ์การเข้าสู่เงื่อนไขการรับผลประโยชน์แก่ประชาชนจะช้าลงตามการจำกัดความของอายุในแต่ละประเทศ (น. 30-40)

ดังตารางที่ 2.5 แสดงถึงการจ่ายเบี้ยยังชีพรายเดือนแก่ผู้สูงอายุจากทางภาครัฐ โดยมีอัตราการจ่ายตามช่วงวัยสูงอายุ ผู้ที่สามารถรับเบี้ยยังชีพคือผู้มีอายุ ตั้งแต่ 60 ขึ้นไป การจ่ายรายได้เบี้ยยังชีพเป็นการจ่ายโดยท้องถิ่น ตามลำดับช่วงวัยของผู้สูงอายุ เป็นรายได้แก่ผู้สูงอายุรายเดือน

ตารางที่ 2.5

ตารางอัตราค่าเบี้ยยังชีพแก่ผู้สูงอายุไทยตามลำดับช่วงอายุจากภาครัฐ

ช่วงอายุ	วัยต้น	วัยกลาง	วัยปลาย	
อายุระหว่าง	60 - 69 ปี	70 - 79 ปี	80 - 89 ปี	90 ปีขึ้นไป
เบี้ยยังชีพรายเดือน	600.00 บาท	700.00 บาท	800.00 บาท	1,000.00 บาท

หมายเหตุ. องค์การบริหารส่วนตำบลเจริญผล จังหวัดนครสวรรค์. ที่มาอ้างอิงใน ประกาศรับลงทะเบียนรับเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ ประจำปีงบประมาณ. (2559). สืบค้นจาก http://www.crp.go.th/news_detail.php?id=981. องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นนครสวรรค์.

รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ.2550 มาตรา 80(1)-(6) นโยบายด้านสังคมการสาธารณสุข การศึกษา และวัฒนธรรม แก่ เด็ก เยาวชน ผู้สูงอายุ ผู้พิการยากไร้ทุพพลภาพให้ได้รับความรู้ โดยส่งเสริมให้ภาคเอกชนและชุมชนมีส่วนร่วม ตัวอย่างเช่น การพัฒนาความรู้ ด้านการศึกษา สาธารณสุข ขนบธรรมเนียม ประเพณีไทย ค่านิยมไทย เป็นต้น

การจัดทำพินัยกรรม มี 6 แบบการทำแบบธรรมดาทั่วไป/การเขียนด้วยตนเอง/เอกสารฝ่ายเมือง (ไปทำที่ว่าการเขต)/ทำเป็นเอกสารลับ/ทำด้วยวาจา/ทำ ณ ต่างประเทศ (โสภณพรณ รัตน์, 2554) ในการทบทวนวรรณกรรมด้านการศึกษาด้านกฎหมายพินัยกรรมมีความจำเป็นในด้าน เมื่อผู้สูงอายุเสียชีวิตในสถานที่พักอาศัยโดยไม่มีผู้ดูแล ความประสงค์ในการมอบทรัพย์สินภายในสถานที่พักอาศัยที่มีรวมไปยังมาตรา 12 การแสดงสิทธิไม่ต้องการที่จะรับการรักษาพยาบาล (สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา, 2550) พระราชบัญญัติการฉกฉวยทรัพย์ พ.ศ. 2545 เป็นการเพื่อการสงเคราะห์ซึ่งกันและกัน ด้านการฉกฉวยทรัพย์โดยการสมัครเป็นสมาชิก และมีคณะกรรมการในการจัดสรรเงิน โดยไม่มุ่งแสวงหากำไร(พระราชบัญญัติการฉกฉวยทรัพย์, 2545)

บุญร่วม เทียมจันทร์ (2558) ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 538 ด้านการเช่าอสังหาริมทรัพย์ จะสามารถฟ้องร้องได้เมื่อมีการระบุเป็นสัญญา และถ้าสัญญานั้นไม่ได้จดทะเบียนต่อหน้าเจ้าหน้าที่จะมีสิทธิฟ้องร้องได้ในระยะเวลา 3 ปีเท่านั้นโดยที่สัญญาเช่านั้น จะเป็นไปตามมาตรา 541 คือสามารถกำหนดระยะเวลาเช่าตลอดอายุของผู้เช่าได้

แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 11 (2555-2559) การที่ประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้นโดยมีการประเมินความเสี่ยงในด้าน ประชากรวัยแรงงานอาจมีการะในด้านค่าใช้จ่ายครัวเรือนสูงขึ้นการสัดส่วนของผู้สูงอายุ โดยคาดการณ์ว่า อัตราประชากรสูงอายุในปี 2553 มีผู้สูงวัยร้อยละ 11.90 จะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 14.80 ในปี 2559

หากเกิดปัญหาภาระค่าใช้จ่ายในครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น อาจส่งผลให้ประชากรวัยแรงงานที่มีความสามารถอาจถูกแย่งตัวจากการเปิดแรงงานเสรีจากประเทศต่างๆ ซึ่งมีความต้องการแรงงานเช่นเดียวกัน การขาดแรงงานที่มีคุณภาพ ส่งผลทั้งในด้านเศรษฐกิจ และ การพัฒนาประเทศ การสร้างภูมิคุ้มกันทำได้โดย ส่งเสริมให้ผู้สูงอายุเกิดการเรียนรู้ตลอดชีวิตเพื่อให้ทันศตวรรษที่ 21 ส่งเสริมให้คนไทยตระหนักถึงคุณค่าและวัฒนธรรมไทย รวมไปถึงการทำสังคมให้เข้มแข็งโดยการรู้จักหน้าที่และบทบาทของตนเอง (แผนพัฒนาเศรษฐกิจฯ, 2554. น. 13)

พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 มาตรา 18 เจ้าของร่วมต้องร่วมกันออกค่าใช้จ่ายที่เกิดจากบริการส่วนรวมและที่เกิดจากเครื่องมือ (ศุภนัยนิติศาสตร์, 2559)

2.5งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชมพูนุช ตันติถาวร (2551) ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นโครงการที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ โครงการบางไทร ฮอสปิเฮอร์ส จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อเตรียมตัวสัมภาษณ์ผู้จัดการโครงการ เพื่อเป็นข้อมูลในการวิจัยโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ ในงานวิจัยกล่าวถึงวิธีการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อโครงการโดยพบว่า เกิดจากการตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง รองลงมาคือ การตัดสินใจซื้อจากคู่สมรส จุดประสงค์ในการซื้อบ้านคือต้องการความเงียบสงบ พื้นฟูสุขภาพพักผ่อนถาวรมีแพทย์และพยาบาลคอยดูแล ผู้สูงอายุมีความประสงค์จะย้ายออกบางส่วนโดยให้เหตุผลด้าน การเดินทาง รูปแบบบ้านไม่ตรงตามความต้องการและไม่พอใจในการบริการ

ชุมเขต แสงเจริญ (2549) ศึกษางานวิจัยในด้านการวิเคราะห์ผลด้าน แนวทางการวางผังและออกแบบพื้นที่ภายนอกอาคาร โดยงานวิจัยจำแนกออกเป็น 3 ประเด็น ประเด็นแรกคือ การออกแบบเพื่อการป้องกันอันตราย เช่น ความชันของทางลาดต้องไม่มากเกินไป การแยกระบบสัญญาณของทางเดินรถและคน การออกแบบให้เจ้าหน้าที่สามารถมองเห็นผู้สูงอายุในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ได้เพื่อสะดวกในการช่วยเหลือ ประเด็นที่สองคือ การออกแบบเพื่อบรรเทา บำบัด ทั้งด้านจิตใจและร่างกาย ในผู้สูงอายุ เช่น พื้นที่สวน พื้นที่ทำกิจกรรมหรือการทำกายภาพบำบัด ประเด็นที่สาม คือ การออกแบบเพื่อส่งเสริมสุขภาพ เช่น ลานกิจกรรม ทางเดินที่สวยงาม อาชีพบำบัด เป็นต้น

นงลักษณ์ พิณศิริ (2553) ศึกษางานวิจัยในด้านการการนำ ส่วนประสมทางการตลาดมาใช้ในการวิจัยและการใช้มาตรวัดแบบลิเคิร์ต (Likert scale) และแนวทางในการวิจัยด้านการตลาดบริการ

ภาณี ศรีอาจ (2549) ศึกษางานวิจัยในด้าน แนวคิดที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุ และรายได้ผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นที่พักอาศัยในประเทศไทยร้อยละ 44.00 มีรายได้อยู่ที่ 185,001.00 -280,000.00 บาท การอยู่อาศัยผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นชอบการอยู่อาศัยกับบุตรร้อยละ 58.00 และยังคงทำกิจกรรมต่างๆแม้ว่าจะเกษียณอายุแล้ว

สุธีรา อัมพผล (2556) ศึกษางานวิจัยในด้าน การบริหารจัดการและการให้บริการแก่ผู้สูงอายุในโครงการสวางคนิเวศ ลักษณะการจัดการคล้ายคอนโดมิเนียม มีคณะกรรมการโครงการซึ่งประกอบด้วยคณะผู้บริหารของเจ้าของโครงการและผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ ในด้านการบริการมีการตรวจสอบสุขภาพประจำปี

กิจกรรมนันทนาการ มีการจัดกิจกรรมประเพณี กิจกรรมส่งเสริมความรู้ กิจกรรมด้านพัฒนาสังคม กิจกรรมด้านการทัศนศึกษาออกสถานที่ บริการอื่นที่โครงการมีให้คือ ร้านอาหาร ห้องทำครัวกลางต้องเสียค่าใช้จ่ายในการใช้บริการดาวเทียมและเคเบิลทีวี บริการรถรับส่ง ผู้สูงอายุมีรายจ่ายต่อเดือนประมาณ 15,000.00 – 20,000.00 บาท โดยผู้สูงอายุผู้ให้สัมภาษณ์เป็นข้าราชการบำนาญ จะมีเงินบำนาญไม่ต่ำกว่า 15,000.00 บาท สิ่งที่โครงการยังไม่สามารถตอบโจทย์ผู้พักอาศัยมีในด้านที่ผู้สูงอายุเป็นกังวลในด้านการหาผู้ดูแลในยามที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ โดยสุธีรา อัมพาสล ได้ศึกษาข้อมูลจากผู้วิจัยอื่นๆพบว่า ในสถานบริบาลระยะยาวพบว่า ยังคงต้องการความช่วยเหลือจากทางภาครัฐและต้องการบุคลากรด้านวิชาชีพในสายงานการดูแลผู้สูงอายุ

2.6 เครื่องมือในการวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วิธีการหาค่า IOC (index of congruence) เป็นวิธีการหาค่าความเที่ยงตรง ของข้อคำถามที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการวิจัยจากการพิจารณาผลความสอดคล้องของผู้เชี่ยวชาญ ตั้งแต่ 3 คน ขึ้นไป การให้ค่ามี การกำหนดโดย (ชูศรี วงศ์รัตน์, 2537, น.72-74; ระพีพรรณ ฉลองสุข, 2543, น.16)

- +1 สามารถวัดข้อคำถามได้เนื่องจากมีความสอดคล้องตามวัตถุประสงค์
- 0 มีความไม่แน่ใจในการวัดข้อคำถามและความสอดคล้องตามวัตถุประสงค์
- 1 แน่ใจว่าไม่สามารถวัดข้อคำถามได้เนื่องจากไม่มีความสอดคล้องตามวัตถุประสงค์

เมื่อได้คะแนนจากการวัดผลของผู้เชี่ยวชาญ จะนำผลที่ได้มาคำนวณเพื่อหาความเที่ยงตรงในข้อคำถาม หากผลการคำนวณ ค่า IOC ตามสมการ (2.1) มากกว่าหรือเท่ากับ 0.50 แสดงว่าข้อคำถามนั้นสามารถนำไปใช้เป็นคำถามในการวิจัยได้ ถ้าหากมีคะแนนต่ำกว่า 0.50 จำเป็นต้องปรับปรุงหรือ ยังไม่สามารถนำข้อคำถามนั้นไปใช้ในการวิจัยได้

$$\text{สูตรการหาค่า IOC} = \frac{\sum R}{N} \quad (2.1)$$

R = ผลคะแนนรวมจากจำนวนผู้เชี่ยวชาญในแต่ละข้อ

N = จำนวนผู้เชี่ยวชาญที่ให้คะแนนค่า IOC

ความเชื่อมั่น (Reliability) ใช้ในการตรวจสอบข้อคำถาม ถึงการสื่อความหมายตรงตามความต้องการและมีความเหมาะสมหรือไม่ จากการสร้างแบบสอบถามและการให้กลุ่มตัวอย่าง ทดลองตอบแบบสอบถาม จากนั้นจึงนำมาทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha coefficient; α) ตามสูตรดังนี้ (สมบัติ ท้ายเรือคา, 2551)

$$\text{สูตรการหาค่า } \alpha = \frac{K}{K-1} \left\{ 1 - \frac{\sum s_i^2}{s_i^2} \right\} \quad (2.2)$$

α คือ สัมประสิทธิ์แอลฟา

K คือ จำนวนข้อคำถาม

$\sum s_i^2$ คือ ผลรวมของความแปรปรวนของคะแนนแต่ละข้อ

s_i^2 คือ ความแปรปรวนของคะแนนรวม

วิธีการประเมินความเที่ยงสัมประสิทธิ์แอลฟา มีเกณฑ์ในการพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา การแปลความหมายระดับความเที่ยง ดังนี้ (ศิริชัย กาญจนวาสี, 2544)

มากกว่า 0.90 ดีมาก

มากกว่า 0.80 ดี

มากกว่า 0.70 พอใช้

มากกว่า 0.60 ค่อนข้างพอใช้

มากกว่า 0.50 ต่ำ

น้อยกว่า หรือ เท่ากับ 0.50 ไม่สามารถรับได้

การกำหนดค่าความคลาดเคลื่อนวิธีตามวิธีคำนวณของ ทาโร่ ยามาเน่ (Taro Yamane, 1970 อ้างถึงใน นงลักษณ์พิณศิริ, 2553)

$$\text{สูตรการหาค่า } n = \frac{N}{1+Ne^2} \quad (2.3)$$

เมื่อ n แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N แทน ขนาดของประชากร

e แทน ความคลาดเคลื่อนของประชากร

การกำหนดแหล่งที่มาของข้อมูลในการวิจัย ที่กำหนดวัตถุประสงค์การวิจัยและรวบรวมข้อมูล ในการดำเนินงานแล้ว จะต้องมีการกำหนดแหล่งที่มาของข้อมูล โดยสามารถแบ่งได้ออกเป็นข้อมูลทุติยภูมิและ ข้อมูลปฐมภูมิ การวิจัยจะใช้ข้อมูลด้านใดด้านหนึ่งหรือใช้ทั้งสองข้อมูลประกอบการวิจัยได้ขึ้นอยู่กับลักษณะ ความต้องการในการทำวิจัย สามารถจำแนกข้อมูลดังกล่าวได้ ดังนี้ (มัลลิกา บุณนาค, 2555, น. 490)

ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากงานผลงานของบุคคลหรือหน่วยงาน ต่าง ๆ โดยข้อมูลอายุอยู่ในรูปแบบที่แตกต่างจากวัตถุประสงค์งานวิจัยเนื่องจากวัตถุประสงค์ของการเก็บ ข้อมูลแต่ละบุคคลแตกต่างกัน จึงจำเป็นต้องศึกษาความสอดคล้องของข้อมูลและ ข้อมูลทุติยภูมิอาจล้ำสมัย

แหล่งข้อมูลดังกล่าว มาจาก เอกสารภายในหน่วยงาน หรือเอกสารจากหน่วยงานภายนอก เช่น สำนักงานสถิติแห่งชาติ ธนาคารแห่งประเทศไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นต้น

แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) เป็นข้อมูลที่เกิดจากการรวบรวมด้วยตนเองหรือมอบหมายให้ฝ่ายวิจัยดำเนินการในการวิจัย โดยเป็นการจัดเก็บตามลักษณะของข้อมูล ที่เกิดขึ้นจริง อาจอยู่ในรูปของการเข้าไปสำรวจหรือสังเกตการณ์ ข้อมูลที่ไม่ได้อยู่ตามปกติแต่ต้องสร้างขึ้น เช่น การทดลอง การเปรียบเทียบ การกำหนดวิธีการเก็บข้อมูลสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การสัมภาษณ์ การสอบถามทางโทรศัพท์ การสังเกต เป็นต้น

ข้อมูลเชิงคุณภาพ หมายถึง ข้อมูลจากการเก็บข้อมูลในรูปแบบการสัมภาษณ์ การใช้คำถามปลายเปิดซึ่งไม่สามารถวัดออกมาเป็นปริมาณได้ หรือเป็นการเก็บข้อมูลจากการทำความเข้าใจชีวิตความเป็นอยู่ การเก็บข้อมูลลักษณะนี้จึงมีความครอบคลุมพื้นที่ในวงแคบ นอกเหนือจากการเก็บในพื้นที่ เช่น ข้อมูลจากการประชุม ข้อมูลจากการสนทนากลุ่ม ข้อมูลจากการใช้เทคนิคเดลฟาย เป็นต้น ข้อมูลเชิงปริมาณ หมายถึง ข้อมูลที่สามารถวัดได้เป็นตัวเลข สามารถนำมาคำนวณได้ทางสถิติตัวแปรออกเป็นหน่วยวัดในรูป ข้อมูลอันดับ ช่วง และอัตราส่วน (สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2550, น. 2292-293)

การออกแบบการเลือกกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่าง ที่มาจากกลุ่มประชากรขนาดเล็กสามารถเลือกใช้วิธีการกำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้เกณฑ์ โดยการคำนึงถึงขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับ หลักร้อย หลักพัน หลักหมื่น ดังนี้ (มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา, (ม.ป.ป.), บทที่ 7 น.69; บุญชม ศรีสะอาด, 2538, อ้างถึงใน กัญญญ์สิริ จันท์เจริญ, 2554, บทที่ 5 น. 91)

จำนวนประชากรหลักร้อยใช้กลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 15.00 – ร้อยละ 30.00

จำนวนประชากรหลักพันใช้กลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 10.00 – ร้อยละ 15.00

จำนวนประชากรหลักหมื่นใช้กลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 5.00 – ร้อยละ 10.00

ในการรวบรวมข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลตัวเลขที่ได้จากแบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการใช้วิธีการเรตติ้งสเกลกำหนดเกณฑ์วัดระดับจากการตอบแบบสอบถามความคิดเห็นแบบลิเคิร์ตสเกล (Likert Scale) โดยกำหนดระดับความมากน้อย ออกเป็น 5 ด้านตามเนื้อหาจากในงานวิจัย จากนั้นจึงแปลความหมาย จากคะแนนที่ได้ผู้วิจัย เลือกใช้เกณฑ์ (สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2550, น.208;บุญใจ ศรีสถิตนรากุล, 2550, อ้างถึงใน นงลักษณ์ พิณศิริ, 2553)

สถิติพรรณนา (descriptive statistics) ใช้ในการอธิบายรายละเอียดของข้อมูล การนำเสนอข้อมูล จากตารางหรือแผนภาพ โดยนำเสนอเฉพาะลักษณะสำคัญ โดยเก็บข้อมูลเพื่อนำมาวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลางและวัดการกระจาย (มัลลิกา บุญนาค, 2555)

จากการทบทวนวรรณกรรมมีความสอดคล้องของข้อมูล ดังนี้

จากการกำหนดหัวข้อการวิจัยชื่อ การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ พบว่า สิ่งที่เป็นต่อการ

ทบทวนวรรณกรรม ประกอบด้วย หลักการ แนวคิด และทฤษฎี โดยการแบ่งออกเป็น แนวคิดด้านการตลาด และการตัดสินใจซื้อ แนวคิดเกี่ยวกับผู้สูงอายุ แนวคิดเกี่ยวกับกิจกรรมและสถานที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุ แนวคิดด้านสิทธิประโยชน์ของผู้สูงอายุและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยใช้การศึกษา เครื่องมือเพื่อนำไปวางแผนในการจัดเก็บข้อมูล จากการทบทวนดังกล่าวพบว่า

แนวคิดด้านการตัดสินใจซื้อ แบ่งออกเป็น 4 หมวดหลัก จากแนวคิดที่ตรงกันของ กิตติ สิริพัลลภ (2546)/มานิต รัตนสุวรรณและสมฤดี ศรีจรรยา (2553)/ฟิลลิปคอตเลอร์และเกรี อาร์สตรอง (2008) ในการพิจารณาด้านรูปแบบสินค้าและการบริการที่ตรงใจลูกค้า ราคาที่ลูกค้าต้องการจ่ายในจำนวนที่คู่ควรแก่คุณค่าสินค้าที่ได้รับ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่าหากมีการจัดจำหน่ายที่เข้าถึงได้ง่ายจะเป็นการสร้างความพึงพอใจและเกิดการตัดสินใจซื้อ ในด้านรายการส่งเสริมการขายพบว่าการทำโฆษณาเป็นสิ่งจำเป็นในปัจจุบันเพื่อให้เกิดการจดจำลักษณะของสินค้าและกลับมาซื้อซ้ำแนวคิดของอเล็กซ์ซานเดอร์ ไอสเตอร์วอร์เตอร์และ วายวิสพิกเนอร์ (2553/2557) เป็นแนวคิดที่ทำให้ผู้วิจัยทราบถึงวิธีการเรียนรู้ธุรกิจจากการแบ่งกิจกรรม 9 ด้านเพื่อศึกษาต้นทุน และรายได้ในแต่ละด้าน เป็นการช่วยในการตัดสินใจด้านการจัดประเภทข้อมูลด้านส่วนประสมทางการตลาด ทฤษฎีจากไบร์อัน กูดอล, เบอร์รี่ (1972) และแฟรงก์อีฮอลตัน (1970) เป็นแนวคิดด้านพื้นที่ตั้งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อและด้วยการสนับสนุนแนวความคิดของ เค เจ บอททัน (1976) พบว่าด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจซื้อด้วยเช่นกัน จากทฤษฎีของ ซิกมันด์พรอยด์ (1998) จะค้นหาแรงจูงใจจากรูปแบบหรือภาพลักษณ์ ในทางตรงกันข้าม เฟรดเดอริกเฮอร์ชเบอร์ค (1966) จะพยายามหลีกเลี่ยงสิ่งที่ทำให้เกิดความไม่พึงพอใจ อับราฮัม มาสโลว์ (1954) ให้ความสนใจในด้านลำดับความต้องการ 5 ชั้นของมนุษย์ดังภาพที่ 2.1

แนวคิดในด้านผู้สูงอายุตามตาราง 2.1 และตาราง 2.2 แสดงถึงการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ตามนิยามขององค์การสหประชาชาติลักษณะของผู้สูงอายุไทยเนื่องจากมีประชากรอายุ 60 ปี สูงกว่าร้อยละ 10 โดยพบว่า มีอัตราผู้สูงอายุอยู่ที่ร้อยละ 14.90 และสามารถแบ่งผู้สูงอายุออกเป็น 3 ช่วง คือ วัยต้นจะมีอายุระหว่าง 60 - 69 ปีวัยกลางจะมีอายุระหว่าง 70 - 79 ปี และในวัยปลายจะมีอายุ 80 ปีขึ้นไป โดยพบว่า มีหากแบ่งตามลักษณะนิสัย ตามช่วงเวลาเกิดหรือที่เรียกว่า เจเนอเรชัน โดยผู้สูงอายุตั้งแต่ 55 ปีตามเกณฑ์เงื่อนไขของโครงการจนถึงอายุ 75 ปี คือ อายุไขเฉลี่ยของผู้สูงอายุไทยจากตารางที่ 2.3 แสดงถึงผู้สูงอายุอยู่ในยุคไซเรน เจเนอเรชันและยุคเบบี้บูมเมอร์ซึ่ง โดยสรุปได้ว่ายุคไซเรนเจเนอเรชัน จะมีลักษณะนิสัย เคร่งครัดต่อระเบียบแบบแผนจงรักภักดี และเคารพกฎหมายเทศาภิบาลทำงานนอกบ้าน ถือว่าเป็นยุครากฐานของเศรษฐกิจและสังคมผู้ที่อยู่ในยุคเบบี้บูมเมอร์ ยุคนี้ถือเป็นผู้ที่มีการเกิดของประชากรสูงและมีลักษณะนิสัย ตั้งใจทำงาน เคารพกฎกติกา มีความอดทน เป็นเจ้าคนนายคน ประหยัดและอดออม อนุรักษ์นิยม และเริ่มใช้เทคโนโลยี ตามตารางที่ 2.1 แสดงถึงข้อมูลการออมของผู้สูงอายุไทยที่ ร้อยละ 76.10 และมีความพอเพียงอยู่ที่ร้อยละ 62.00 เนื่องด้วยการศึกษาข้อมูลทางสถิติหรือข้อมูลทุติยภูมิอาจมีความลำเอียง จึงศึกษาข่าวด้านการออมของผู้สูงอายุพบว่า มีความเป็นกังวลในด้านการออมของผู้สูงอายุ โดย วิภาวี เหมพรวิสารและพุมิกุลอักษรธานนท์ (2557)

เสนอแนวคิดเสาหลัก 5 ต้นของธนาคารโลกซึ่งเกี่ยวกับการออมของผู้สูงอายุและมีวิธีการนำเสนอวิธีการออมเงินจากศูนย์การคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงินธนาคารแห่งประเทศไทย (2557) รวมไปถึงข่าวแนวทางการให้สินเชื่อผู้สูงอายุของบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้ผู้วิจัยสนใจด้านกำลังซื้อของผู้สูงอายุและเปรียบเทียบข่าวกับข้อมูลทางสถิติ เพื่อใช้ประกอบในการวิจัยด้านราคาของโครงการในการวิจัย ในด้านการใช้เทคโนโลยีในผู้สูงอายุจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ (2558) พบว่ามีปริมาณร้อยละ 3.30 แต่เป็นที่น่าสนใจในการศึกษาข้อมูลจากตารางที่ 2.3 แสดงถึงยุคเจนเอเรอชันซี มีลักษณะการใช้เทคโนโลยีในผู้สูงอายุที่มีการปรับตัวหรือซึมซับวัฒนธรรมใหม่ ๆ และมีประโยชน์ต่องานวิจัยในด้านการใช้เทคโนโลยีเพื่อการโฆษณาและอาจเป็นส่วนหนึ่งในการเป็นสินค้าด้านความปลอดภัยที่สามารถปรับใช้กับผู้สูงอายุ เช่น การยกตัวอย่างของกุศลสุนทรธาดา (2559) ในด้านการใช้หุ่นยนต์หรือรีโมทเพื่อวัตถุประสงค์การเจ็บป่วยและแจ้งข้อมูลไปยังหน่วยแพทย์และพยาบาลเพื่อช่วยเหลือในกรณีฉุกเฉิน โดยพบจากข้อมูลในวรรณกรรมด้านการเกิดอุบัติเหตุหกล้มในผู้สูงอายุ และการใช้เทคโนโลยียังเป็นสิ่งช่วยลดการซึมเศร้าจากการมีปฏิสัมพันธ์จากการส่งภาพถ่ายหรือการติดต่อสื่อสารต่างๆ ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า โรคที่เกิดในผู้สูงอายุได้ง่ายคือโรคซึมเศร้า โดยการสำรวจด้านการใช้อินเตอร์เน็ตพบว่า ผู้มีการศึกษาสูงจะเรียนรู้วิธีการใช้อินเตอร์เน็ตได้ดีกว่าผู้ไม่เคยศึกษาคอมพิวเตอร์มาก่อน จากข้อมูลดังกล่าวจึงให้ความสนใจในด้านข้อมูลพื้นฐานด้านการศึกษาของผู้สูงอายุและพบว่า ผู้สูงอายุที่มีสุขภาพดีจะมีการดูแลตั้งแต่ก่อนการเกษียณอายุตรงซึ่งตรงกับแนวความคิดของ ปานเทพ พัวพงษ์พันธ์ (2558)/คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล (2554)/วิรัชศักดิ์ เมืองไพศาล (2553) และกุศล สุนทรธาดา (2559) จากทฤษฎีของอิริค อีริคสัน (1902 - 1994) พบว่าผู้สูงอายุมีความรู้สึกแตกออกเป็น 2 ด้าน ใน 2 ช่วงวัย ในช่วงผู้ใหญ่วัยต้น หากเป็นผู้ที่มีการพัฒนาด้านความผูกพันกับครอบครัวและสังคม จะมีความเข้าใจและภูมิใจในตนเอง ในทางตรงกันข้ามถ้าเป็นบุคคลที่นี้มาถึงแต่ตนเองจะเกิดความต้องการแยกตัว ในช่วงผู้ใหญ่วัยปลายหากมีความภูมิใจในตนเองจะไม่กลัวความตาย แต่หากเป็นผู้ที่ล้มเหลวในช่วงวัยรุ่นจะรู้สึกกลัวความตายเนื่องจากรู้สึกว่าจะใช้ชีวิตไม่คุ้มค่า

แนวคิดเกี่ยวกับกิจกรรมและสถานที่พักอาศัยผู้สูงอายุสรุปได้ คือ การสร้างที่พักอาศัยเฉพาะเพื่อกลุ่มผู้สูงอายุ มีวัตถุประสงค์ในการวางแผนในด้านการให้บริการครบวงจรในการป้องกันและรักษาพยาบาล โดยมีความคิดเห็นตรงกันของคณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล (2554)/ปราณีดา ศยามานนท์ (2558)/โสภภาพรณ รัตนะย (2554)/ฉวีวรรณ เตนไพบูลย์ (2552) การเตรียมตัวเพื่อดูแลสุขภาพก่อนวัยเกษียณอายุ การคำนึงถึงความปลอดภัยในสถานที่พักอาศัย การป้องกันภาวะหกล้ม เช่น ไม่เลี้ยงสัตว์ ไม่มีสิ่งกีดขวาง การจัดแสงไฟ ระดับสวิตช์ลักษณะกิจกรรมของผู้สูงอายุ จากตาราง 2.4 แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมของผู้สูงอายุในการดำเนินชีวิต และมีการอยู่เดียวเพิ่มขึ้น มีการออกไปจับจ่ายใช้สอยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง โดยพบว่าส่วนใหญ่นิยมในการซื้อหาสินค้าในห้างสรรพสินค้า โสภภาพรณ รัตนะย (2554) ให้ความเห็นเพิ่มเติมในด้าน ควรทดลองอยู่สถานที่ใหม่ก่อนเป็นเวลา 1 - 2 สัปดาห์เพื่อทราบถึงความขัดข้อง หรือ ย้ายสถานที่ไปอยู่ในที่ซึ่งไม่ไกลจากชุมชนเดิม ซึ่งสอดคล้องทฤษฎีของ ออลต์แมนและเฮย์ทอร์น (1967) ในด้านความต้องการเอกลักษณ์

ส่วนบุคคลและมีข้อมูลที่ช่วยสร้างเอกลักษณ์ส่วนบุคคล จากทฤษฎีของ ฟรานซิส ที.แมคแอนดริว (1992) จากความคิดเห็นในด้าน การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหากมีกิจกรรมที่เหมาะสมบนความเจ็บสงบและปลอดภัย ผู้สูงอายุมีความต้องการพื้นที่ส่วนตัวและต้องการกิจกรรมระหว่างเพื่อนบ้านในสถานที่พักอาศัยเพื่อให้เกิดความรู้สึกมีคุณค่า โดยเพศหญิงต้องการความรู้สึกปลอดภัยในการเข้าสังคมมากกว่าเพศชาย ในด้านการออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวกและพื้นที่ห้องน้ำ กฤษณะ ละไล (2556)/สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการแห่งชาติกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ (2553) ให้ความสำคัญต่อการออกแบบพื้นที่เพื่อการใช้รถเข็น หรือการออกแบบโดยใช้แนวคิดการเข้าถึงในทุกวัย (universal design) โดยเน้นที่การมีป้ายสัญลักษณ์ ลิฟต์ ลานจอดรถ ทางลาด ราวจับในห้องน้ำ เป็นต้น/นาฏ พงษ์สมุทรและ ไตรรัตน์ จารุทัศน์ (2551) ให้ความสำคัญต่อพื้นที่และระยะในการออกแบบสถานที่พักอาศัยตามลักษณะเพื่อผู้สูงอายุ ไทย/นภภรณ์ หะวานนท์ และธีรวัลย์ วรธนธัย (2552) อธิบายถึงแนวคิดหลากหลายรูปแบบบ้านพักผู้สูงอายุ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยคือ แนวคิดในด้านการจัดที่อยู่อาศัยแบบสถาบัน (institutionalization) และแนวคิดการอยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุโดยเฉพาะ (seniors only complexes) อาจอยู่ในรูปแบบคอนโดหรือบ้าน มีความเป็นส่วนตัวและมีลักษณะการเช่าหรือการเช่าซื้อ อาจมีบริการด้านการแพทย์หรืออยู่แบบอิสระ มีการให้บริการนันทนาการหรือบริการอื่นๆการออกแบบเพื่อให้ใช้ได้ทุกวัย (universal design) เพื่อการเข้าถึงใช้งานง่าย เป็นการให้ความสำคัญต่อความเท่าเทียมกันในการใช้สิ่งของและพื้นที่ของเด็ก ผู้พิการ ผู้สูงอายุและบุคคลทั่วไป (สมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์, 2550) การมีพื้นที่เหมาะสำหรับการพักผ่อนตรงกับการออกแบบเพื่อบรรเทา บำบัด ทั้งด้านจิตใจและร่างกายจากงานวิจัยของ ชุมเขต แสงเจริญ (2549)

แนวคิดด้านสิทธิประโยชน์ผู้สูงอายุและกฎหมายที่เกี่ยวข้องเป็นการทบทวนวรรณกรรมเพื่อทราบถึงความสามารถในการซื้อของผู้สูงอายุและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่ผู้สูงอายุควรทราบ คาดหวังในด้านการเปรียบเทียบกับกรนำเสนอสินค้าเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือให้โครงการในด้าน การมีความเชี่ยวชาญในด้านการรับรู้ผลประโยชน์ที่ผู้สูงอายุควรได้รับและเป็นแนวทางในการจัดทำรายการส่งเสริมการขายตามลักษณะสิทธิประโยชน์ที่สอดคล้องกับโครงการ สามารถสรุปได้ว่า ภาวะเจ็บป่วยในผู้สูงอายุการกำหนดกฎหมายในด้านการให้ความช่วยเหลือสิทธิประกันสังคมการใช้สิทธิบัตร 30 บาทรักษาทุกโรค เนื่องด้วยเป็นโครงการที่สร้างขึ้นเพื่อผู้มีสุขภาพดี แต่หากเกิดการเจ็บป่วยผู้ดูแลโครงการยังมีความสามารถในการช่วยเหลือเบื้องต้น โดยให้อยู่ในความดูแลจากทางภาครัฐ รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ.2550 มาตรา 80(1)-(6) มีการส่งเสริมให้พัฒนาความรู้และมีส่วนร่วมในชุมชน การจัดกิจกรรมในโครงการหากใช้วิธีการประสานงานกับชุมชนจะเป็นไปตามนโยบายจากทางภาครัฐ เนื่องด้วยผู้สูงอายุอาจเสียชีวิตในสถานที่พักอาศัย ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเบื้องต้นในด้าน การจัดการทรัพย์สินของผู้สูงอายุ การให้การศึกษาแก่ผู้สูงอายุในด้านการจัดทำพินัยกรรมเพื่อทรัพย์สินของผู้สูงอายุ เป็นการสนับสนุนแนวความคิดด้านความปลอดภัย รวมไปถึงข้อมูลในด้านการฉ้อโกงกิจกรรม การศึกษาในด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุจำเป็นต้องรู้จักลักษณะ ของธุรกิจตามโมเดลธุรกิจของ อเล็กซ์ซานเดอร์ โอสเตอร์วอร์ดอร์และ วายวิส พิกเนอร์ (2553/2557) เพื่อทราบถึงลักษณะ

ของสินค้าและต้นทุนต่างๆที่เกิดขึ้นเพื่อศึกษาข้อมูลด้านราคาและการทำรายการส่งเสริมการขายและการศึกษา คู่แข่งขัน

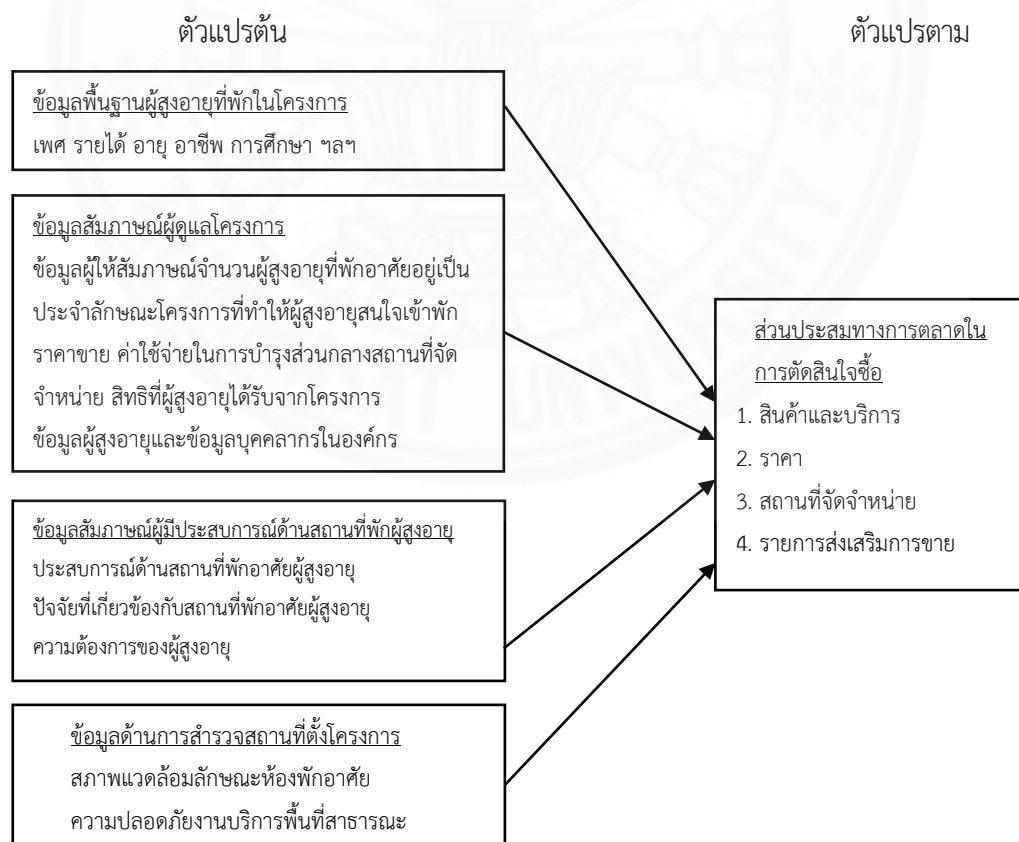
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เป็นฐานข้อมูลในการทราบถึงวิธีการเก็บข้อมูลโดย ชมพูนุช ตันติถาวร (2551) พบว่าผู้สูงอายุมีการตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง มีวัตถุประสงค์ต้องการความสงบและฟื้นฟูสุขภาพ อาจมีการต้องย้ายออกเนื่องจากรูปแบบไม่ตรงตามความต้องการซึ่งตรงกับแนวคิดของโสภณพรพรรณรัตน์ (2554) ให้ความเห็นเพิ่มเติมในด้าน ควรทดลองอยู่สถานที่ใหม่ก่อนเป็นเวลา 1 - 2 สัปดาห์เพื่อทราบถึงความขัดข้อง หรือ ย้ายสถานที่ไปอยู่ที่ซึ่งไม่ไกลจากชุมชนเดิม ซึ่งสอดคล้องทฤษฎีของ ออลด์แมนและเฮย์ทอร์น (1967) ในด้าน ความต้องการเอกลักษณ์ส่วนบุคคล และมีข้อมูลที่ช่วยสร้างเอกลักษณ์ส่วนบุคคล งานวิจัยของ ชุมเขต แสงเจริญ (2549) ให้ข้อมูลในด้าน การคำนึงถึงการออกแบบเพื่อป้องกันอันตราย การมีพื้นที่ในการทำ กิจกรรม หรือพื้นที่ในการส่งเสริมสุขภาพ งานวิจัยของ นงลักษณ์ พิณศิริ (2553) เป็นแนวทางในการใช้วิธีการ วัดระดับการตัดสินใจจากการใช้มาตราวัดแบบลิคิรท์ (Likert scale) งานวิจัยของ ภาณี ศรีอาจ (2549) เป็น การศึกษาในด้านรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นที่เข้ามาพักอาศัยในเมืองไทยโดยมีความสามารถในการดำรงชีวิตด้านรายได้สูงกว่าผู้สูงอายุชาวไทย งานวิจัยของ สุธีรา อัมพพล (2556) เป็นการศึกษางานวิจัยที่ อยู่ในโครงการที่ผู้วิจัยประสงค์เข้าเก็บข้อมูลเพื่อทราบถึงลักษณะของโครงการและแนวความคิดของผู้สูงอายุ จากการให้คำสัมภาษณ์และเป็นการยืนยันข้อมูลจากการลงพื้นที่โครงการที่ทำวิจัย

บทสรุปที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม เมื่อทราบถึงความต้องการในการทำวิจัยในหัวข้อ การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และ โครงการสวางคนิเวศ เนื่องด้วยเป็นโครงการเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุและทราบถึงปัญหาในการมีผู้พักอาศัยไม่เต็ม จำนวน จึงมีความประสงค์นำวิธีการทางด้านส่วนประสมทางการตลาด มาใช้เพื่อเป็นเครื่องมือในการจำแนก ความพึงพอใจของผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ เพื่อให้ทราบถึงวิธีการหาลักษณะความต้องการซื้อของผู้ซื้อ โครงการที่ตรงตามความคาดหวังของผู้บริหารโครงการ เพื่อให้เกิดกิจกรรมภายในโครงการได้อย่างเต็ม รูปแบบ ดังนั้นจึงต้องศึกษาในด้าน ส่วนประสมทางการตลาด แนวคิดเกี่ยวกับผู้สูงอายุ แนวเกี่ยวกับกิจกรรม และสถานที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุ แนวคิดด้านสิทธิประโยชน์ของผู้สูงอายุแลกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ศึกษา งานวิจัยที่เกี่ยวข้องและศึกษาถึงวิธีการจัดหาเครื่องมือ เพื่อเก็บข้อมูลในการวิจัย โดยการศึกษาหัวข้อต่าง ๆ เพื่อทราบถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องในงานวิจัยและทราบถึงข้อมูลสถิติ ข้อมูลความสำคัญด้านส่วนประสมทาง การตลาดที่สามารถตอบสนองความต้องการตามกระบวนการโดยแบ่ง ตัวแปรออกเป็น สินค้าและบริการ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย รายการส่งเสริมการขาย และศึกษาตัวแปรของผู้สูงอายุจากงานวิจัย ในด้านลักษณะ ผู้สูงอายุ กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง ประเภทบ้านพักอาศัยของผู้สูงอายุ เพื่อความครอบคลุมด้านความปลอดภัย จึงศึกษาในด้านข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุเพื่อนำไปประกอบการวิจัยด้านสถานที่พักอาศัยและ เพื่อทราบถึง ความนโยบายของรัฐในด้านผู้สูงอายุ เพื่อให้เกิดการสร้างสังคมที่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน จาก การศึกษาพบว่าแผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 11(2555-2559) เพื่อทราบถึงแนวทางปัญหาที่อาจเกิดขึ้นใน

ผู้สูงอายุและวางแผนเพื่อเป็นแนวทางในการหาทางเลือกให้แก่ผู้สูงอายุ ภายหลังจากการทบทวนวรรณกรรม พบว่า ผู้สูงอายุมักมีการแบ่งหลายช่วงวัย จึงมีความจำเป็นต้องกำหนดช่วงวัยในการเข้าถึงข้อมูล ในด้านเพศ มีผลต่อความต้องการความปลอดภัยและสังคม จึงจำแนกข้อมูลต่าง ๆ ตามออกเป็นตัวแปร ในการเก็บข้อมูลและการยืนยันความถูกต้องเที่ยงตรงของข้อมูล ใช้วิธีการหาค่าความเที่ยงตรงด้วยวิธีการ IOC ตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องมือโดยใช้วิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของคอนบราคา การทดสอบหาความเชื่อมั่นของทาโร ยามาเน่และการแบ่งแยกความสำคัญของข้อมูลหัตถยภูมิและปฐมภูมิ เพื่อนำไปใช้ในการสรุปผลเชิงคุณภาพจากการเก็บข้อมูลงานวิจัยและเป็นแนวทางในการออกแบบกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการสถิติพรรณนาในการอธิบายข้อมูลที่ได้รับจากเครื่องมือการวิจัย

2.6 กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถจำแนกตัวแปรต้นออกเป็น 4 กลุ่มและตัวแปรตามได้ 1 กลุ่ม ดังภาพที่ 2.3



ภาพที่ 2.3 กรอบแนวคิดการวิจัย

บทที่ 3 วิธีการวิจัย

การศึกษาเรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุกรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสถานที่พักอาศัย ใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนาจากข้อมูลการสัมภาษณ์ การเข้าสำรวจโครงการ และการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม โดยแบ่งวิธีการวิจัยออกเป็นหัวข้อดังนี้

- 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.3 วิธีการทดสอบคุณภาพเครื่องมือ
- 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล
- 3.5 สถิติที่ใช้ในการวิจัย

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

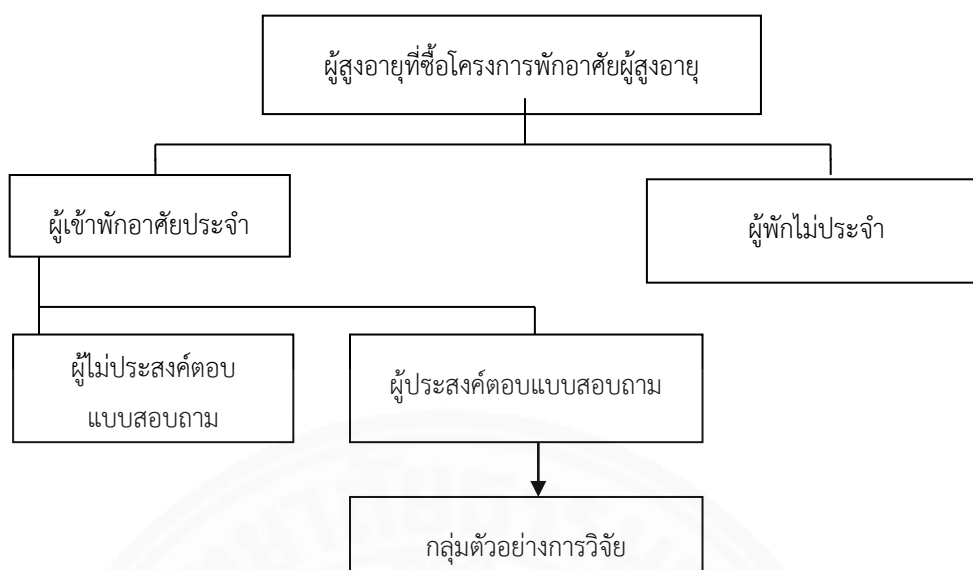
3.1.1 ประชากร

ประชากร หมายถึง กลุ่มผู้สูงอายุที่ซื้อโครงการบ้านพักเพื่อผู้สูงอายุที่มีใช้สถานสงเคราะห์ในงานวิจัยครั้งนี้ผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยาและผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการสวางคนิเวศ จังหวัด สมุทรปราการ

3.1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง หมายถึง ผู้สูงอายุที่พักอาศัยอยู่ในโครงการเป็นประจำโดยทราบจำนวนประชากรจากผู้อาคารและผู้จัดการโครงการ และไม่ทราบขนาดกลุ่มตัวอย่างที่แน่นอน กลุ่มประชากรเป็นกลุ่มขนาดเล็กจึงเลือกใช้วิธี การกำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้เกณฑ์ ดังตารางที่ 3.1 จำนวนประชากรกลุ่มตัวอย่างรวม 220 คน เก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างได้จำนวน 65 ชุด ดังนี้

จึงมีอัตราประชากรในเกณฑ์หลักร้อยละ เกณฑ์กำหนดคือ จำนวนประชากรหลักร้อยละใช้กลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 15.00 – 30.00 อยู่ที่ ร้อยละ 29.99 โดยออกแบบการเลือกกลุ่มตัวอย่างการวิจัยจากจำนวนผู้พักอาศัยอยู่ภายในโครงการ ดังภาพที่ 3.1 โดยเป็นผู้ที่มีความกรุณาในการให้ข้อมูลในแบบสอบถาม



ภาพที่ 3.1 วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างการวิจัยจากจำนวนผู้พักอาศัยภายในโครงการ.

ตารางที่ 3.1

กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ทำการวิจัย

โครงการ	บ้านพักบุศยานิเวศม์	สว่างคนิเวศ	รวมประชากร
กลุ่มประชากรผู้พักอาศัยอยู่ประจำ	20 คน	200 คน	220 คน
จำนวนแบบสอบถามที่ได้รับคืน	15 คน	50 คน	65 คน
ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม	75.00	25.00	29.55

หมายเหตุ. อ้างอิงใน ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการ

เมื่อได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง สามารถนำมาหาค่าความคาดเคลื่อนของประชากรได้จากการแทนค่าตามสูตร (2.3)

$$65 = 220/1+220 (e)^2$$

$$e = 0.10$$

จากการเข้าเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างพบว่า มีกลุ่มประชากรหลักร้อยละเลือกใช้เกณฑ์ร้อยละ 15.00 - ร้อยละ 30.00 โดยค่าเฉลี่ยจำนวนตัวอย่างจากแบบสอบถามที่ได้รับ 65 ชุด คิดเป็นร้อยละ 29.55 และการคำนวณตามวิธี ทาโร่ ยามาเน่ พบว่าความคาดเคลื่อนอยู่ที่ร้อยละ 0.10 ดังนั้นจึงมีค่าความเชื่อมั่นที่ ร้อยละ 90.00

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.2.1 แบบสอบถามแบ่งเป็น 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลประชากรแบบเลือกคำตอบ (check list) เก็บข้อมูลแบบสอบถามด้านข้อมูลพื้นฐานประชากรสูงอายุ ได้แก่ เพศ ถิ่นกำเนิด การรู้จักโครงการ อายุ ณ วันชื้อ อายุปัจจุบัน รายได้ รายจ่าย สถานะภาพ จำนวนบุตร ระดับการศึกษา วัตถุประสงค์ในการเข้าพักอาศัย สถาน ณ การทำงาน อาชีพ

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด 4 ด้านคือ สินค้าและบริการ ราคาขาย สถานที่จัดจำหน่ายและรายการส่งเสริมการขายโดยใช้วิธีการเรตติ้งสเกล (rating scale) กำหนดเกณฑ์วัดระดับจากการตอบแบบสอบถามความคิดเห็นแบบลิเคิร์ตสเกล (Likert Scale) (สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2550) และมีเกณฑ์ในการเลือกคำตอบ 5 ระดับ โดยแจกแจงระดับดังนี้

- 1 หมายถึง ระดับน้อยที่สุด
- 2 หมายถึง ระดับน้อย
- 3 หมายถึง ระดับปานกลาง
- 4 หมายถึง ระดับมาก
- 5 หมายถึง ระดับมากที่สุด

โดยแบ่งหัวข้อคำถามตามหัวข้อส่วนประสมทางการตลาด 4 หัวข้อหลัก ประกอบด้วย การสอบถามด้านข้อมูลการตัดสินใจส่วนบุคคล 6 ข้อ ด้านสินค้า (product) จำนวน 37 ข้อด้านราคา (price) จำนวน 1 ข้อด้านการจัดจำหน่ายถึงลูกค้า (place) จำนวน 1 ข้อ และด้านสิทธิประโยชน์ที่ผู้พักอาศัยจะได้รับ (promotion) จำนวน 8 ข้อ

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามปลายเปิดสอบถามข้อมูลแนะนำเกี่ยวกับ โครงการสถานที่พักเพื่อผู้สูงอายุจำนวน 1 ข้อ

3.2.2 แบบสัมภาษณ์

แบบสัมภาษณ์ เป็นการสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการ โดยแบ่งเป็นผู้จัดการและผู้ช่วยผู้จัดการ และ แบบสัมภาษณ์ผู้มีประสบการณ์ด้านสถานที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุ การสัมภาษณ์ ใช้วิธีการอัดเทปข้อมูล โดยแบ่งโครงสร้างการสัมภาษณ์ ดังนี้

3.2.2.1 การสัมภาษณ์กลุ่มโครงการกรณีศึกษา

- (1) ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์
- (2) ข้อมูลโครงการ
- (3) การสอบถามข้อมูลผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ
- (4) แนวคิดในการก่อสร้างโครงการ
- (5) รายรับ-รายจ่ายของโครงการ

- (6) ต้นทุนการก่อสร้าง
- (7) ระยะเวลาคืนทุน
- (8) วิธีการจำหน่ายโครงการ
- (9) การให้บริการด้านอื่นๆ
- (10) กิจกรรมของผู้สูงอายุ
- (11) การให้บริการหลังการขาย
- (12) จำนวนพนักงานในโครงการ
- (13) กระบวนการสื่อสารต่อผู้พักอาศัยในโครงการ

3.2.2.2 การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหรือผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

บ้านพักผู้สูงอายุใช้วิธีการเลือกผู้ให้สัมภาษณ์โดยวิธีการสอบถามจากผู้สัมมนา และโครงการกรณีศึกษา โดยมีหัวข้อในการสัมภาษณ์ดังนี้

- (1) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการทำงานร่วมกับโครงการผู้สูงอายุ
- (2) ข้อมูลแนวโน้มความต้องการที่พักผู้สูงอายุของผู้สูงอายุชาวไทย
- (3) การทำธุรกิจเกี่ยวกับผู้สูงอายุควรให้ความสนใจในด้านใด
- (4) ปัญหาที่เกิดขึ้นในการทำโครงการบ้านพักผู้สูงอายุชาวไทย

3.2.3 แบบสำรวจ

- (1) สำรจรูปแบบโครงการ
- (2) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในที่พัก
- (3) สิ่งแวดล้อมรอบๆโครงการ
- (4) สิ่งพิมพ์หรือเอกสารเกี่ยวกับโครงการ
- (5) การพบปะพูดคุยของผู้สูงอายุ
- (6) การทำกิจกรรมของผู้สูงอายุในสถานที่พักอาศัย

3.3 วิธีทดสอบคุณภาพเครื่องมือ

การหาค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ และแบบสำรวจจากผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน โดยการแสดงความคิดเห็นและนำผลการแสดงความคิดเห็น จากค่า IOC เพื่อคำนวณหาค่าที่สอดคล้องกับข้อคำถามโดย กำหนดให้

- 1 สามารถวัดข้อคำถามได้เนื่องจากมีความสอดคล้องตามวัตถุประสงค์
- 0 มีความไม่แน่ใจในการวัดข้อคำถามและความสอดคล้องตามวัตถุประสงค์
- 1 ไม่สามารถวัดข้อคำถามได้เนื่องจากไม่มีความสอดคล้องตามวัตถุประสงค์

จากนั้นนำมาแทนค่าเฉลี่ยจากการสอบถามผู้เชี่ยวชาญ หากมีคะแนน ไม่เห็นด้วยหรือไม่
แน่ใจ เฉลี่ย น้อยกว่า 0.50 จะนำข้อคำถามมาปรับปรุงตามข้อเสนอตามสูตร (2.1) ได้ผลการวิเคราะห์ดังนี้

ตารางที่ 3.2

การสรุปผลทดสอบค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถามและการให้ค่า IOC จากผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน

ข้อ	ผู้เชี่ยวชาญ			ค่ารวม คะแนน แบบสอบ ถาม	ค่า IOC แบบสอบ ถาม	ปรับปรุงตามข้อเสนอแนะ
	1	2	3			
ส่วนที่ 1	ข้อมูลผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ					
1	1	1	1	3	1.00	
2	1	1	1	3	1.00	ท่านที่ 1. ควรแบ่งเป็นภูมิภาค ท่านที่ 2. ควรยุบรวมภาค
3	1	1	1	3	1.00	ท่านที่ 2. ควรมีตัวเลือกเพื่อป้องกันข้อมูลหลากหลาย
4	1	1	1	3	1.00	ท่านที่ 1. ควรใช้ 70 - 79 ปี ท่านที่ 2. ควรใช้ 70 - 79 ปี
5	1	1	1	3	1.00	
6	1	1	1	3	1.00	
7	1	1	1	3	1.00	
8	1	0	1	2	0.67	
9	1	1	1	3	1.00	
10	1	1	1	3	1.00	
11	0	0	1	1	0.33	
12	1	1	1	3	1.00	
ส่วนที่ 2	สอบถามข้อมูลระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อ					
1	0	1	-1	0	0.00	ท่านที่ 1. ไม่เข้าใจข้อคำถาม 1 - 6
2	0	1	-1	0	0.00	ท่านที่ 3. ไม่เกี่ยวข้องกับ 4P ควรย้ายไปข้อคำถามอื่น
3	0	1	-1	0	0.00	
4	0	1	-1	0	0.00	
5	0	1	-1	0	0.00	
6	0	1	-1	0	0.00	
7	1	1	1	3	1.00	
8	1	1	1	3	1.00	

ตารางที่ 3.2

การสรุปผลทดสอบค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถามและการให้ค่า IOC จากผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน (ต่อ)

ข้อ	ผู้เชี่ยวชาญ			ค่ารวม คะแนน แบบสอบ ถาม	ค่า IOC แบบสอบ ถาม	ปรับปรุงตาม ข้อเสนอแนะ
	1	2	3			
ส่วนที่ 2	สอบถามข้อมูลระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อ					
9	1	1	1	3	1.00	
10	1	1	1	3	1.00	
11	0	1	1	2	0.67	
12	1	1	1	3	1.00	
13	1	1	1	3	1.00	
14	1	1	1	3	1.00	
15	1	1	1	3	1.00	
16	1	1	1	3	1.00	
18	1	1	1	3	1.00	
19	1	1	1	3	1.00	
20	1	1	1	3	1.00	
21	1	1	1	3	1.00	
22	1	1	1	3	1.00	
23	1	1	1	3	1.00	
24	1	1	1	3	1.00	
25	1	1	1	3	1.00	
26	1	1	1	3	1.00	
27	1	1	1	3	1.00	
28	1	1	1	3	1.00	
29	1	1	1	3	1.00	
30	1	1	1	3	1.00	
31	1	1	1	3	1.00	
32	1	1	1	3	1.00	
33	1	1	1	3	1.00	
34	1	1	1	3	1.00	
35	1	1	1	3	1.00	

ตารางที่ 3.2

การสรุปผลทดสอบค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถามและการให้ค่า IOC จากผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน (ต่อ)

ข้อ	ผู้เชี่ยวชาญ			ค่ารวม คะแนน แบบสอบ ถาม	ค่า IOC แบบสอบ ถาม	ปรับปรุงตามข้อเสนอแนะ
	1	2	3			
ส่วนที่ 2	สอบถามข้อมูลระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อ					
36	1	1	1	3	1.00	
37	1	1	1	3	1.00	
38	1	1	1	3	1.00	
39	0	1	1	2	0.67	
40	1	1	1	3	1.00	
41	1	1	1	3	1.00	
42	1	1	1	3	1.00	
43	1	1	1	3	1.00	
44	1	1	1	3	1.00	
45	1	1	1	3	1.00	ท่านที่ 1 น่าจะเป็น สินค้า/ท่านที่ 2 เป็น สินค้า
46	1	1	1	3	1.00	ท่านที่ 1 น่าจะเป็น สินค้า/ท่านที่ 2 เป็น สินค้า
47	1	1	1	3	1.00	
48	1	1	1	3	1.00	
49	1	1	1	3	1.00	
50	1	1	1	3	1.00	
51	1	1	1	3	1.00	
52	1	1	1	3	1.00	
ส่วนที่ 3	คำถามปลายเปิด					
1	1	1	1	3	1.00	

ตารางที่ 3.2

การสรุปผลทดสอบค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถามและการให้ค่า IOC จากผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน (ต่อ)

ข้อ	ผู้เชี่ยวชาญ			ค่ารวม คะแนน แบบสอบ ถาม	ค่า IOC แบบสอบ ถาม	ปรับปรุงตามข้อเสนอแนะ
	1	2	3			
ส่วนที่ 3	แบบสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการและผู้จัดการโครงการ					
1	1	1	1	3	1.00	
2	1	1	1	3	1.00	
2.1	1	1	1	3	1.00	
2.2	1	1	1	3	1.00	
2.3	1	1	1	3	1.00	
2.4	1	1	1	3	1.00	
2.5	1	1	1	3	1.00	
3	1	1	1	3	1.00	
3.1	1	1	1	3	1.00	
3.2	1	1	1	3	1.00	
3.3	1	1	1	3	1.00	
3.4	1	1	1	3	1.00	
3.5	1	1	1	3	1.00	
3.6	1	1	1	3	1.00	
3.7	1	1	1	3	1.00	
3.8	1	1	0	1	0.67	
4	1	1	1	3	1.00	
5	1	1	1	3	1.00	
6	1	1	1	3	1.00	
7	1	1	1	3	1.00	
8	1	1	1	3	1.00	
9	1	1	1	3	1.00	
10	1	1	1	3	1.00	
11	1	1	1	3	1.00	

ตารางที่ 3.2

การสรุปผลทดสอบค่าความเที่ยงตรงของแบบสำรวจและการให้ค่า IOC จากผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน (ต่อ)

ข้อ	ผู้เชี่ยวชาญ			ค่ารวม คะแนน แบบสอบ ถาม	ค่า IOC แบบสอบ ถาม	ปรับปรุงตามข้อเสนอแนะ
	1	2	3			
ส่วนที่ 4	สอบถามผู้มีประสบการณ์ด้านที่พักผู้สูงอายุ					
1	1	1	1	3	1.00	
2	1	1	1	3	1.00	
3	1	1	1	3	1.00	
4	1	1	1	3	1.00	

จากตารางที่ 3.2 แสดงถึงการให้ค่าแบบสอบถาม พบว่ามีข้อคำถามจำนวน 6 ข้อ ที่มีค่า IOC ต่ำกว่า 0.50 ไม่สอดคล้องต่องานวิจัยต่อการวิจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด จึงคัดกรองออกจากข้อคำถาม ในขณะที่ข้อคำถามอื่นสามารถนำไปใช้ได้เนื่องจากมีค่า IOC สูงกว่า 0.50 ภายหลังการปรับปรุง มีจำนวนข้อคำถามดังนี้ ข้อมูลพื้นฐานผู้สูงอายุ 12 ข้อ ข้อมูลด้านส่วนประสมทางการตลาด ด้านสินค้า (product) จำนวน 38 ข้อด้านราคา (price) จำนวน 1 ข้อด้านการจัดจำหน่ายถึงลูกค้า (place) จำนวน 1 ข้อ และด้านสิทธิประโยชน์ที่ผู้พักอาศัยจะได้รับ (promotion) จำนวน 6 ข้อ และคำถามปลายเปิดจำนวน 1 ข้อ จากตารางที่ 3.2 การให้ค่า IOC มีค่าเกินกว่า 0.50 ทุกข้อคำถามจึงสามารถนำไปใช้เป็นคำถามในการวิจัยและเป็นแนวทางในการเข้าสำรวจโครงการต่อไป

การนำแบบสอบถามจากการสอบถามผู้พักอาศัยในโครงการและให้ค่าความถูกต้องในการตอบข้อคำถาม โดยใช้วิธีการประเมินค่าความถูกต้องในการตอบข้อคำถามจากแบบสอบถามที่ได้รับจากโครงการมาทดสอบความเชื่อมั่น (reliability) โดยใช้วิธี สัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha coefficient; α) ตามสูตรที่ (2.2) อยู่ที่ ร้อยละ 0.92

การสำรวจโครงการบ้านพักสำหรับผู้สูงอายุ กำหนดลักษณะโครงการในการเข้าสำรวจกรณีศึกษา 2 โครงการโดยดำเนินการเข้าสำรวจด้านกายภาพของโครงการ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด โดยสินค้า หมายถึง การเข้าสำรวจลักษณะโครงการการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ที่มีความสัมพันธ์ต่อรูปแบบโครงการ การสำรวจพื้นที่สาธารณะ ลักษณะห้องน้ำในสถานที่พักอาศัย และสถานพยาบาลบริเวณรอบ ๆ โครงการบ้านพักผู้สูงอายุ ดังตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3

แบบโครงสร้างการเข้าสำรวจและเก็บข้อมูลโครงการกรณีศึกษา

ข้อ	ข้อมูลที่เข้าทำการสำรวจ	โครงการ		หมายเหตุ
		1	2	
1	ความน่าเชื่อถือของผู้บริหารโครงการ			
2	ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ			
3	ลักษณะที่พักอาศัยเหมาะสำหรับผู้ดูแลตนเองได้			
4	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยคนเดียว			
5	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยสองคน			
6	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยแบบครอบครัว			
7	ห้องพักมีสีเหมาะแก่สายตาของผู้สูงอายุ			
8	มีสิ่งอำนวยความสะดวก ราวจับภายในห้องน้ำที่เป็นสัญลักษณ์ที่ ง่ายต่อการจดจำ ทางลาดถนนโครงการในที่พัก พื้นผิวพื้นที่ เหมาะสมกริ่งดูเงินที่นั่งพักทางเดิน ทางเดินโล่งไม่มีสิ่งกีดขวาง			
9	สิ่งอำนวยความสะดวกเหมาะสำหรับการประกอบอาหารภายใน สถานที่พักออาศัย เช่น สวิตซ์ไฟที่ล้างจานขาม			
10	มีพื้นที่สาธารณะในการทำกิจกรรม			
11	มีห้องออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ			
12	มีพื้นที่สำหรับการเพาะปลูก			
13	สถานที่สำหรับปฏิบัติธรรมภายในโครงการ			
14	พื้นที่จัดประชุมหรือสังสรรค์			
15	บริการด้านอินเทอร์เน็ต			
16	บริการด้านประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์			
17	บริการการทำความสะอาด			
18	บริการด้านการเดินทาง			
19	บริการด้านความปลอดภัยทรัพย์สินและความเป็นอยู่			
20	บริการด้านการรับส่งผู้สูงอายุกรณีฉุกเฉิน			
21	มีสถานพยาบาลใกล้โครงการ			
22	มีสถานปฏิบัติธรรมใกล้โครงการ			

ตารางที่ 3.3

แบบโครงสร้างการเข้าสำรวจและเก็บข้อมูลโครงการกรณีศึกษา (ต่อ)

ข้อ	ข้อมูลที่เข้าทำการสำรวจ	โครงการ		หมายเหตุ
		1	2	
23	โครงการไม่ห่างไกลจากตัวเมืองและทำให้สามารถเดินทางไปทำงานได้			
24	ร้านสะดวกซื้อภายในโครงการ			
25	พื้นที่บริการด้าน สปา เสริมสวย			
26	พื้นที่สำหรับการเลี้ยงสัตว์			
27	ผู้รักษาความปลอดภัย			
28	ผู้รักษาความสะอาด			
29	ผู้ดูแล หรือ รักษาพยาบาล			
30	จำนวนพนักงานต้อนรับ			
31	จำนวนพนักงานเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านผู้สูงอายุ			
32	ห้องพักสามารถมองเห็นวิวทิวทัศน์โครงการได้			
33	มีส่วนสาธารณะไว้ให้ชื่นชมธรรมชาติ			
34	เจ้าของโครงการเป็นผู้บริหารงาน			
35	ผู้บริหารงานโครงการเป็นบุคคลภายนอกที่มีความชำนาญ			
36	ลักษณะการบริหารจัดการรายได้ทรัพย์สิน เช่น การให้เช่าช่วงกรณีที่ผู้ซื้อไม่ได้มาพักอาศัย			
37	ลักษณะการบริหารจัดการมีการแบ่งส่วนงานให้แก่บริษัทภายนอกและการบริหารภายในชัดเจน			
38	ราคาที่เหมาะสม			
39	การได้เข้าชมโครงการจริง			
40	สื่อประชาสัมพันธ์ของโครงการ			
41	สิทธิประโยชน์เกี่ยวกับส่วนลดการรักษาพยาบาล			
42	สิทธิประโยชน์เกี่ยวกับการท่องเที่ยว			
43	สิทธิประโยชน์เกี่ยวกับการรักษาพยาบาลเบื้องต้นฟรี			
44	บริการด้านกิจกรรมหรืองานประเพณีไทยและตามศาสนา			

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลตัวเลขที่ได้จากแบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูลด้านปัจจัยในการตัดสินใจซื้อจากวิธีการโดยใช้วิธีการเรตติ้งสเกล (rating scale) โดยกำหนดระดับความมากน้อย แปลความหมาย จากคะแนนที่ได้ผู้วิจัย เลือกใช้เกณฑ์กำหนดการแบ่งช่วงวัตรระดับปัจจัยออกเป็น 5 ระดับ คือ ระดับมากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด ดังตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.4

เกณฑ์ในการแบ่งมาตราส่วนประมาณค่า

ค่าแต่ละชั้น	ความหมาย
4.51 – 5.00	มากที่สุด
3.51 – 4.50	มาก
2.51 – 3.50	ปานกลาง
1.51 – 2.50	น้อย
1.00 – 1.50	น้อยที่สุด

หมายเหตุ. จาก การใช้เกณฑ์แปลความหมายค่าเฉลี่ยแบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า, โดย สัมฤทธิ์ กางเพ็ง, 2554, <http://www.kroobannok.com/blog/43535>

3.5 สถิติที่ใช้ในการวิจัย

3.5.1 สถิติพรรณนา

สถิติพรรณนา (descriptive statistics) ในการอธิบายข้อมูลจากค่าเฉลี่ยจากผลการตอบแบบสอบถามของผู้สูงอายุโดยแจกแจงในรูป ค่าความถี่ ค่าร้อยละและอธิบายถึงความสำคัญของข้อมูลในแต่ละด้านของส่วนประสมทางการตลาดโดยเปรียบเทียบกับข้อมูลที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม ในด้านข้อมูลการสัมภาษณ์และการสำรวจเปรียบเทียบข้อมูลที่ได้จากการสำรวจเข้ากับการทบทวนวรรณกรรม หาข้อสรุปในด้านส่วนประสมการตลาดและ นำข้อมูลสรุปได้มาเปรียบเทียบผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยจากแบบสอบถาม เพื่อหาบทสรุปของข้อมูลส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อโครงการ

บทที่ 4

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ ผู้ศึกษาได้ทำการเก็บข้อมูลด้านประชากร ข้อมูลการตัดสินใจด้านบุคคลและข้อมูลวัตรระดับการตัดสินใจซื้อตามวิธีส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ การสัมภาษณ์ผู้จัดการโครงการผู้ดูแลอาคาร การสัมภาษณ์ผู้มีประสบการณ์ด้านบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุ และการเข้าสำรวจโครงการ การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยแบ่งเป็น 8 หัวข้อหลัก ดังนี้

- 4.1 ข้อมูลทั่วไปในการ สัมภาษณ์ สํารวจและการเก็บข้อมูลโดยวิธีจำแนกตามโครงการ
- 4.2 ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ
- 4.3 การวัดระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามวิธีการส่วนประสมทางการตลาด
- 4.4 ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการโครงการและผู้มีประสบการณ์ในด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ
- 4.5 ข้อมูลด้านข้อเสนอแนะเพิ่มเติมของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุจากการตอบคำถามปลายเปิด
- 4.6 สรุปข้อมูลจากการวิเคราะห์และอภิปรายผล

4.1 ข้อมูลทั่วไปในการ สัมภาษณ์ สํารวจและการเก็บข้อมูลโดยวิธีจำแนกตามโครงการ

ในการดำเนินการวิจัย จำเป็นต้องดำเนินการขออนุญาตโครงการเพื่อเข้าสัมภาษณ์ และลงพื้นที่สำรวจโครงการรวมถึงการรวบรวมเก็บข้อมูลจากเอกสารต่าง ๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามรูปแบบส่วนประสมทางการตลาด ข้อมูลดังตารางที่ 4.1 นี้ เป็นการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ การเข้าสำรวจพื้นที่และการรวบรวมเอกสารแผ่นพับหรือวารสารของโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ โดยนำผลที่ได้มาสรุปเป็นตารางจำแนกตามโครงการ เพื่อให้ง่ายต่อการนำข้อมูลไปใช้ในการวิเคราะห์ผลในด้านของส่วนประสมทางการตลาดและวิธีการดำเนินงานรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกและรูปแบบโครงการการเข้าสำรวจข้อมูลโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ จำเป็นต้องได้รับข้อมูลประกอบจากการสัมภาษณ์ โดยการเก็บข้อมูลดังกล่าวมีข้อจำกัดด้านระยะเวลาที่ดำเนินการวิจัย จึงมีบางประเด็นที่อาจมีความล้าหลัง ผู้วิจัยแสดงหมายเหตุแนบท้ายรายละเอียดหากเป็นข้อมูลที่ไม่ใช่ข้อมูลปัจจุบัน ดังนี้

ตารางที่ 4.1

รายละเอียดการดำเนินงานจากผลการสัมภาษณ์ การสำรวจและการรวบรวมเอกสารจำแนกตามโครงการ

ข้อมูล	โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์	โครงการสวางคนิเวศ
1. เริ่มดำเนินงาน	ปี พ.ศ. 2543	ปี 2542
2. สินค้าและบริการ (product)	พื้นที่ 15 ไร่อาคารสูง 2 ชั้น 4 อาคาร ตั้งอยู่ที่ จังหวัด อโยธยา ห่างจากกรุงเทพฯ 52 กิโลเมตร	พื้นที่ 5 ไร่ 1 งาน 48 ตารางวา อาคารสูง 8 ชั้น และอาคาร 6 ชั้น จำนวน 8 อาคาร ตั้งอยู่ที่จังหวัด สมุทรปราการ ห่างจากกรุงเทพฯ 30 กิโลเมตร
<u>ห้องพัก</u>	จำนวนห้องพักทั้งสิ้น 48 ห้อง ห้องขนาด 6x6 = 36 ตรม. ห้องขนาด 8x8 = 64 ตรม.	จำนวนห้องพักทั้งสิ้น 468 ห้อง ขนาดห้อง 33 ตรม.
<u>พื้นที่ทำกิจกรรมต่าง ๆ</u>	ห้องออกกำลังกาย/ห้องสมุด/ ห้องพระ/สวนสาธารณะ	ห้องออกกำลังกาย/ห้องกายภาพ/ ห้องพยาบาล/ห้องสมุด/ห้องพระ ห้องซักรีด/ห้องทำอาหาร/สระว่ายน้ำ น้ำ/ห้องตีปิงปอง/ห้องประชุม/พื้นที่ ปลูกผัก
<u>สิ่งอำนวยความสะดวก</u>	กระดิ่งฉุกเฉิน/ราวจับภายในห้องน้ำ/ พื้นที่นั่งอาบน้ำในห้องน้ำ/รถตู้บริการ ทุกวันพฤหัสบดี/ตู้/โต๊ะ เตี้ย/ชั้นวาง ทีวี/ประตูบานคู่เปิดได้ 2 บาน/รถเข็น สัมภาระ	ราวจับทางเดิน/กระดิ่งฉุกเฉิน รถเข็นสัมภาระ/รถกอล์ฟบริการคิด ค่าบริการ/ทางลาดสำหรับรถเข็น/ เตียงฉุกเฉิน/ลิฟต์/ร้านค้าภายใน โครงการ/ประตูห้องบานเลื่อน/ จักรยาน/ กล้องวงจรปิด/หากผู้เดินทาง 10 คนขึ้นไปบริการรับส่งฟรี
<u>สุขภาพ</u>	ไม่มีการให้บริการทางด้านสุขภาพมี การฉีดวัคซีนกรณีเฉพาะกิจหากมีโรค ระบาด	มีพยาบาลประจำ 17.00 - 7.00 น.

ตารางที่ 4.1

รายละเอียดการดำเนินงานจากผลการสัมภาษณ์ การสำรวจและการรวบรวมเอกสารจำแนกตามโครงการ (ต่อ)

ข้อมูล	โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์	โครงการสวางคนิเวศ
<u>สถานพยาบาลพื้นที่ใกล้เคียง</u>	โรงพยาบาลสมเด็จพระสังฆราช	สถานีพยาบาลกาชาดหน้าโครงการ
<u>สภาพแวดล้อมโครงการ</u>	มีทะเลสาบด้านข้างโครงการ มีสวน มีลานโล่งกลางอาคาร	สวนภายในโครงการ มองเห็นวิวทะเลบางปู มีคลอง
<u>ด้านความสัมพันธ์ผู้ดูแลอาคาร</u>	ผู้จัดการรู้จักผู้พักอาศัยทุกท่าน ทราบถึงภาวะสุขภาพ	ผู้จัดการรู้จักผู้พักอาศัยทุกท่าน ทราบถึงภาวะสุขภาพ
<u>จำนวนพนักงาน 6 คน</u>	ผู้จัดการ 1 คน/ธุรการ 1 คน การเงิน 1 คน/บัญชี 1 คน คนสวนและโยธา 1 คน/พนักงานรักษาความปลอดภัย 1 คน	รปภ. 7 คน/แม่บ้าน 7 คน, ผู้จัดการ 1 คน/ผู้ช่วยผู้จัดการ 1 คน/คนสวน 3 คน/การเงิน 2 คน/ช่าง 4 คน/ผู้ดูแลกลาง 3 คน/อื่น ๆ 1 คน
<u>มีความน่าเชื่อถือจาก</u>	ปฏิบัติการภายใต้การดูแลของมูลนิธิสมเด็จพระสังฆราชวัดราชบพิธสถิตมหาสีมาราม	สภากาชาดไทย โดยปฏิบัติงานภายใต้ประธานโครงการศาสตราจารย์กิติติคุณนายแพทย์ศักดิ์ชัย ลิ้มทองกุล
3. ราคา (price)	สร้างด้วยเงินลงทุน 60 ล้านบาท จำนวนห้องพักทั้งสิ้น 48 ห้อง	สร้างด้วยเงินลงทุน อาคารเฟส 1 จำนวน 120 ล้านบาท และเฟส 2 จำนวน 265 ล้านบาท จำนวนห้องพักทั้งสิ้น 468 ห้อง

ตารางที่ 4.1

รายละเอียดการดำเนินงานจากผลการสัมภาษณ์ การสำรวจและการรวบรวมเอกสารจำแนกตามโครงการ (ต่อ)

ข้อมูล	โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์	โครงการสวางคนิเวศ
<u>รายได้ค่าบริการส่วนกลาง</u>	2,000.00 - 3,000.00 บาท/ห้อง/เดือน รวมมูลค่า 84,000.00 บาท	1,000.00 - 2,500.00 บาท/ห้อง/ เดือน
<u>ค่าใช้จ่ายส่วนกลางโครงการ</u>	ประมาณ 70,000.00 - 110,000.00 บาท/เดือน (หมายเหตุ ข้อมูลในปี 2556)	ประมาณ 1,000,000.00 บาท/ เดือนประมาณ 450,000.00 - 900,00.00บาท/รวมเฟส 1 และเฟส 2 เงินจัดกิจกรรมส่วนกลางเทศบาล ใหญ่ ประมาณ 60,000.00 - 80,000.00 บาท/รวมเฟส 1 และ เฟส 2
<u>ราคาจำหน่าย</u>	2 แสน/5 แสน บาท	7 แสน บาทและปรับราคาเป็น เฟส แรก 4 แสน เฟสสอง 8 แสน - 1 ล้าน บาท
4. ช่องทางการจัดจำหน่าย (place)	การเข้าชมโครงการจริง ทำความเข้าใจตามเงื่อนไขการเช่าและ ตามลำดับการจอง ดำเนินการผ่านโครงการ	การเข้าชมโครงการจริง ทำความเข้าใจตามเงื่อนไขการเช่า และตามลำดับการจอง ดำเนินการผ่านโครงการ
<u>เงื่อนไขการเข้าพัก</u>	มีอายุ 55 ปีขึ้นไป หรือคณะกรรมการ เห็นสมควร เป็นบุคคลที่สามารถ ช่วยเหลือตนเองได้สามารถจ่ายค่า ดำรงชีพเองได้ตามระเบียบโครงการ ผู้สูงอายุต้องคืนห้องตามเงื่อนไขหาก ไม่สามารถดูแลตนเองได้	มีอายุ 55 ปีขึ้นไปเป็นบุคคลที่ สามารถช่วยเหลือตนเองได้สามารถ จ่ายค่าดำรงชีพเองได้ตลอดชีวิตใน กรณีที่เข้าพักอาศัยขณะที่มีสุขภาพ แข็งแรง แต่อยู่อาศัยจนถึงวัยปลาย ที่ไม่สามารถดูแลตนเอง ได้โครงการ อนุญาตให้มีการจ้างผู้ดูแลประจำ ได้ 1 คน

ตารางที่ 4.1

รายละเอียดการดำเนินงานจากผลการสัมภาษณ์ การสำรวจและการรวบรวมเอกสารจำแนกตามโครงการ (ต่อ)

ข้อมูล	โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์	โครงการสวางคนิเวศ
5. รายการส่งเสริมการขาย (promotion) <u>สุขภาพและการเดินทาง</u>	สิทธิในการตรวจสุขภาพประจำปีที่โรงพยาบาลสมเด็จพระสังฆราช การฉีดวัคซีนป้องกันไข้หวัดตามฤดูกาลและบริการจัดรถผู้รับส่งเพื่อจับจ่ายสิ่งของที่จำเป็น	สิทธิในการตรวจสุขภาพประจำปีที่โครงการ/การบริหารจัดการรถท่องเที่ยว/บริการรถรับส่งฟรีกรณี 10 คนขึ้นไป
<u>กิจกรรมโครงการ</u>	งานบุญผู้ก่อตั้ง งานบุญวันเฉลิมฯ งานบุญวันสงกรานต์	เทศกาลปีใหม่/กิจกรรมนันทนาการภายในโครงการทุกเดือน/ทำบุญวันครบรอบ
<u>การได้รับเงินคืน</u>	ได้รับเงินคืน 100,000.00 บาทเมื่อยกเลิกสิทธิการเช่าโครงการ	ได้รับเงินคืนเมื่อสุขภาพเสื่อมถอย ต้องเข้ารับการดูแลในสถานดูแลระยะยาว เงินคืนร้อยละ 40.00 ของเงินบริจาคหลังจากมีผู้สนับสนุนรายใหม่เข้ามาแทน
	ปัจจุบันโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์ไม่ได้ทำการโฆษณาแต่เนื่องจากโครงการตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกันกับสถานสงเคราะห์วาสนะเวศม์ จึงมีการบอกต่อถึงที่ตั้งและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	มีการโฆษณาจากเอกสาร นิตยสาร รายการโทรทัศน์และเอกสารเชิญชวน ในเฟส 2 มีการจ้างบุคคลภายนอกในการประชาสัมพันธ์โครงการในด้านการตลาด และการสอบถามจากผู้เคยลงชื่อจองสิทธิ์เข้าพักในเฟส 1

หมายเหตุ. จาก การสำรวจ การสัมภาษณ์และเอกสารจากโครงการกรณีศึกษา. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 4.1 แสดงถึงความแตกต่างทางด้านพื้นที่ที่ตั้ง และรูปแบบโครงการโดยพบว่าโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์เป็นอาคาร 2 ชั้น จำนวน 4 อาคาร สามารถอาศัยอยู่ได้ 48 ห้องพักบนเนื้อที่ 15 ไร่ จังหวัดอยุธยา ซึ่งโครงการสวางคนิเวศจะแบ่งเป็น 2 เฟส โดยเฟสแรก เป็นอาคารสูง 8 ชั้น จำนวน 1

อาคาร และอาคารสูง 6 ชั้น จำนวน 8 อาคาร อยู่บนพื้นที่ 5 ไร่ 1 งาน 48 ตารางวา ตั้งอยู่ที่จังหวัดสมุทรปราการ สิ่งที่สำคัญคล้ายกันในด้านลักษณะการเป็นสถานที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ คือ มีลักษณะการจัดสรรพื้นที่ทำกิจกรรมเพื่อสุขภาพ มีห้องพระ และสวนสาธารณะ สิ่งอำนวยความสะดวก กระจดิงฉุกเฉิน ราวจับทางเดินและภายในห้องน้ำ มีรถตู้บริการหากมีผู้ต้องการเดินทางโดยจะบริการฟรีตามแต่ละเงื่อนไข โครงการ โครงการบ้านพักผู้สูงอายุ มีการให้บริการด้านความปลอดภัยในสิ่งอำนวยความสะดวกและมีพื้นที่ส่งเสริมการมีสังคมและพื้นที่ทำกิจกรรมเพื่อสุขภาพ มีการส่งเสริมด้านการรักษาพยาบาล และมีพื้นที่อยู่ในบริเวณเดียวกันกับโรงพยาบาล ในด้านความสัมพันธ์พบว่า ผู้ดูแลอาคารหรือผู้จัดการมีความรู้จักผู้พักอาศัยทั้งจากการมีปฏิสัมพันธ์และการรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นภาวะสุขภาพของผู้พักอาศัย สิ่งสำคัญที่พบจากการสำรวจคือ โครงการได้รับความสนใจขึ้นเนื่องจากความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายจากการสำรวจพบว่า โครงการส่งมอบ ณ สถานที่ตั้งของโครงการโดยการทำสัญญาและลงชื่อตามเงื่อนไขโครงการ ส่วนในด้านรายการส่งเสริมการขายพบว่า มีความแตกต่างกัน โดย โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์ได้รับความรู้จักจากโครงการใกล้เคียงโดยการบอกต่อส่วนโครงการสวางคนิเวศม์เป็นการรู้จักโครงการจากการโฆษณาในด้านต่าง ๆ โดยในเฟส 2 เป็นการจ้างบุคคลภายนอกในการจัดจำหน่ายโครงการ

ด้านราคาพบว่า เป็นการขายในราคาต่ำกว่ามูลค่าการก่อสร้าง เนื่องจากเป็นโครงการเพื่อการซื้อสิทธิ์การเข้าพักอาศัยยกเว้นโครงการส่วนขยายต่อในเฟส 2 ของโครงการสวางคนิเวศม์ การตั้งราคาเกิดจากการทราบถึงปริมาณความต้องการของผู้สูงอายุในปัจจุบันและพบว่าค่าใช้จ่ายส่วนกลางมีมูลค่าใกล้เคียงกับรายได้ค่าบริการส่วนกลาง ในส่วนของการจัดรายการส่งเสริมการขาย ปัจจุบันโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์ไม่ได้จัดรายการส่งเสริมการขาย ผู้ที่รู้จักโครงการส่วนใหญ่มาจากการเข้ามาทำกิจกรรมที่มูลนิธิวสนเวศม์ ซึ่งอยู่ในบริเวณเดียวกัน ในด้านโครงการสวางคนิเวศม์ ปัจจุบันสามารถขายโครงการได้เต็มจำนวน

เพื่อความสอดคล้องของข้อมูลจากการสอบถามและการสำรวจ ผู้วิจัยจึงจัดทำแบบโครงสร้างการเข้าสำรวจโครงการทั้ง 2 โดยผลจากแบบสำรวจ ดังตารางที่ 4.2 การสำรวจนี้มีเป้าหมายเพื่อศึกษาถึงลักษณะสำคัญของสินค้า คือ โครงการบ้านพักผู้สูงอายุ เพื่อศึกษาถึงสิ่งที่ ผู้ก่อตั้งโครงการมีความประสงค์ในการจัดเป็นสถานที่เพื่อผู้สูงอายุและเป็นแนวทางในการเรียนรู้ระบบการดำเนินงานเพื่อให้เกิดความพึงพอใจต่อตัวสินค้า โดยจำแนกรายการสำรวจ แบ่งแยก 2 โครงการ และหมายเหตุประกอบเพื่อทำความเข้าใจในสิ่งที่เข้าสำรวจ การเข้าสำรวจนี้มีการดำเนินการขออนุญาตโครงการทั้งสอง ผ่านประธานโครงการและผู้ดูแลของมูลนิธิ การสำรวจข้อมูลอยู่บนพื้นฐานการศึกษาเพื่อให้เกิดแนวทางในการเรียนรู้ลักษณะการเข้าพักอาศัยและส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อ เพื่อเป็นประโยชน์ในด้านการดำเนินการศึกษาวิจัยและเป็นแนวทางในการเลือกสถานที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ผู้สนใจศึกษาข้อมูล หรือผู้ประกอบการด้านสถานที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยข้อมูลที่ได้รับจะนำไปใช้ในการวิจัยเท่านั้น

ตารางที่ 4.2

แบบการเข้าสำรวจโครงการบ้านพักผู้สูงอายุจำแนกตามโครงการ

ข้อ	ข้อมูลที่เข้าทำการสำรวจ	โครงการ		หมายเหตุ
		1	2	
1	ความน่าเชื่อถือของผู้บริหารโครงการ	√	√	
2	ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ	√	√	
3	ลักษณะที่พักอาศัยเหมาะสำหรับผู้ดูแลตนเองได้	√	√	
4	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยคนเดียว	√	√	
5	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยสองคน	√	√	
6	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยแบบครอบครัว	X	X	
7	ห้องพักมีสีที่เหมาะสมแก่สายตาของผู้สูงอายุ	√	√	
8	สิ่งอำนวยความสะดวก	√	√	
	ราวจับภายในห้องน้ำ	√	√	
	สีที่เป็นสัญลักษณ์ที่ง่ายต่อการจดจำ	X	X	
	ทางลาด	√	√	
	ถนนโครงการในที่พัก	√	√	
	พื้นผิวพื้นที่เหมาะสม	√	√	
	กริ่งฉุกเฉิน	√	√	
	ที่นั่งพักทางเดิน	√	√	
	ทางเดินโล่งไม่มีสิ่งกีดขวาง	√	√	
9	สิ่งอำนวยความสะดวกเหมาะสำหรับการประกอบอาหาร			
	สวิตช์ไฟ	√	√	
	ที่ล้างจานชาม	√	√	
10	มีพื้นที่สาธารณะในการทำกิจกรรม	√	√	
11	มีห้องออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ	√	√	
12	มีพื้นที่ที่สำหรับการเพาะปลูก	√	X	
13	สถานที่สำหรับปฏิบัติธรรมภายในโครงการ	√	√	
14	พื้นที่จัดประชุมหรือสังสรรค์	√	√	
15	บริการด้านอินเทอร์เน็ต	√	X	
16	บริการด้านประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์	√	√	
17	บริการการทำความสะอาด	√	√	
18	บริการด้านการเดินทาง	√	√	
19	บริการด้านความปลอดภัยทรัพย์สินและความเป็นอยู่	√	√	

ตารางที่ 4.2

แบบการเข้าสำรวจโครงการบ้านพักผู้สูงอายุจำแนกตามโครงการ (ต่อ)

ข้อ	ข้อมูลที่เข้าทำการสำรวจ	โครงการ		หมายเหตุ
		1	2	
20	บริการด้านการรับส่งผู้สูงอายุกรณีฉุกเฉิน	√	√	
21	มีสถานพยาบาลใกล้โครงการ	√	√	
22	มีสถานปฏิบัติธรรมใกล้โครงการ	√	√	
23	โครงการไม่ห่างไกลจากตัวเมืองและทำให้สามารถเดินทางไปทำงานได้	√	√	
24	ร้านสะดวกซื้อภายในโครงการ	√	X	
25	พื้นที่บริการด้าน สปา เสริมสวย	X	X	
26	พื้นที่สำหรับการเลี้ยงสัตว์	X	X	
27	ผู้รักษาความปลอดภัย	√	√	
28	ผู้รักษาความสะอาด	√	√	
29	ผู้ดูแล หรือ รักษาพยาบาล	√	X	
30	จำนวนพนักงานต้อนรับ	√	√	
31	จำนวนพนักงานเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านผู้สูงอายุ	√	√	ผู้จัดการทั้ง 2 ท่าน มีประสบการณ์ด้านพยาบาล
32	ห้องพักสามารถมองเห็นวิวทิวทัศน์โครงการได้	√	√	
33	มีสวนสาธารณะไว้ให้ชื่นชมธรรมชาติ	√	√	
34	เจ้าของโครงการเป็นผู้บริหารงาน	X	X	

หมายเหตุ. (√) สำรวจพบในโครงการ (X) สำรวจไม่พบในโครงการ

จากตารางที่ 4.2 การเข้าสำรวจโครงการ พบว่า โครงการทั้งสองมีลักษณะที่คล้ายกัน ในด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ ผู้บริหารงาน ลักษณะที่พักอาศัยที่สามารถดูแลตนเองได้ การออกแบบเหมาะสำหรับ การพักคนเดียว หรือ การพักแบบ 2 คน ไม่เหมาะสำหรับการอยู่อาศัยแบบครอบครัวที่ เหมาะแก่สหายตาผู้สูงอายุการทาสีภายในห้องพักขึ้นอยู่กับลักษณะความชื่นชอบของผู้พักอาศัย แต่โครงการโดยรวมเน้นสีโทนอ่อน สิ่งอำนวยความสะดวกที่พบ คือ รถเข็นสิ่งของ รถเข็นผู้สูงอายุ ราวจับทางเดินลาดถนนโครงการโล่ง มีลานจอดรถ ไม่พบลานจอดรถสำหรับผู้ใช้รถเข็น มีกริ่งฉุกเฉิน มีที่พักระหว่างทางเดินทางเดินโล่งไม่มีสิ่งกีดขวาง ไม่อนุญาตให้เลี้ยงสัตว์ มีพื้นที่ในการทำกิจกรรม เช่น ออกกำลังกาย สวนสาธารณะ พื้นที่ห้องสมุด ห้องพระ ผู้สูงอายุสามารถเข้าพบผู้จัดการโครงการได้โดยง่าย มีสาธารณูปโภค มีพื้นที่ประชุมสังสรรค์ ในด้านความปลอดภัยพบว่า มีสถานพยาบาลใกล้บริเวณที่พัก โดยอยู่ในรั้วเดียวกันทั้ง

2 โครงการ ด้านอาหารผู้สูงอายุต้องจัดหาเอง ยกเว้นการติดต่อในกรณีพิเศษเพื่อสั่งซื้ออาหารเป็นประจำ มีผู้จัดการโครงการและพนักงานประจำภายในโครงการ ด้านความปลอดภัย มีพนักงานรักษาความปลอดภัยดูแลโครงการ ด้านสิ่งแวดล้อมรอบโครงการทั้งสอง พบว่า มีสระและคลองอยู่ติดกับโครงการ ในส่วนของรายละเอียดโครงการ ตามตารางที่ 4.1 ในส่วนที่ต่างกันคือ ขนาดพื้นที่โครงการ และรูปแบบโครงการ โครงการสวนคนิเวศอาคารสูง มีการจัดสรรการใช้พื้นที่เต็มจำนวน โครงการบ้านพักบุศยานิเวศน์ เป็นโครงการขนาดเล็ก ใช้พื้นที่เพียงบางส่วนเพื่อก่อสร้างอาคารสูง 2 ชั้น 2 อาคาร โดยโครงการสวนคนิเวศน์ จะมีพื้นที่สำหรับการเพาะปลูก มีลิฟต์เนื่องจากเป็นอาคารสูง มีทางลาดลงจากด้านข้างอาคารจากชั้น 8 ลงมาถึงชั้น 1 อาคารในเฟส 1 มีสระว่ายน้ำในเฟส 2 มีร้านอาหารภายในโครงการ มีอินเตอร์เน็ตบริการ

4.2 ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ

เพื่อทราบถึงลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้พักอาศัยในโครงการ การวิจัยนี้จึงเก็บข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างและนำผลการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างมาแจกแจงความถี่ หาค่าร้อยละ การรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุที่พักอาศัยประจำ จากจำนวนประชากรผู้สูงอายุที่พักอาศัยประจำรวม 220 คน ได้รับข้อมูลตอบกลับ จำนวน 65 ชุด นำข้อมูลที่ได้รับมาดำเนินการศึกษา และพิจารณาด้านส่วนประสมทางการตลาด เพื่อเข้าถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยการแจกแจงข้อมูลสัดส่วนร้อยละ เพื่อศึกษาความแตกต่างของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุและความสอดคล้องของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ เพื่อการจัดกลุ่มข้อมูล เมื่อสามารถจัดกลุ่มข้อมูลพื้นฐานตามลักษณะประชากรกลุ่มตัวอย่างได้แล้ว จึงนำผลการจัดกลุ่มประชากร ไปพิจารณาร่วมกับข้อมูลด้านระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาด และข้อมูลที่ได้รับจากงานวรรณกรรมเพื่อนำไปสรุปงานวิจัย ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านข้อมูลพื้นฐานผู้สูงอายุ ประกอบด้วยข้อมูลด้านเพศ อาชีพ สถานะภาพการทำงาน อายุ ภูมิลำเนา ระดับการศึกษา รายได้และค่าใช้จ่ายดังตารางที่ 4.3 – 4.5

ตารางที่ 4.3

ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามสัดส่วนร้อยละ ด้าน สถานะภาพ อาชีพ อายุ ภูมิลำเนา

ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ	จำนวน (N=65)	ร้อยละ
เพศ		
หญิง	52.00	80.00
ชาย	13.00	20.00

ตารางที่ 4.3

ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามสัดส่วนร้อยละ ด้าน สถานะภาพ อาชีพ อายุ ภูมิภาค (ต่อ)

ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ	จำนวน (N=65)	ร้อยละ
สถานะภาพ		
โสด	36.00	55.38
สมรส	20.00	30.77
หม้ายจากการหย่าร้าง	5.00	7.69
อื่น ๆ	4.00	6.15
จำนวนบุตร		
ไม่มีบุตร	16.00	24.62
มีบุตร	12.00	18.46
ไม่ระบุ	1.00	1.54
อาชีพเดิมของผู้สูงอายุ		
ข้าราชการ	35.00	53.85
รัฐวิสาหกิจ	17.00	26.15
พนักงานเอกชน	6.00	9.23
ธุรกิจส่วนตัว	7.00	10.77
สถานภาพการทำงาน		
ไม่ได้ประกอบอาชีพ	59.00	90.77
ประกอบอาชีพอยู่	6.00	9.23
อายุปัจจุบัน		
ต่ำกว่า 60 ปี	7.00	10.77
60 - 69 ปี	27.00	41.54
70 - 79 ปี	24.00	36.92
80 ปีขึ้นไป	6.00	9.23
ไม่ระบุ	1.00	1.54
ภูมิภาค		
ภาคกลาง	52.00	80.00
ภาคใต้	6.00	9.23
ภาคตะวันออก	3.00	4.62
ภาคเหนือ	1.00	1.54
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1.00	1.54
ภาคตะวันตก	1.00	1.54
ไม่ระบุ	1.00	1.54

จากตารางที่ 4.3 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ ประกอบด้วยเพศหญิงร้อยละ 80.00 โดยมีสัดส่วนสูงกว่ากลุ่มตัวอย่างเพศชาย และมีสถานะภาพโสดร้อยละ 55.38 รองลงมาคือสถานะภาพสมรส ร้อยละ 30.77 จะมีอัตราการไม่มีบุตรของผู้สมรสและผู้มีสถานะภาพอื่น ๆ ร้อยละ 24.62 และมีบุตร ร้อยละ 18.46 โดยกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ เป็นข้าราชการร้อยละ 53.85 รองลงมาคือ พนักงานรัฐวิสาหกิจร้อยละ 26.15 จากข้อมูลพบว่าอายุกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ มีอายุอยู่ระหว่าง 60 - 69 ปี ร้อยละ 41.54 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 70 - 79 ปี ร้อยละ 36.92 และอายุสูงกว่า 80 ปี อยู่ที่ร้อยละ 9.23 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ ที่พักอาศัยประจำในโครงการเป็นผู้เกษียณอายุโดยไม่ได้ประกอบอาชีพร้อยละ 90.77 และมีกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุส่วนใหญ่อยู่ภาคกลาง ร้อยละ 80.00 พบข้อมูลการอยู่ในภาคใต้สูง ร้อยละ 9.23 รองลงมา คือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ร้อยละ 4.62

ในการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในโครงการบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุ มีการสร้างแบบสอบถามเพื่อศึกษาถึง ระดับการศึกษา รายได้และค่าใช้จ่าย ของผู้สูงอายุในโครงการโดยจำแนกระดับการศึกษาจากระดับต่ำกว่าปริญญาตรีจนถึงระดับสูงกว่าปริญญาโท และสอบถามด้านรายได้ในช่วง ต่ำกว่า 15,000.00 บาท ไปถึงระดับสูงกว่า 50,000.00 บาท และค่าใช้จ่ายในช่วง ต่ำกว่า 5,000.00 บาทไปถึงค่าใช้จ่ายที่สูงกว่า 15,000.00 บาท ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4

ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามสัดส่วนร้อยละ ด้านระดับการศึกษา ด้านรายได้ และด้านค่าใช้จ่าย

ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ	จำนวน (N=65)	ร้อยละ
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	9.00	13.85
ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า	42.00	64.62
ปริญญาโทหรือเทียบเท่า	13.00	20.00
สูงกว่าปริญญาโท	1.00	1.54
รายได้		
ต่ำกว่า 15,000 บาท	11.00	16.92
15,001-30,000 บาท	31.00	47.69
30,001-50,000 บาท	15.00	23.08
สูงกว่า 50,000 บาท	8.00	12.31

ตารางที่ 4.4

ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามสัดส่วนร้อยละ ด้านระดับการศึกษา ด้านรายได้ และด้านค่าใช้จ่าย (ต่อ)

ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ	จำนวน (N=65)	ร้อยละ
<u>รายจ่าย</u>		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	3.00	4.62
5,001 - 10,000 บาท	17.00	26.15
10,001 - 15,000 บาท	12.00	18.46
สูงกว่า 15,000 บาท	33.00	50.77

จากตารางที่ 4.4 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุส่วนใหญ่ในโครงการจบการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่าร้อยละ 64.62 รองลงมาก็คือกลุ่มผู้จบการศึกษาระดับปริญญาโทหรือเทียบเท่าร้อยละ 20.00 กลุ่มผู้ศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี ร้อยละ 13.85 และกลุ่มผู้สำเร็จการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาโท ร้อยละ 1.54 กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนในช่วง 15,001.00 - 30,000.00 บาท ร้อยละ 47.69 รองลงมาก็คือ รายได้ต่อเดือนในช่วง 30,001.00 - 50,000.00 บาทร้อยละ 23.08 ผู้สูงอายุมีรายจ่ายต่อเดือนสูงกว่า 15,000.00 บาทร้อยละ 50.77 รองลงมาก็คือรายจ่ายอยู่ในช่วง 5,001.00 - 10,000.00 บาท ร้อยละ 26.15

การศึกษาลักษณะการรู้จักโครงการเพื่อนำไปใช้ในงานวิจัยในด้านข้อมูลด้านรายการส่งเสริมการขาย ดังตารางที่ 4.5 เป็นตารางจำแนกรายละเอียดข้อมูลสื่อประชาสัมพันธ์ที่ทำให้ผู้สูงอายุทราบถึงการมีอยู่ของโครงการเพื่อนำไปวิเคราะห์หาวิธีการในการส่งเสริมการขายให้ตรงกลุ่มผู้มีความต้องการซื้อโครงการและเข้าพักอาศัย

ตารางที่ 4.5

ข้อมูลด้านสัดส่วนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในการการรู้จักโครงการและวัตถุประสงค์การเข้าพักอาศัย

ข้อมูลประชากรสูงอายุ	จำนวน (N=65)	ร้อยละ
<u>การรู้จักโครงการ</u>		
คนรู้จักแนะนำ	15.00	23.08
โฆษณาทางโทรทัศน์/สิ่งพิมพ์	37.00	56.92

ตารางที่ 4.5

ข้อมูลด้านสัดส่วนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในการการรู้จักโครงการและวัตถุประสงค์การเข้าพักอาศัย (ต่อ)

ข้อมูลประชากรสูงอายุ	จำนวน (N=65)	ร้อยละ
พบและเข้าชมสถานที่จริง	5.00	7.69
อื่น ๆ	4.00	6.15
ไม่ระบุ	4.00	6.15
<u>วัตถุประสงค์ในการเข้าพักอาศัย</u>		
เพื่อการอยู่อาศัย	53.00	81.54
เพื่อการพักผ่อน	7.00	10.77
เพื่อเป็นสถานพักผ่อน	3.00	4.62
เพื่อวัตถุประสงค์อื่น	2.00	3.08

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ช่องทางในการรู้จักโครงการสูงสุดคือการทำสื่อโฆษณา มีผู้รู้จักโครงการจากสื่อโฆษณาร้อยละ 56.92 รองลงมา คือ คนรู้จักแนะนำ ร้อยละ 23.08 การเข้าชมสถานที่จริงร้อยละ 7.69 การรู้จักโครงการด้วยวิธีอื่นร้อยละ 6.15 และไม่ระบุข้อมูลร้อยละ 6.15 โดยข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่าสื่อโฆษณาส่งผลให้เกิดจากการรับรู้ผ่านทางโทรทัศน์ เอกสารเชิญชวนให้เข้าชมโครงการ และนิตยสารคนรู้จักแนะนำ จากแบบสอบถาม คือ เพื่อนและบุตร การรู้จักโครงการด้วยวิธีอื่น คือ การผ่านมาพบโครงการโดยบังเอิญ หรือ การแวะชมโครงการ

4.3 การวัดระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามวิธีการส่วนประสมทางการตลาด

การวิเคราะห์ระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในด้านส่วนประสมทางการตลาดแบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ สินค้าและบริการ ราคาขาย ช่องทางการจัดจำหน่าย รายการส่งเสริมการขาย โดยจำแนกค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่อวัดระดับตามวิธีการ ลิเคิ์ทสเกล โดยใช้การวัดระดับความมากน้อย จาก ระดับ 1 ถึงระดับ 5 และนำค่าที่ได้มาเปรียบเทียบกับตาราง 3.4 เพื่อแสดงถึงระดับค่าความสำคัญของค่าเฉลี่ยในงานวิจัย เมื่อแปลค่าน้อยที่สุดถึงมากที่สุดตามเกณฑ์ที่กำหนด จะทำให้

สามารถแยกความสำคัญในแต่ละส่วนประสมทางการตลาด ว่ามีสิ่งใดที่ทำให้ผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อ เพื่อเป็นแนวทางในการสรุปผลและวิเคราะห์ความสำคัญ โดยแปลผลค่าความสำคัญในแต่ละข้อคำถามตามการจำแนกส่วนประสมทางการตลาด เพื่อวิเคราะห์ผลเปรียบเทียบต่อข้อมูลที่ได้รับจากการสำรวจ สัมภาษณ์ และการทบทวนวรรณกรรม โดยแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 4 ด้านดังตารางที่ 4.6 และใช้เกณฑ์การแปลความหมายตาม ตารางที่ 3.4

ตารางที่ 4.6

การวัดระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามวิธีการจำแนกส่วนประสมทางการตลาด

ระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ	ความคิดเห็น			
	อันดับความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลความหมาย
สินค้าและบริการ (product)				
ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ เช่น ผู้ก่อตั้ง ผู้ลงทุน	1	4.12	1.05	มาก
การออกแบบห้องพักเหมาะต่อการพักอาศัยคนเดียว	2	4.08	0.94	มาก
บริการด้านความปลอดภัยทรัพย์สินและความเป็นอยู่	3	4.03	0.88	มาก
มีสถานพยาบาลใกล้โครงการ	4	3.98	0.82	มาก
มีส่วนสาธารณะไว้ให้ชื่นชมธรรมชาติ	5	3.89	0.85	มาก
สิ่งอำนวยความสะดวกเหมาะสำหรับผู้สูงอายุ เช่น ราวจับ สี่ที่ เป็นสัญลักษณ์ที่ง่ายต่อการจดจำ ทางลาด ถนนโครงการ พื้นผิวพื้นที่เหมาะสม เป็นต้น	7	3.85	0.99	มาก
มีพื้นที่สาธารณะในการทำกิจกรรม	8	3.85	0.94	มาก
มุมมองจากห้องพักที่สามารถมองเห็นวิวทิวทัศน์โครงการได้	9	3.85	0.89	มาก
การออกแบบของโครงการสอดคล้องกับวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้สูงอายุช่วยเหลือตนเองได้	10	3.82	0.97	มาก
ห้องพักมีสีเหมาะแก่สายตาของผู้สูงอายุ	11	3.77	0.81	มาก
มีห้องออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ	12	3.75	0.95	มาก
บริการด้านประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์	13	3.71	0.81	มาก
ชื่อเสียงของผู้บริหารโครงการ เช่น ผู้จัดการ คณะผู้บริหารจัดการ	15	3.55	1.26	มาก
บริการด้านการรับส่งผู้สูงอายุกรณีฉุกเฉิน	16	3.54	1.09	มาก

ตารางที่ 4.6

การวัดระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพัก
ผู้สูงอายุจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามวิธีการจำแนกส่วนประสมทางการตลาด (ต่อ)

ระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อ โครงการบ้านพักผู้สูงอายุ	ความคิดเห็น			
	อันดับ ความ สำคัญ	ค่า เฉลี่ย	ส่วน เบี่ยงเบน มาตร ฐาน	แปล ความ หมาย
สินค้าและบริการ (product)				
มีสถานปฏิบัติธรรมภายในโครงการ	17	3.50	1.18	ปานกลาง
สิ่งอำนวยความสะดวกเหมาะสำหรับการประกอบอาหารภายใน สถานที่พักอาศัย เช่น สวิทช์ไฟที่ล้างจานขาม เป็นต้น	19	3.37	1.14	ปานกลาง
จำนวนผู้รักษาความสะอาด (เหมาะสม/ประสิทธิภาพ)	20	3.37	1.10	ปานกลาง
บริการทำความสะอาด	21	3.35	0.94	ปานกลาง
พื้นที่จัดประชุมหรือสังสรรค์	23	3.32	0.92	ปานกลาง
จำนวนผู้ดูแล หรือรักษาพยาบาล (เหมาะสม/ประสิทธิภาพ)	24	3.29	1.23	ปานกลาง
บริการด้านการเดินทาง	25	3.29	1.07	ปานกลาง
จำนวนผู้รักษาความปลอดภัย (เหมาะสม/ประสิทธิภาพ)	26	3.28	1.19	ปานกลาง
สถานพยาบาลภายในโครงการ	27	3.12	1.28	ปานกลาง
โครงการไม่ห่างไกลจากตัวเมืองและทำให้สามารถเดินทางไปทำงานได้	30	3.03	1.21	ปานกลาง
การออกแบบห้องพักเหมาะต่อการพักอาศัยสองคน	31	2.97	1.51	ปานกลาง
มีพื้นที่สำหรับการเพาะปลูก	32	2.85	1.09	ปานกลาง
ลักษณะการบริหารจัดการผู้บริหารงานโครงการเป็นผู้บริหารงานจาก ภายนอกที่มีความชำนาญ	33	2.81	1.49	ปานกลาง
ลักษณะการบริหารจัดการเจ้าของโครงการเป็นผู้บริหารงาน	34	2.77	1.32	ปานกลาง
จำนวนพนักงานต้อนรับ (เหมาะสม/ประสิทธิภาพ)	35	2.75	1.12	ปานกลาง
จำนวนพนักงานผู้เชี่ยวชาญด้านผู้สูงอายุ	37	2.74	1.38	ปานกลาง
สถานปฏิบัติธรรมใกล้โครงการ	39	2.68	1.21	ปานกลาง
บริการด้านอินเทอร์เน็ต	40	2.51	1.34	ปานกลาง
ลักษณะการบริหารจัดการมีการแบ่งส่วนงานให้แก่บริษัทภายนอก และการบริหารภายในชัดเจน	41	2.12	1.33	น้อย
ร้านสะดวกซื้อภายในโครงการ	42	1.92	1.18	น้อย

ตารางที่ 4.6

การวัดระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตามวิธีการจำแนกส่วนประสมทางการตลาด (ต่อ)

ระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ	ความคิดเห็น			
	อันดับความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลความหมาย
สินค้าและบริการ (Product)				
ลักษณะการบริหารจัดการรายได้ทรัพย์สิน เช่น การให้เช่าในช่วงที่ผู้ซื้อไม่ได้มาพักอาศัย	43	1.66	1.06	น้อย
พื้นที่บริการด้าน สปา เสริมสวย	44	1.52	0.82	น้อย
การออกแบบห้องพักเหมาะกับการพักอาศัยแบบครอบครัว	45	1.48	0.96	น้อยที่สุด
พื้นที่สำหรับสัตว์เลี้ยง	46	1.19	0.47	น้อยที่สุด
ราคา (Price)				
ราคาที่เหมาะสม	14	3.57	1.06	มาก
ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)				
การได้เข้าชมโครงการจริง	7	3.88	1.18	มาก
รายการส่งเสริมการขาย (Promotion)				
บริการด้านกิจกรรมหรืองานประเพณีไทยและตามศาสนา	18	3.49	0.89	ปานกลาง
สื่อประชาสัมพันธ์ของโครงการ	22	3.32	1.34	ปานกลาง
บริการหลังการขายด้านสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับการรักษาพยาบาลเบื้องต้นฟรี	28	3.06	1.27	ปานกลาง
บริการหลังการขายด้านสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับการท่องเที่ยว	29	3.05	1.15	ปานกลาง
เพื่อนเป็นผู้แนะนำโครงการ	36	2.75	1.12	ปานกลาง
บริการหลังการขายด้านสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับส่วนลดการรักษาพยาบาล	38	2.71	1.41	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.6 การวัดระดับความสำคัญของค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุตามวิธีการจำแนกส่วนประสมทางการตลาด ในด้านสินค้าและบริการ พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับมาก เป็นอันดับแรก คือ ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการที่ค่าเฉลี่ย 4.12 รองลงมาเป็นอันดับ 2 คือ การออกแบบเพื่อการพักอาศัยคนเดียว ที่ค่าเฉลี่ย 4.08 อันดับที่ 3

คือ ให้ความสำคัญต่อการบริการด้านความปลอดภัยทรัพย์สิน อันดับ 4 คือ ความเป็นอยู่ ที่ค่าเฉลี่ย 4.03 และ อันดับ 5 คือ การมีส่วนร่วมสาธารณะไว้ให้ชื่นชมธรรมชาติ ที่ค่าเฉลี่ย 3.98 และให้ความสำคัญระดับปานกลาง ต่อ สถานพยาบาลภายในโครงการ ที่ค่าเฉลี่ย 3.12 ในภาพรวมของการให้ความสำคัญระดับมาก จะอยู่ในด้าน การให้ความสำคัญต่อ พื้นที่สาธารณะ การทำกิจกรรม สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ เช่น รววยืดจับ ทางลาด การออกแบบสถานที่ด้านกิจกรรมเพื่อสุขภาพ และให้ความสำคัญต่อสาธารณูปโภค เป็นต้น กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุให้ความสำคัญในระดับมากต่อพื้นที่สาธารณะในการชื่นชมธรรมชาติ ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยด้านพื้นที่ในการทำกิจกรรม โดยมีค่าเฉลี่ยที่ 3.89 และ 3.85 ตามลำดับ โดยพบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ ให้ความสำคัญต่อสถานปฏิบัติธรรมภายในโครงการให้ความสำคัญระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 3.50 และ การมีสถานปฏิบัติธรรมใกล้โครงการ ให้ความสำคัญในระดับปานกลางที่ค่าเฉลี่ย 2.68 โดยภาพรวมของลักษณะสินค้า กลุ่มผู้สูงอายุ ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ต่อ จำนวนพนักงาน ลักษณะการบริหารงาน สิ่งอำนวยความสะดวกในการประกอบอาหาร การจัดวาง สวิตช์ไฟที่ล้างจานชาม พื้นที่ประชุม และสังสรรค์ การให้ความสนใจในอินเทอร์เน็ต ให้ความสำคัญระดับปานกลางที่ค่าเฉลี่ย 2.51 และให้ความสำคัญน้อยที่สุด ในด้านการออกแบบที่พักอาศัยแบบครอบครัว และการมีพื้นที่สำหรับสัตว์เลี้ยง เป็นอันดับสุดท้าย

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุให้ความสำคัญระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยที่ 3.88 ในด้านรายการส่งเสริมการขาย การบริการด้านจัดกิจกรรมหรืองานประเพณีไทยและตามศาสนา มีค่าความสำคัญเป็นอันดับแรก ในด้านรายการส่งเสริมการขาย โดยมีความสำคัญที่ค่าเฉลี่ย 3.49 รองลงมาคือ สื่อประชาสัมพันธ์ ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 3.32 และพบว่า การส่งเสริมการขายด้วยวิธีการ ให้เพื่อนเป็นผู้แนะนำโครงการ มีความสำคัญระดับปานกลาง และให้ความสำคัญต่อสิทธิประโยชน์ด้านส่วนลดการรักษาพยาบาล ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 2.71

4.4 ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการโครงการและผู้มีประสบการณ์ในด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

เพื่อเป็นเป็นแนวทางในการสนับสนุนข้อมูลจากแบบสอบถามและเพื่อการทราบถึงข้อมูลรายละเอียดของโครงการ ในงานวิจัยนี้จึงแบ่งการ เก็บข้อมูลทางด้านการสัมภาษณ์ ออกเป็น 2 ส่วน โดยการสัมภาษณ์ ผู้ดูแลโครงการบ้านพักบุศยานิเวศน์ และ โครงการสวางคนิเวศ เป็นจำนวนผู้ให้การสัมภาษณ์ 5 ท่าน และ รวบรวมข้อมูลจาก ผู้มีประสบการณ์ด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ เป็นจำนวนผู้ให้การสัมภาษณ์ 4 ท่าน การเลือกผู้ให้สัมภาษณ์ ใช้วิธีการสอบถามจาก การติดต่อโครงการโดยทางโครงการ อนุญาตให้เข้าทำการศึกษาวิจัยได้และดำเนินการเป็นลายลักษณ์อักษรเสนอต่อผู้บริหารโครงการ เมื่อยื่นเอกสารนัดหมายตามกำหนดวันเข้าพบและทำการสัมภาษณ์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องในงานวิจัย โดยจากการ

สัมภาษณ์ ผู้ดูแลโครงการ ผู้จัดการโครงการ หรือผู้ช่วยผู้จัดการโครงการ และผู้มีประสบการณ์ด้านผู้สูงอายุ สามารถสรุปรายละเอียดได้ดังตารางที่ 4.7 และตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.7

รายการสัมภาษณ์ผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ เกี่ยวกับโครงการที่พักผู้สูงอายุ

รายการสัมภาษณ์	ผู้ดูแลโครงการ/ ผู้จัดการ/ผู้ช่วยผู้จัดการ				
	1	2	3	4	5
ผู้ให้สัมภาษณ์ที่					
ผู้ให้สัมภาษณ์มีประสบการณ์ด้านการแพทย์หรือพยาบาล	√	√	X	√	X
ผู้ให้สัมภาษณ์ปัจจุบันทำงานอยู่ในตำแหน่งที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ	√	√	√	√	√
ข้อมูลโครงการ					
เป็นโครงการที่สร้างขึ้นเพื่อผู้สูงอายุโดยเฉพาะ	√	√	√	√	√
ผู้ก่อตั้งเป็นบุคคลที่มีความน่าเชื่อถือ	√	√	√	√	√
ลงทุนก่อสร้างไม่รวมค่าที่ดิน	√	√	√	N/A	N/A
ข้อมูลด้านราคา					
ราคาขายต่ำกว่ามูลค่าก่อสร้าง	√	X	√	N/A	N/A
รายได้โครงการเกิดจากการขายสิทธิ์เพื่ออาศัยตลอดชีวิต	√	√	√	√	√
ค่าใช้จ่ายของโครงการคือค่าใช้จ่ายในการบริหารส่วนกลาง	√	√	√	√	√
แนวคิดในการออกแบบเกิดจากต้องการความต้องการมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ	√	√	√	√	√
สถานที่ส่งมอบโครงการ					
ทำสัญญาส่งมอบโครงการแก่ผู้ซื้อสิทธิ์ ณ ที่ตั้งโครงการ	N/A	√	√	N/A	N/A
มูลเหตุจูงใจที่ทำให้ผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อโครงการ การบริการหลังการขาย					
ความไว้วางใจในชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ	√	√	√	√	√
ราคาเหมาะสม	√	√	√	√	√
มีสิทธิในการรักษาพยาบาล	√	√	X	X	X
ต้องการมีสังคมเดียวกัน	√	√	√	√	√
เป็นผู้สูงอายุที่ต้องการดูแลตนเอง	√	√	√	√	√

ตารางที่ 4.7

รายการสัมภาษณ์ผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ เกี่ยวกับโครงการที่พักผู้สูงอายุ (ต่อ)

รายการสัมภาษณ์	ผู้ดูแลโครงการ/ ผู้จัดการ/ผู้ช่วยผู้จัดการ				
	1	2	3	4	5
ผู้ให้สัมภาษณ์ที่					
มูลเหตุจูงใจที่ทำให้ผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อโครงการ การบริการหลังการขาย					
เป็นผู้สูงอายุที่ต้องการความปลอดภัยในสถานที่พักอาศัย	√	√	√	√	√
ผู้สูงอายุมีความเป็นตัวของตัวเองสูง	√	√	√	√	√
มีผู้ให้ความช่วยเหลือได้ในกรณีฉุกเฉิน	√	√	√	√	√
ผู้สูงอายุต้องการความเป็นส่วนตัว	√	√	√	√	√
แนวโน้มความต้องการของผู้สูงอายุ					
มีความต้องการห้องพักเกินกว่าจำนวนห้องพักที่มีอยู่ของโครงการ	√	√	√	√	√
การทำธุรกิจผู้สูงอายุควรให้ความสนใจในด้านใด					
ด้านบริการเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับการทำธุรกิจเพื่อผู้สูงอายุ	√	√	X	X	X
ควรให้ความสนใจด้านการสร้างกิจกรรมเพื่อผู้สูงอายุ	√	√	√	√	√
ควรให้ความสนใจด้านความแตกต่างกันในผู้สูงอายุ	N/A	√	√	N/A	N/A
ควรมีข้อมูลของผู้สูงอายุ กรณีฉุกเฉิน สามารถแจ้งหรือประสานงานทางด้านการรักษาได้	√	√	N/A	√	√
ปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการ					
ผู้สูงอายุมีความคิดเห็นที่ต่างกัน	√	√	√	√	√
ผู้สูงอายุซื้อโครงการแต่ไม่เข้าอยู่	√	√	√	√	√
ไม่สามารถขายโครงการได้	√	X	X	X	X

หมายเหตุ. ความหมายของ (√) = ใช่/ (X) = ไม่ใช่/ (N/A) = ไม่ได้แสดงความคิดเห็น

จากตารางที่ 4.7 เป็นรายละเอียดการสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการกรณีศึกษา 2 โครงการ โดยเข้าสัมภาษณ์ ผู้สัมภาษณ์ที่ 1 - 4 ประกอบด้วย ผู้ดูแลโครงการ ผู้จัดการโครงการ ผู้ช่วยผู้จัดการโครงการ จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 2 โครงการ มีการแสดงความคิดเห็นเป็นไปในทางเดียวกัน ยกเว้น ข้อมูลโครงการด้านราคา โดยเกิดจากการสัมภาษณ์ต่างช่วงระยะเวลา ทำให้ทราบถึงข้อมูล

ในปี 2558 ว่าสามารถขายโครงการได้ในราคาที่สูงกว่าต้นทุนการก่อสร้าง/ข้อมูลในด้านมูลเหตุจูงใจที่ทำให้ผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อโครงการ การบริการหลังการขาย ด้านสิทธิในการรักษาพยาบาล พบว่า หากไม่มีสิทธิประโยชน์ในการรักษาพยาบาล แต่เป็นโครงการที่มีความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการและมีราคาที่เหมาะสม จะเป็นมูลเหตุให้ผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อและโดยทั่วไปทั้งสองโครงการให้ข้อมูลตรงกันในด้านผู้สูงอายุเป็นผู้มีสุขภาพดีโดยเป็นผู้ที่ดูแลตนเองมาก่อนเข้าสู่วัยสูงอายุมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน บางท่านมีแพทย์หรือโรงพยาบาลประจำตัวจึงไม่ให้ความสำคัญในด้านสิทธิการรักษาพยาบาล/การทำธุรกิจความให้ความสนใจในด้านการบริการ โดยพบว่า หากไม่มีการบริการผู้ซื้อยังคงตัดสินใจซื้อจากเหตุผลเดียวกันคือราคาเหมาะสม ผู้สูงอายุสามารถดูแลตนเองได้/ปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการ ด้านการไม่สามารถขายโครงการได้ในระยะแรกเกิดจากราคาขายอยู่ในระดับที่ไม่ตรงกับราคาตามความตั้งใจซื้อของลูกค้า โครงการสวางคนิเวศมีการปรับราคาลดลงโดยลดสิทธิในการเป็นเจ้าของในรุ่นที่ 2 แต่ทั้งสองโครงการมีลักษณะปัญหาที่เกิดขึ้นในลักษณะเดียวกันคือ มีผู้ซื้อ แต่จำนวนผู้เข้าพักอาศัยมีปริมาณน้อยผู้ซื้อสิทธิ การบริหารโครงการไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างเต็มที่

ในด้านข้อมูลที่มีความคิดเห็นตรงกันพบว่า วัตถุประสงค์ในการก่อสร้างโครงการเพื่อผู้สูงอายุเกิดจากความเห็นห่วงผู้สูงอายุไทย ในด้านข้อมูลผู้สูงอายุ 2 โครงการที่เข้าทำการสำรวจพบว่า ส่วนใหญ่เป็นข้าราชการบำนาญ มีการเตรียมตัวในการดูแลรักษาสุขภาพ ปฏิบัติตามเงื่อนไขโครงการ และเป็นผู้มีจิตอาสาในการช่วยเหลือ เช่น การออกช่วยบริจาคสิ่งของช่วงน้ำท่วม รักการเรียนรู้ มีการสอนภาษาให้แก่ผู้สูงอายุ การสอนดนตรี และการสอนการออกกำลังกาย ลักษณะพื้นฐานของกลุ่มประชากรผู้สูงอายุในโครงการ ประชากรผู้พักอาศัยเป็นเพศหญิงสูงกว่าเพศชายและเป็นประชากรโสดเป็นส่วนใหญ่และมีอาชีพข้าราชการ โครงการสวางคนิเวศ หากภายหลังการซื้อโครงการเกิดความเจ็บป่วยต้องมีความสามารถในการจ้างผู้ดูแลกรณีประสงค์อยู่ต่อ และพบว่าหากเทียบในปี 2557 มีผู้พักอาศัยที่อายุสูงที่สุดจาก 2 โครงการคือ 87 ปี และ 92 ปี โดย

กระบวนการติดต่อสื่อสารและการทำกิจกรรม เป็นลักษณะเดียวกัน คือ ผู้ดูแลอาคารหรือผู้จัดการโครงการทำงานภายในอาคารที่พักอาศัย และมีข้อมูลผู้พักอาศัย มีความสะดวกในการติดต่อระหว่างผู้พักอาศัยและผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการโครงการ ในส่วนของ โครงการสวางคนิเวศ การติดต่อผู้สูงอายุจัดการบริหารโดยแบ่งผู้สูงอายุในแต่ละชั้นส่วนใหญ่เป็นผู้พักอาศัยประจำในการบอกต่อข้อมูลโครงการ หากเกิดกรณีฉุกเฉินผู้สูงอายุสามารถกดกริ่งในห้องพักอาศัยได้ จะมีพยาบาลประจำในช่วง 17.00 - 7.00 น. ด้านบ้านพักบุศยานิเวศ มีการติดต่อผู้พักอาศัยได้สะดวกเนื่องจากเป็นโครงการขนาดเล็กผู้พักอาศัยและผู้จัดการโครงการรวมถึงผู้ช่วย จะสามารถติดต่อกันได้สะดวก มีพนักงานรักษาความปลอดภัยดูแลในเวลา กลางคืนในด้านกิจกรรมพบว่าผู้สูงอายุมีความชื่นชอบในด้านการทำกิจกรรมต่างกัน โดยพบว่า ผู้สูงอายุที่ชอบทำกิจกรรมจะมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมทุกประเภท และมีผู้สูงอายุกลุ่มหนึ่งซึ่งไม่เคยร่วมกิจกรรมก็จะไม่เข้าร่วมกิจกรรมเป็นลักษณะส่วนตน กิจกรรมผู้สูงอายุ

จากการเข้าสัมภาษณ์ผู้ให้สัมภาษณ์ 2 พบว่าในด้านการใช้อินเทอร์เน็ตมีผู้สูงอายุสนใจเรียนรู้ด้านการใช้อินเทอร์เน็ต โดยมีจำนวนผู้ลงทะเบียนทั้งหมดเกินกว่าจำนวนที่เปิดรับสมัคร โดยพบว่าผู้ลงทะเบียน 18 คน จากจำนวน 10 ที่นั่งที่ประกาศรับสมัคร โดยส่วนใหญ่ผู้ที่สนใจเรียนหลังการทดลองใช้อินเทอร์เน็ต เกิดความสนใจและใช้อินเทอร์เน็ตเป็นทรัพย์สินส่วนตัวใน เพื่อความสะดวกในการเรียนรู้ด้านการใช้อินเทอร์เน็ต ช่องทางอื่นเพิ่มเติม กิจกรรมอื่น ๆ ในโครงการที่เกิดขึ้น เช่น การเรียนพับกระดาษ การปลูกผักสวนครัว การฟังดนตรีสุนทราภรณ์ เป็นต้น

ในด้านราคา พบว่า เป็นลักษณะการขายสิทธิ์ สามารถนำกลับมาขายได้ใหม่ในกรณีผู้พักอาศัยของคืนโครงการ โดยจะได้รับเงินคืนตามเงื่อนไขโครงการ และราคาซื้อจะมีลักษณะต่ำกว่าต้นทุนการก่อสร้างเนื่องจากผู้ซื้อจะได้รับกรรมสิทธิ์เพียงแค่การพักอาศัยตลอดชีวิต ข้อแตกต่างด้านราคา โครงการสวนคนนิเวศจะมีการตั้งราคาขายใกล้เคียงหรือสูงกว่ามูลค่าการก่อสร้างในโครงการขยายต่อข้อมูลจากผู้ดูแลอาคารในปี 2553 ผู้ให้สัมภาษณ์ 1 และ 2 พบว่ามีการปรับราคาขายลดลงเพื่อให้เป็นราคาที่ลูกค้าสามารถซื้อเพื่อเข้าพักอาศัยแต่ปัจจุบันนี้ สามารถขายได้ในราคาที่กำหนด ในด้านค่าใช้จ่ายโครงการพบว่า จะมีรายได้ส่วนกลางใกล้เคียงกับค่าใช้จ่ายในการบริหารงานส่วนกลาง และ มีความเห็นเช่นเดียวกันในด้านกำไร เกิดได้จาก การขายโครงการในรอบที่ 2 การซื้อเกิดจาก ความน่าเชื่อถือของโครงการปริมาณความต้องการซื้อหรือรอสิทธิ์เข้าซื้อเมื่อห้องพักว่าง ทั้ง 2 โครงการ มีจำนวนใกล้เคียงกับห้องพักที่มีอยู่ จากข้อมูลในปี 2558 โครงการบ้านพักบุศยานิเวศ มีห้อง 48 ห้อง มีผู้ลงทะเบียนจองรอ 48 ราย ในขณะที่โครงการสวนคนนิเวศ มีห้องพักจำนวน 468 ห้อง มียอดผู้ลงทะเบียนจองรอ 361 รายการสัมภาษณ์ผู้มีประสบการณ์ด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุพบว่า ความต้องการซื้อจะมีสูงขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์ 2 ให้ข้อมูลในด้าน กลุ่มประชากรสูงอายุในโครงการมีความต้องการซื้อห้องพัก 2 ห้อง เนื่องจากคาดการณ์ถึงอนาคตเมื่อไม่สามารถดูแลตนเอง อาจจ้างผู้ดูแลและสามารถแบ่งแยก การใช้งานระหว่างผู้ดูแลและพื้นที่ส่วนตัวด้านห้องพักจากการขายสิทธิ์ห้องพัก

จากข้อมูลในปี 2558 พบว่าทั้งสองโครงการมีลักษณะการจ่ายชำระเป็นการผ่อน ในโครงการสวนคนนิเวศ เฟส 2 มีการให้ลูกค้าชำระเงินระหว่างการก่อสร้างและชำระครบเมื่อถึงกำหนดส่งมอบโครงการ จากอนุโมลสารมูลนิธิสมเด็จพระสังฆราช(มีนาคม, 2556 – กุมภาพันธ์, 2557) ด้านโครงการบ้านพักบุศยานิเวศจะแบ่งเป็น 3 งวดการชำระโดย ชำระครั้งแรก 1 ครั้งและส่วนที่เหลือผ่อนชำระปีละ 50,000.00 บาท จนครบมูลค่าห้อง (น. 104)

ตารางที่ 4.8

รายการสัมภาษณ์ ผู้เชี่ยวชาญ ด้านโครงการที่พักผู้สูงอายุ

รายการสัมภาษณ์	ผู้เชี่ยวชาญด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ			
	6	7	8	9
ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับโครงการที่รู้จัก				
เป็นโครงการของภาคเอกชน	√	√	√	√
ข้อมูลแนวโน้มความต้องการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุชาวไทย				
มีความต้องการสถานที่พักอาศัยสูงขึ้นในอนาคต	√	√	√	√
การทำธุรกิจเกี่ยวกับผู้สูงอายุควรให้ความสนใจในด้านใด				
การบริการมีความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจผู้สูงอายุ	√	√	√	√
การทำกิจกรรมมีความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจผู้สูงอายุ	√	√	√	√
รูปแบบโครงการต้องเป็นการซื้อสิทธิการเข้าอยู่เพื่อบริหารทรัพย์สินต่อไปได้	√	√	√	√
ผู้ดำเนินงานต้องมีความชำนาญด้านผู้สูงอายุ	√	√	√	√
ต้องมีความเชี่ยวชาญหรือมีทีมงานด้านกฎหมาย	N/A	N/A	N/A	√
ปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ				
ซื้อแต่ไม่เข้าพักอาศัย	√	√	√	√
ปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ				
ผู้สูงอายุคิดว่าค่าบริการเพื่อสุขภาพ สูงเกินไป	N/A	N/A	√	√
ผู้สูงอายุมีความต้องการรูปแบบบ้านที่แตกต่างกัน	N/A	N/A	N/A	√
มีความแตกต่างกันในผู้สูงอายุแต่ละกลุ่ม	N/A	√	√	√

หมายเหตุ: ความหมายของ (√) = ใช่/ (X) = ไม่ใช่/ (N/A) = ไม่ได้แสดงความคิดเห็น

จากตารางที่ 4.8 แสดงถึง การให้สัมภาษณ์ของผู้เชี่ยวชาญด้านโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ โดยลักษณะของกลุ่มตัวอย่างผู้ให้สัมภาษณ์คือ เป็นผู้ทำงานเกี่ยวข้องกับโครงการบ้านพักผู้สูงอายุหรือเป็นผู้ดูแลโครงการภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุ จากการสัมภาษณ์พบว่า การแสดงความคิดเห็นด้านข้อมูลทั่วไป ข้อมูลแนวโน้มความต้องการและข้อมูลด้านการทำธุรกิจผู้สูงอายุเป็นไปในทิศทางเดียวกัน และมีข้อมูลเพิ่มเติมด้านความจำเป็นในการมีผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย

ผู้ให้สัมภาษณ์ที่ 6 แสดงความคิดเห็นด้าน ตลาดมีความต้องการโครงการบ้านเพื่อผู้สูงอายุ กลุ่มลูกค้าโครงการคาดหวังให้เป็นกลุ่มระดับกลางขึ้นไป เป็นข้าราชการบำนาญและจะมีการระดมความคิดจากภาคเอกชนและอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญด้านสถาปัตยกรรมเป็นการวิจัยพัฒนาด้านโครงการที่พักผู้สูงอายุ

ผู้ให้สัมภาษณ์ที่ 7 แสดงความคิดเห็นด้านกิจกรรมผู้สูงอายุ ถึงการพาผู้สูงอายุไปวัดเพียงอย่างเดียวอาจไม่ใช่คำตอบของกิจกรรมผู้สูงอายุ ปัจจุบัน ผู้สูงอายุอาจมีความต้องการด้านการนันทนาการ เช่น การไปดูหนัง การไปห้างสรรพสินค้า การร้องคาราโอเกะ เป็นต้น ในภาคเอกชนเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการที่อยู่ในความดูแลขององค์กร ภาคเอกชนจะขาดความสามารถในด้านการรองรับด้านรักษาพยาบาล มีความจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ร่วมกัน ในด้านการทำธุรกิจเพื่อผู้สูงอายุ

ผู้ให้สัมภาษณ์ที่ 8 จากประสบการณ์ในการดำเนินงานมีปัญหาในด้านค่าบริการที่ผู้สูงอายุไทยคิดว่าแพงเกินไปและผู้ในการดำเนินธุรกิจผู้สูงอายุต้องระมัดระวังในด้าน การมีความเป็นส่วนตัว เน้นการไม่ให้ผู้สูงอายุรู้สึกว่าตนเองเป็นภาระทางสังคม การให้บริการด้านอื่นในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุควรเป็นการให้บริการด้านกิจกรรม เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมในสังคม ป้องกันภาวะซึมเศร้า ผู้สูงอายุควรเดินเล่นหรือเข็นรถเข็นออกมานอกห้องพักอาศัยเพื่อเปลี่ยนบรรยากาศจะช่วยในด้านอารมณ์ความรู้สึก

ผู้ให้สัมภาษณ์ที่ 9 ให้ความเห็นด้านราคา เช่น เดียวกัน ผู้ให้สัมภาษณ์ที่ 8 และให้ข้อมูลเพิ่มเติมด้านกฎหมาย คือ ระหว่างช่วงที่พักอาศัยภายในโครงการ ผู้สูงอายุคำนึงถึง การทำพินัยกรรมเพื่อจัดสรรให้แก่ทายาทหรือการบริจาคเพื่อการกุศล ทางโครงการจำเป็นต้องรับรู้และมีทีมงานทางด้านกฎหมายเข้ามาดูแล ในด้านกิจกรรมมีผู้สูงอายุปลูกผักภายในสถานที่พักอาศัยและสามารถสร้างเป็นรายได้

4.5 ข้อมูลด้านข้อเสนอแนะเพิ่มเติมของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุจากการตอบคำถามปลายเปิด

ข้อมูลจากผู้พักอาศัยถือเป็นสิ่งสำคัญในการเรียนรู้ลักษณะความต้องการ ในสถานที่พักอาศัย เพื่อผู้สูงอายุจากข้อมูลคำถามปลายเปิด ผู้วิจัยแบ่งหัวข้อการให้ข้อเสนอแนะ ออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านสินค้า ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านรายการส่งเสริมการขาย โดยจัดตามลักษณะข้อมูลสนับสนุนที่ส่งผลต่อหัวข้อการวิจัยเป็นการแสดงข้อเสนอแนะในสถานที่พักอาศัยจากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ เมื่อจัดข้อมูลจากแบบสอบถามปลายเปิด ตามหมวดหมู่หัวข้อการวิจัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุให้ข้อเสนอแนะที่สามารถนำไปปรับใช้กับการศึกษาในด้านสินค้าและบริการมีจำนวน 7 ข้อ และข้อเสนอแนะที่สามารถนำไปปรับใช้กับการศึกษาในด้านราคาและรายการส่งเสริมการขาย มีจำนวน 7 ข้อ ดังตาราง 4.9

ตารางที่ 4.9

ข้อเสนอแนะจากคำถามปลายเปิดในแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุจำแนกตามลักษณะข้อมูลที่ส่งผลต่อส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด	ข้อมูลคำถามปลายเปิดที่ส่งผลต่อการออกแบบส่วนประสมทางการต่อโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ
สินค้าและบริการ	<ol style="list-style-type: none"> 1. ต้องการทราบแนวทางการดูแลตนเองหากเกิดความเจ็บป่วย 2. ทรัพย์สินที่ซื้อไม่เหมาะแก่ผู้มีลูกหลานเนื่องจากไม่สามารถเป็นมรดกได้ 3. อยากให้มีทางเลือกที่ออกแบบให้สามารถใช้รถเข็นได้ด้วยตนเอง เพื่อกรณีฉุกเฉิน เช่น เกิดอุบัติเหตุ 4. การออกแบบเพื่อป้องกันนกและความร้อนภายในอาคาร 5. ต้องการบริการทางการแพทย์ 24 ชั่วโมง 6. บุคลากรมีผลต่อความสำเร็จของโครงการ ควรมีการตรวจสอบติดตามผลงาน 7. ผู้สูงอายุต่างวัยกันมีความไม่เข้าใจกัน
ราคาขายและรายการส่งเสริมการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. แนวทางการสร้างรายได้ในสถานที่พักอาศัย 2. การจัดการด้านการทำศพ 3. ข้อคิดเห็นจากการตอบแบบสอบถาม 2 ท่านแสดงความเห็นด้านการขายบ้านเดิมเพื่อเข้าพักอาศัยในโครงการ 4. การปล่อยเช่าบ้านพักอาศัยเดิมไว้เพื่อนำค่าเช่ามาใช้ในโครงการ 5. กรณีไม่สามารถปรับตัวต่อสถานที่พักอาศัยไม่สามารถขายคืนได้ 6. การจัดกิจกรรมมากำไรจ่ายส่วนกลางจะสูง 7. ไม่ได้ใช้สิทธิ์ในการตรวจสอบสุขภาพหรือส่วนลดเนื่องจากมีโรงพยาบาลประจำมาก่อน

4.6 สรุปข้อมูลจากการวิเคราะห์และอภิปรายผล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจในด้านลักษณะสินค้าและความสัมพันธ์ของข้อมูลจากการแบบสอบถาม การสำรวจ และการสัมภาษณ์ สามารถจำแนกลักษณะและความสอดคล้องของข้อมูลในแต่ละส่วนประสมทางการตลาดได้ ดังนี้

สินค้าของโครงการ คือ ห้องพักอาศัยภายในโครงการ โดยประกอบด้วย สิ่งอำนวยความสะดวก และการให้บริการส่วนกลาง สินค้ารวมไปถึง ห้องกิจกรรม และพื้นที่สาธารณะในการทำกิจกรรม โดยการซื้อสินค้า ต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขโครงการ โดยมีข้อจำกัดในการซื้อด้านอายุและสิทธิการครอบครอง สินค้าและบริการที่ได้มีระดับความสำคัญมาก คือ ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ที่ค่าเฉลี่ย 4.12 รองลงมา คือ การออกแบบห้องพักเหมาะต่อการพักอาศัยคนเดียว ที่ค่าเฉลี่ย 4.08 ความปลอดภัยทรัพย์สินและความเป็นอยู่ที่

ค่าเฉลี่ย 4.03 และการมีสถานพยาบาลใกล้โครงการ ที่ค่าเฉลี่ย 3.98 ด้านการออกแบบที่เหมาะสมสำหรับการพักอาศัยคนเดียว โทเนสส์ โดยผู้สูงอายุให้ความสำคัญระดับน้อย ด้านการออกแบบเพื่อพักอาศัยแบบครอบครัว การมีร้านสะดวกซื้อ ร้านเสริมสวย สปา จากการสำรวจพบเพียงร้านค้าใน 1 โครงการเท่านั้น สิ่งเหล่านี้ล้วนไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจและผู้สูงอายุให้ความสำคัญต่อวิวทิวทัศน์ภายในห้องพัก การมีพื้นที่สาธารณะในการทำกิจกรรมและให้ความสำคัญต่อสิ่งที่ใช้ในการดำรงชีวิต เช่น สาธารณูปโภค ประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ การออกกำลังกายและมีสถานที่ปฏิบัติธรรมภายในโครงการ โดยสรุป คือ ชื่อเสียงของผู้ประกอบการเป็นอย่างแรกที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อ รองลงมาคือการออกแบบให้ความสนใจต่อการอยู่เดี่ยว การมีความปลอดภัยในสถานที่พักอาศัย มีพื้นที่ทำกิจกรรม มีสถานพยาบาลใกล้โครงการ วิวทิวทัศน์ อุปกรณ์อำนวยความสะดวก โดยไม่ได้ให้ความสำคัญด้านการเสริมสวย ร้านค้า งานบริหาร

ราคา คือ ราคาขายโครงการ ราคาค่าบริการส่วนกลาง และเงินที่ได้รับคืนเมื่อยกเลิกสิทธิ์ เงินประกัน ต้นทุนการก่อสร้าง โดยราคาหลักคือ ราคาขายโครงการรายละเอียด ตามตารางที่ 4.1

ช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้ง 2 โครงการจัดจำหน่ายโดยดำเนินการผ่านโครงการ การจำหน่ายต้องขึ้นอยู่กับลำดับการจองห้องพักและการเข้าตามเงื่อนไขของโครงการโดยเป็นผู้มีอายุ 55 ปีขึ้นไป และมีสุขภาพแข็งแรง มีความสามารถในการจ่ายค่าส่วนกลาง

รายการส่งเสริมการขาย หรือ การโฆษณาโครงการ พบว่าการทำสื่อประชาสัมพันธ์เป็นวิธีที่จะทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้า และเป็นสิ่งที่จะได้รับภายหลังจากการขาย หรือสิ่งที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อ โดยการตอบแบบสอบถามพบว่า 5 อันดับแรกของระดับความสำคัญ คือ กลุ่มผู้สูงอายุให้ความสำคัญต่อ ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ เช่น ผู้ก่อตั้ง ผู้ลงทุน/การออกแบบเพื่อการอยู่คนเดียว/บริการด้านความปลอดภัยทรัพย์สินและความเป็นอยู่/การมีสถานพยาบาลใกล้โครงการ และการมีส่วนร่วมไว้ให้ชื่นชม

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ กรณีศึกษา: โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาข้อมูลประชากรสูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ ระดับความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อสถานที่พักอาศัยด้านส่วนประสมทางการตลาดและสามารถนำข้อมูลที่ได้รับมาวิเคราะห์เพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

การศึกษาครั้งนี้ ใช้วิธีการศึกษาจากข้อมูลวรรณกรรม การเข้าสังเกตการณ์สัมภาษณ์นักสรุป การสำรวจพื้นที่โครงการ การแจกแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้จัดการโครงการ ผู้ดูแลอาคาร และผู้ประกอบการด้านสถานที่พักผู้สูงอายุ โดยวิธีการแจกแบบสอบถามแก่ผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการจำนวน 65 ชุด และการสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการ ผู้จัดการโครงการ และผู้ช่วยผู้จัดการโครงการ ทั้งหมด 5 ท่าน และสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมโดยการสัมภาษณ์จากผู้มีประสบการณ์ด้านสถานที่พักผู้สูงอายุจำนวน 4 ท่าน และนำผลที่ได้จากการเก็บข้อมูล มาประมวลผลด้วยวิธีการหาค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าความถี่ เพื่อใช้ประกอบในการพรรณนา ด้วยวิธีสถิติพรรณนา เพื่อสื่อความหมายของข้อมูลในการวิจัย โดยสามารถสรุปได้เป็นหัวข้อดังต่อไปนี้

- 5.1 สรุปผลการศึกษา
- 5.2 ข้อสรุปข้อมูลพื้นฐานกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในโครงการกรณีศึกษา
- 5.3 ข้อสรุประดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาด
- 5.4 ข้อมูลที่สามารถนำมาสรุปเพื่อเป็นเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ
- 5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับ ผู้สูงอายุ ผู้ศึกษาวิจัย และผู้ประกอบการโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

5.2 ข้อสรุปข้อมูลพื้นฐานกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในโครงการกรณีศึกษา

ลักษณะของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในโครงการ มีลักษณะเป็นผู้สูงอายุที่มีสุขภาพแข็งแรง มีการทำกิจกรรมร่วมกัน พบว่า รู้จักโครงการสูงสุดจากการทำสื่อโฆษณา ร้อยละ 56.92 รองลงมา คือ คนรู้จักแนะนำ ร้อยละ 23.08 การเข้าชมสถานที่จริงร้อยละ 7.69 การรับรู้ผ่านทางโทรทัศน์ เอกสารเชิญชวนให้เข้าชมโครงการ และนิตยสาร คนรู้จักแนะนำ จากแบบสอบถาม คือ เพื่อนและบุตร การรู้จักโครงการด้วยวิธีอื่น คือ

การผ่านมาพบโครงการโดยบังเอิญ หรือ การแวะชมโครงการ วัตถุประสงค์ในการเข้าพักอาศัยของกลุ่มตัวอย่าง ผู้สูงอายุสูงสุด คือ เพื่อการอยู่อาศัย ร้อยละ 81.54 รองลงมา คือ เพื่อการพักผ่อน ร้อยละ 10.77 เพื่อการพักผ่อน ร้อยละ 4.62 จากแบบสอบถามพบว่า มีประชากรเพศหญิงพักอาศัยอยู่สูงกว่าประชากรเพศชายโดยมีเพศหญิงจำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 80 จากจำนวนผู้พักอาศัยประจำทั้งหมด และมีสถานะภาพโสด จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 55.38 ซึ่งตรงกับการสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการ ผู้จัดการโครงการ และผู้ช่วยผู้จัดการโครงการ โดยทั้ง 2 โครงการ ที่มีความเห็นตรงกันในด้าน ผู้ที่พักอาศัยเป็นผู้มีสุขภาพดีเนื่องจาก มีการดูแลตนเองมาก่อนการเกษียณอายุ ซึ่งเป็นความเห็นที่ตรงกับแนวคิดด้านผู้สูงอายุที่มีสุขภาพดีจะมีการดูแลมาตั้งแต่ก่อนการเกษียณอายุ ของ ปานเทพ พัวพงษ์พันธ์ (2558)/คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล (2554)/ วีรศักดิ์ เมืองไพศาล (2553) และกุศล สุนทรธาดา (2559) และยังมีข้อมูลเสริมด้านเพศหญิงต้องการความรู้สึกปลอดภัยในการเข้าสังคมมากกว่าเพศชาย เป็นข้อมูลจากทฤษฎีของ ฟรานซิส ที.แมคแอนดริว (1992) และการทบทวนวรรณกรรมด้านทางสถิติพบว่าการเพิ่มขึ้นของประชากรอยู่เดียว ตามตารางที่ 2.1 โดยข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่า มีประชากรโสด 36 คน คิดเป็นร้อยละ 55.38 และในจำนวนเป็นหม้ายจากการหย่าร้างและผู้มีสถานะภาพอื่นๆ ร้อยละ 7.69 และ 6.15 ถือเป็นกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุที่อยู่เดียว จากสถิติมีการคาดการณ์ว่าจะมีอัตราเพิ่มขึ้นของประชากรอยู่เดียวอย่างต่อเนื่อง (สำนักงานสถิติพยากรณ์แห่งชาติ, 2557) ซึ่งตรงกับแนวคิดของ ปราณีดา ศยามานนท์ (2558) ด้านแนวโน้มผู้สูงอายุอาศัยอยู่คนเดียวมากขึ้น ตามตารางที่ 2.4 กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุมีการศึกษาระดับปริญญาตรี 42 คน คิดเป็นร้อยละ 64.62 และร้อยละ 90.77

ผู้สูงอายุส่วนใหญ่จะมีอาชีพ ข้าราชการ ร้อยละ 55.85 รองลงมาคือรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 26.15 โดยส่วนใหญ่อยู่ในช่วงการเกษียณอายุโดยมีอายุ กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุ มีอายุอยู่ระหว่าง 60 - 69 ปี ร้อยละ 41.54 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 70 - 79 ปี ร้อยละ 36.92 และพบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุที่พักอาศัยประจำในโครงการเป็นผู้เกษียณอายุโดยไม่ได้ประกอบอาชีพร้อยละ 90.77 และมีอายุสูงกว่า 80 ปี อยู่ที่ร้อยละ 9.23 จากการสัมภาษณ์ผู้ดูแลอาคาร ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ สัมภาษณ์ที่ 1/2/3 พบว่า ประชากรสูงอายุในโครงการเป็นข้าราชการบำนาญ ผู้สูงอายุที่สุดในโครงการคือ 87 ปี และ 92 ปี ประชากรสูงอายุส่วนใหญ่มีรายได้จากเงินบำนาญสามารถเลี้ยงตนเองด้วยเงินบำนาญ ซึ่งตรงกับข้อมูลของวิภาวี เหมพรวิสารและพุดมิกุล อัครขลานนท์ (2557) การช่วยเหลือผู้สูงอายุด้านการออมเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาด้านการออมเงินหลังเกษียณ จากแนวคิดหลักเสา 5 ต้นในการออมเงินเสาต้นที่หนึ่ง คือ เงินที่ได้รับหลังการเกษียณจากการหักออมไว้ ในระยะเวลาทำงาน โดยเปรียบเทียบได้กับ เงินกองทุนประกันสังคมกรณีชราภาพและ เงินบำเหน็จบำนาญ ข้าราชการ หากในภาคของรัฐวิสาหกิจอาจอยู่ในรูปการออมเงิน เสาต้นที่สอง คือ เงินออมที่เกิดขึ้นจากนายจ้าง ลูกจ้างหรือภาครัฐ จะได้รับคืนเมื่อเกษียณอายุ จากการออมนี้ทำให้กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในโครงการมีเงินไว้ใช้จ่ายในการดำรงชีวิตเมื่อเกษียณอายุ จากผู้ให้สัมภาษณ์ที่ 2 เสนอแนวทางในด้านความสุขของผู้สูงอายุ คือ การเรียนรู้ด้านการออมเงินเนื่องจากการไม่เป็นหนี้และมีบ้าน เป็นพื้นฐานที่ดีในการดำรงชีวิต และควรสอนให้

รู้จักการออมตั้งแต่ยังเด็ก โดยพบว่า ข้อเสนอแนะจากการให้ข้อมูลคำถามปลายเปิด ตามตารางที่ 4.9 กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุเสนอแนะแนวทางการสร้างรายได้หรือความต้องการมีรายได้ในสถานที่พักอาศัย

จากข้อมูลแบบสอบถามพบว่า ผู้สูงอายุ กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนในช่วง 15,001.00 - 30,000.00 บาท ร้อยละ 47.69 รองลงมาคือ รายได้ต่อเดือนในช่วง 30,001.00 - 50,000.00 บาท ร้อยละ 23.08 ผู้สูงอายุมีรายจ่ายต่อเดือนสูงกว่า 15,000.00 บาท ร้อยละ 50.77 รองลงมา คือ รายจ่ายอยู่ในช่วง 5,001.00 - 10,000.00 บาท ร้อยละ 26.15 จากงานวิจัยของ สุธีรา อัมพพล (2556) พบว่าผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนในโครงการสวทคนเฒ่าคนแก่ประมาณ 15,000.00 - 20,000.00 บาท และผู้สูงอายุที่เป็นข้าราชการบำนาญจะมีเงินบำนาญต่อเดือนไม่ต่ำกว่า 15,000.00 บาท และเป็นข้อมูลที่ตรงกันจากผู้ให้สัมภาษณ์ที่ 2 ด้าน ค่าใช้จ่ายของผู้พักอาศัยด้าน ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าส่วนกลาง และค่าอาหาร ประมาณ 8,500.00 บาทต่อเดือน หากรวมการใช้จ่ายเงินเพื่อจ่ายใช้สอยจะมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนประมาณ 12,250.00 บาท

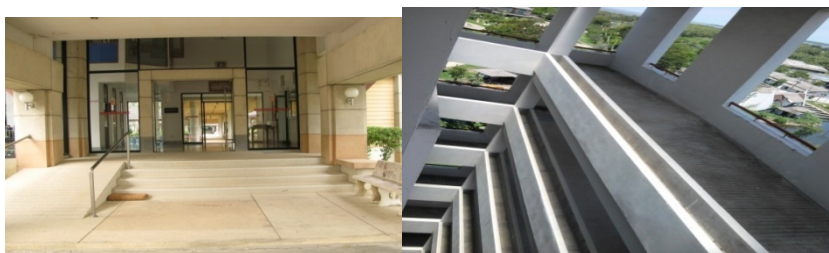
ลักษณะของ ภูมิลำเนา ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุมีภูมิลำเนาอยู่ ภาคกลาง จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 73.31 จากข้อมูลตามแบบสอบถามพบว่าส่วนใหญ่เป็นคนกรุงเทพฯ ซึ่งหากเปรียบเทียบกับ ออลต์แมนและเฮย์ทอร์น(1967, อ้างถึงใน วิมลสิทธิ์ ทรียงกูร, 2554, น. 141) ศึกษาด้านความสำคัญของอาณาเขตครอบครองที่แสดงถึงการมีเอกลักษณ์ส่วนบุคคล เมื่อขาดความชัดเจนจึงมีความต้องการการชดเชยในการแสวงหาเอกลักษณ์ส่วนบุคคล ในด้านสภาพแวดล้อมเพื่อการชดเชยการมีเอกลักษณ์ส่วนบุคคล อาจเป็นเหตุผลให้มีตัวอย่างผู้สูงอายุส่วนหนึ่ง เป็นคนกรุงเทพมหานคร เนื่องจากทั้ง 2 โครงการนั้น ห่างจากกรุงเทพ 52 กิโลเมตรและ 30 กิโลเมตร ตามตารางที่ 4.1

จากแนวความคิดเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของผู้สูงอายุต่อกิจกรรมในด้านการมีพื้นที่สาธารณะไว้ให้ทำกิจกรรม ความสอดคล้องกับทฤษฎีของ ฟรานซิส ที.แมคแอนดริว (1992) จากความคิดเห็นในด้านการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยหากมีกิจกรรมที่เหมาะสมจะทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกมีคุณค่า จากการสัมภาษณ์ด้านกิจกรรม ผู้สูงอายุมีความสนใจในหลายกิจกรรม โดยเคยเปิดการสอนใช้ไอแพด มีผู้ลงทะเบียนเกินกว่าจำนวนคนที่กำหนด และเมื่อเรียนแล้ว มีความต้องการใช้ จึงจัดหาไอแพดเพื่อมาเรียนรู้ต่อด้านอื่นๆ จากข้อมูลแบบสอบถามพบในด้านคำถามปลายเปิดด้าน ผู้สูงอายุมีความต้องการใช้ทางลาดด้วยตนเองหากทางลาดชั้นในระดับต่ำก็จะช่วยในการดูแลตนเองได้ดีขึ้น ในด้านการจ่ายใช้สอย ผู้สูงอายุจะออกไปจ่ายเพื่อซื้อของกินของใช้สัปดาห์ละ 1 ครั้งซึ่งสอดคล้องกับ ปราณีดา ศยามานนท์ (2558) ตามตาราง ที่ 2.4 ด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค

5.3 ข้อสรุประดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาด

ในด้านสินค้าและบริการ จากการสรุปข้อมูลจากผลแบบสอบถาม พบว่าผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อโครงการจาก ชื่อเสียงเจ้าของโครงการ เป็นอันดับแรก อันดับที่ 2 - 5 คือการออกแบบห้องพักเหมาะต่อการพัก

อาศัยคนเดียวบริการด้านความปลอดภัยทรัพย์สินและความเป็นอยู่มีสถานพยาบาลใกล้โครงการมีสวนสาธารณะไว้ให้ชื่นชมธรรมชาติ ต้องการความปลอดภัยด้านทรัพย์สิน ตัดสินใจซื้อจากชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ที่ค่าเฉลี่ย 4.12 และมีระดับความพึงจัยด้านสถานที่พักอาศัยดีอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยที่ 4.08 โดยให้ความสำคัญในด้านความปลอดภัย ทรัพย์สินและความเป็นอยู่ ที่ค่าเฉลี่ย 4.03 การมีสถานพยาบาลใกล้โครงการ ที่ค่าเฉลี่ย 3.98 และการมีสวนสาธารณะไว้ให้ชื่นชมธรรมชาติ ที่ค่าเฉลี่ย 3.89 จากการสัมภาษณ์ ทั้ง 2 โครงการพบว่า ประชากรสูงอายุตัดสินใจซื้อจากความน่าเชื่อถือในผู้เป็นเจ้าของโครงการโดยทั้งสองโครงการขึ้นอยู่กับ สถาบัน ตามตารางที่ 4.1 ซึ่งทำให้เกิดความมั่นใจแก่ผู้สูงอายุในการตัดสินใจซื้อและเข้าอยู่ในด้านความปลอดภัย ทรัพย์สินและความเป็นอยู่จากการสำรวจพบว่า โครงการที่มีลักษณะเพื่อผู้สูงอายุจะมีสิ่งอำนวยความสะดวก ในด้าน สิ่งอำนวยความสะดวกในด้าน ทางลาดเพื่อรถเข็นวีลแชร์ ดังภาพที่ 5.1 รวบรวมดังภาพที่ 5.1 และภาพที่ 5.4 โดยรวบรวมในท้องนี้ นับเป็นสิ่งสำคัญในสถานที่พักอาศัยผู้สูงอายุจากการทบทวนวรรณกรรมด้านความปลอดภัยและสุขภาพ ฉวีวรรณ เฒ่าไพบูรณ์ (2552); คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล (2554) มีความเห็นตรงกันในด้านผู้สูงอายุมีภาวะหกล้มได้ง่ายและ ดังภาพที่ 5.2 บานประตูที่เปิดง่ายเป็นต้น และในด้านสถานพยาบาลพบว่า มีสถานพยาบาลภายในรั้วโครงการทั้งสองโครงการ คือ โรงพยาบาลสมเด็จพระสังฆราช ดังภาพที่ 5.6 สถานีกาชาด 5 ดังภาพที่ 5.5 การมีสวนสาธารณะไว้ให้ชื่นชมธรรมชาติและวิวทิวทัศน์รอบโครงการ แสดงในภาพที่ 5.3 สิ่งเหล่านี้ล้วนถือเป็นสินค้าของโครงการ เมื่อเปรียบเทียบในด้านแนวคิดเรื่องความปลอดภัยในสถานที่พักอาศัย พบว่า ฟรานซิส ที.แมคแอนดริว (1992) มีความเห็นในด้านผู้สูงอายุให้ความสนใจต่อสถานที่พักอาศัย ในสภาพแวดล้อมที่เป็นมิตรต่อสุขภาพ การให้ความสำคัญต่อความต้องการโอกาสที่จะอยู่แบบแยกตัวจากสังคมหรืออยู่แบบสังคม พื้นที่ภายนอก เช่น สวนสาธารณะมีคุณค่าสำหรับผู้สูงอายุสำหรับการติดต่อสื่อสาร ความสามารถในการจัดการกายภาพด้านการเข้าถึงที่พัก ด้านไฟไหม้ และความปลอดภัยไม่ว่าจะเป็น การเข้าถึงที่พักจากบุคคลภายนอก ความปลอดภัยจากผู้รักษาความปลอดภัยในสถานที่พักอาศัย รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่มุ่งเน้นในด้านความปลอดภัยและตรงกับข้อเสนอแนะจากคำถามปลายเปิดของกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุที่ต้องการทางลาดรถเข็นในระดับลาดต่ำกว่าปกติ เนื่องจากต้องการใช้ทางลาดด้วยตนเองหากเกิดภาวะฉุกเฉิน เช่น ไฟไหม้ กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุมีความต้องการด้านการรักษาพยาบาลจนถึงระยะสุดท้าย



ภาพที่ 5.1 ทางลาดขึ้นอาคารบุศยานิเวศม์ และทางลาดลงตึก 8 ชั้น โครงการสวางคนิเวศ, โดย ผู้วิจัย 2553.



ภาพที่ 5.2 ประตูบานคู่โครงการบ้านพักบุศยานิเวศน์ และ ประตูบานเลื่อนโครงการสวางคนิเวศ, โดย ผู้วิจัย 2553.



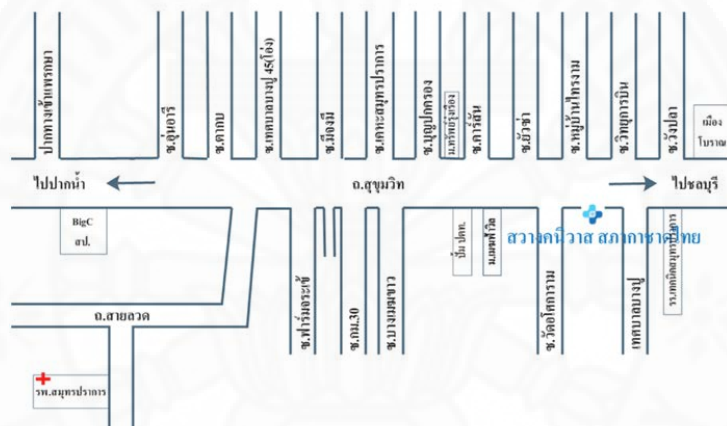
ภาพที่ 5.3 บรรยากาศสวนแลรูปแบบโครงการบ้านพักบุศยานิเวศน์ และบรรยากาศโครงการสวางคนิเวศ, โดย ผู้วิจัย 2553.



ภาพที่ 5.4 ราวจับในห้องน้ำโครงการบ้านพักบุศยานิเวศน์ และ ราวจับภายในห้องน้ำโครงการสวางคนิเวศ, โดย ผู้วิจัย 2553.



ภาพที่ 5.5 โรงพยาบาลใกล้เคียงโครงการบ้านพักนุศยานิเวศม์, โรงพยาบาลสมเด็จพระสังฆราช(ม.ป.ป.).



ภาพที่ 5.6 โรงพยาบาลใกล้เคียงโครงการสวนคนิเวศ, สถานีขนาด 5 ตั้งอยู่บริเวณ ทางเข้า และมีโรงพยาบาลสมุทรปราการ, หน่วยบริการปฐมภูมิเครือข่าย (ม.ป.ป.).

ด้านราคาพบว่า ผู้สูงอายุให้ความสำคัญระดับมากที่ค่าเฉลี่ย 3.57 จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า เป็นการขายหรือการให้สิทธิ์การเช่าตลอดชีวิต เมื่อเสียชีวิตหรือเจ็บป่วยต้องคืนสิทธิ์การพักอาศัยให้แก่โครงการ จึงพบว่าราคาขายของโครงการมีราคาต่ำกว่าต้นทุนและจะมีกำไรต่อเมื่อ มีการเปลี่ยนห้องจากรุ่นถัดไป แต่ในปัจจุบัน (2558) พบว่าโครงการสวนคนิเวศ มีการขายห้องในระดับราคาที่สูงกว่าต้นทุน การก่อสร้าง และมีผู้ประสงค์เข้าอยู่ ซื้อสิทธิ์เต็มจำนวน โดยราคาต้นทุนของโครงการ ประกอบด้วยต้นทุนคงที่ ในด้านการก่อสร้าง ต้นทุนผันแปรคือ ค่าใช้จ่ายการบริหารส่วนกลางและค่าใช้จ่ายในด้านการทำกิจกรรม ราคาที่ลูกค้าพึงพอใจเปลี่ยนไปตามระยะเวลา เนื่องจากเมื่อการก่อสร้างครั้งแรกโครงการสามารถขายได้เมื่อลดราคา ลง แต่ในปัจจุบันสามารถขายได้ในราคาที่ต้องการขาย สรุปได้ว่า มีความต้องการซื้อสูงขึ้น ตามข้อมูลการให้สัมภาษณ์ที่ 1- 4 การกำหนดราคาถือเป็นสิ่งหนึ่งในการตัดสินใจซื้อ จากทฤษฎีของ เค เจ บอททัน (1976) พบว่าด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจซื้อด้วย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่าลูกค้าเข้าชมโครงการจริงด้วยตนเองในระดับความสำคัญระดับมาก ที่ค่าเฉลี่ย 3.88 และได้ทราบข้อมูลจากการสัมภาษณ์ว่า โครงการสวางคนิเวศมีการอบรมความรู้ทางด้านการใช้งานอินเทอร์เน็ตให้แก่ผู้พักอาศัย ทำให้ผู้พักอาศัยมีความชำนาญในการใช้เทคโนโลยี โดยพบว่าผู้สูงอายุเริ่มมีการสั่งซื้อของใช้ที่จำเป็นผ่านออนไลน์แทนการออกไปจับจ่ายใช้สอย

ด้านรายการส่งเสริมการขายพบว่า บริการด้านกิจกรรมหรืองานประเพณีไทยและตามศาสนา มีความสำคัญเป็นอันดับแรกมีความสำคัญระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 3.49 รองลงมา คือ สื่อประชาสัมพันธ์ในระดับความสำคัญระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 3.32 โดยพบว่าการใช้โฆษณาด้วยวิธีการปากต่อปาก หรือ เพื่อนเป็นผู้นำโครงการ มีความสำคัญระดับปานกลางที่ค่าเฉลี่ย 2.75 เป็นไปตามแนวคิด ที่สรุปได้ตรงกัน ของ กิตติสิริพัลลภ (2546)/มานิต รัตนสุวรรณและ สมฤดี ศรีจรรยา (2553)/ฟิลลิป คอตเลอร์และเกร์ อาร์สตรอง (2008) ในด้านรายการส่งเสริมการขายพบว่าการทำโฆษณาเป็นสิ่งจำเป็นในปัจจุบันเพื่อให้เกิดการจัดจำลักษณะของสินค้าและกลับมาซื้อซ้ำ

5.4 ข้อมูลที่สามารถนำมาสรุปเพื่อเป็นเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

ด้านสินค้าและบริการ ที่ควรคำนึงถึง จากข้อมูลในด้านข้อสรุปในการวิจัยประกอบแนวคิดจากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า ในด้านพื้นที่ควรเป็นพื้นที่ คือ พื้นที่ห้องพักอาศัยความต้องการอยู่เดี่ยวจากค่าแบบสอบถามในระดับความสำคัญระดับมาก ที่ค่าเฉลี่ย 4.08 ผู้สูงอายุควรทดลองอยู่ก่อนการตัดสินใจซื้อตามแนวคิดของ โสภภรณ์ รัตน์ (2554) เพื่อให้เกิดความเคยชินต่อการใช้สิ่งของและพื้นที่ ควรอยู่ในชุมชนเดิม เพื่อให้เกิดโครงการบ้านพักผู้สูงอายุในพื้นที่ชุมชนเดิม ความคิดเห็นของผู้วิจัย คือ ความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการและส่วนท้องถิ่นในการสร้างโครงการบ้านพักผู้สูงอายุในชุมชน เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ ทั้งนี้ยังเป็นการช่วยส่งเสริมให้ผู้สูงอายุได้ดูแลสุขภาพ เนื่องจากในทุกๆท้องถิ่น จะมีโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพชุมชน มีวัด มีโรงเรียน มีศูนย์เด็กเล็ก หากทำได้จริง จะเป็นส่วนช่วยสังคมให้เกิดการเรียนรู้ ตามแนวทางแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 11 ส่งเสริมให้คนไทยตระหนักถึงคุณค่าและวัฒนธรรมไทย รวมไปถึงการทำสังคมให้เข้มแข็งโดยการรู้จักหน้าที่และบทบาทของตนเอง (แผนพัฒนาเศรษฐกิจฯ, 2554. น. 13) เป็นการลดต้นทุนสินค้า ในด้านการให้บริการ เป็นแนวทางในการมีส่วนร่วมในสังคม และแนวคิดสนับสนุนด้านการอยู่ในชุมชนเดิม นภาพรณ์ หะวานนท์และธีรวัลย์ วรรณธัย (2552) ในด้านการทำให้เกิดความพึงพอใจต่อผู้สูงอายุมากที่สุดเนื่องจากได้พักอยู่ในสถานที่เดิม โดยอยู่ร่วมในสังคมและชุมชนเดิมและยังสามารถใช้ชีวิตอยู่ร่วมกับคนในวัยอื่น ๆ ได้

ด้านราคา ควรคำนึงถึงราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ หากอยู่ในแหล่งที่มีสิ่งแวดล้อม เช่น ห้างสรรพสินค้า อาจเป็นสิ่งจูงใจให้ผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อโครงการเนื่องจาก ผู้สูงอายุมีพฤติกรรมการออกจากที่พักอาศัยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ตามตารางที่ 2.4 และการบริการของทั้ง 2 โครงการในกรณีศึกษาที่มีการบริการด้าน

การเดินทางสัปดาห์ละ 1 ครั้ง การตั้งราคาควรคำนึงถึงกิจกรรมที่จะเกิดขึ้นในอนาคตควบคู่ไปกับต้นทุนที่เกิดขึ้นและความพอใจของลูกค้าที่ต้องการจ่ายเงิน ในด้านข้อเสนอแนะของผู้สูงอายุในคำถามปลายเปิดพบว่า มีข้อมูลในด้าน การขายบ้านเดิมเพื่อซื้อและเข้าพักอาศัยในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ จากข่าวการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้สูงอายุ โดยความตั้งใจของ บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการลงนามต่อตลาดรองเกาหลีเพื่อศึกษาการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อผู้สูงอายุ เงื่อนไขอยู่ที่ ผู้กู้ต้องมีอายุ 60 ปี หรือเกินกว่า 60 ปีในบางประเทศ เพื่อต้องการช่วยกลุ่มผู้สูงอายุที่รายได้น้อย การกู้ต้องเกิดจากทรัพย์สินเดิมของผู้สูงอายุคือ เคยอยู่อาศัยมาไม่ต่ำกว่า 6 เดือน หากผู้สูงอายุเสียชีวิต ทรัพย์สินนี้จะถูกขายทอดตลาดหรือ อาจมอบให้ทายาทในกรณีขอไถ่ถอนคืน หากทรัพย์สินที่ถูกขายทอดตลาดมีมูลค่าคงเหลือ จะถูกคืนให้กับทายาททั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงของแต่ละประเทศ (กลุ่มสารนิเทศการคลัง สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง, 2555; มติชนออนไลน์, 2559; ศุภกร สุนทรกิจ, 2559)การศึกษาข่าวการให้กู้แก่ผู้สูงอายุมีผลในด้านการกำหนดราคา หากสามารถกู้ได้จริงการกำหนดราคาที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุให้มีความใกล้เคียงกับกลุ่มลูกค้าได้ ก็จะสามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้สูงอายุได้เช่นเดียวกัน

ช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุให้ความใส่ใจต่อช่องทางการจัดจำหน่ายมีความสำคัญที่ค่าเฉลี่ย 3.88 แสดงให้เห็นถึงระดับความสำคัญระดับมากในการตัดสินใจซื้อจากความสะดวกสบายในการเข้าชมที่อยู่อาศัยด้วยตนเองโดยพบว่า หากเปรียบเทียบการทำโครงการบ้านพักผู้สูงอายุในเขตชุมชนเดิม จะเป็นการง่ายในการเข้าถึงสินค้า หากไม่ได้คำนึงถึงการสร้างโครงการบ้านพักผู้สูงอายุในเขตชุมชนเดิม การให้ความสำคัญต่อการมีสถานพยาบาลใกล้โครงการบ้านพักผู้สูงอายุเป็นสิ่งหนึ่งที่มีความสำคัญในการตัดสินใจเข้าพักอาศัยโดยมีความสำคัญมากเป็นอันดับ 4 ที่ค่าเฉลี่ย 3.98

รายการส่งเสริมการขายหรือการโฆษณา ได้แก่ การเลือกใช้สื่อประชาสัมพันธ์ หากเปรียบเทียบการใช้สถานที่ตั้งโครงการในเขตชุมชน และ การใช้วิธีการบอกปากต่อปาก อาจเป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น เป็นการลดต้นทุนในด้านการประชาสัมพันธ์ ในด้านข้อเสนอแนะของกลุ่มผู้สูงอายุพบว่า ผู้สูงอายุมีความเห็นในด้านการสร้างรายได้จากการเข้าพักอาศัยในสถานที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุ หากมีช่องทางในด้านการจัดหาอาชีพให้แก่ผู้สูงอายุในโครงการบ้านพักอาศัย จะเป็นสิ่งดึงดูดใจและทำให้ผู้สูงอายุเลือกซื้อและเข้าพักอาศัยในโครงการ ในด้านค่าเฉลี่ยจากแบบสอบถามพบว่า ผู้สูงอายุให้ความสำคัญต่องานประเพณีไทยและตามศาสนา ที่ค่าเฉลี่ย 3.49 แสดงให้เห็นถึง

ผู้วิจัยนำเสนอ การตั้งโครงการในชุมชนหรือเขตองค์การบริหารส่วนตำบลเนื่องจาก มองเห็นว่า มีสถานที่รองรับ องค์การบริหารส่วนตำบลมีศูนย์เด็กเล็กซึ่งทำให้เกิดการเรียนรู้ระหว่างวัย ในด้านการบริการ ถือว่ามีความพร้อมเนื่องจากชุมชนจะมีโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพชุมชน มีวัด มีโรงเรียน ตามแนวคิดของโครงการประกวดการจัดประกวดแผนธุรกิจเพื่อสังคมสำหรับบ้านพักผู้สูงอายุและเด็กกำพร้าที่ถูกทอดทิ้ง (innovation worldsaward) โดยบริษัท แมกโนเลีย ควอลิตี้ ดีเวล็อปเม้นต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (Magnolia Quality Development Corporation, 2005)

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่ได้จากวิจัย ควรส่งเสริมการเรียนรู้ในด้าน การออมแก่ผู้สูงอายุในชุมชน เนื่องจากมีส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดความเพียงพอของรายได้ในการดำรงชีวิต ซึ่งจะเป็นไปตามการให้ของมูลของ วิภาวี เหมพรวิสารและพุดมิกุล อัครชลาภานนท์ (2557) ที่นำเสนอหลัก 5 ต้นของธนาคารโลกมาเป็นเครื่องมือแนะ แนวทางในการออม และจากประสบการณ์ของผู้ให้สัมภาษณ์ที่ 2 ในด้าน การออมและการมีบ้านเป็นพื้นฐานที่ดีในการดำรงชีวิต การส่งเสริมการเรียนรู้แก่ผู้สูงอายุสามารถทำให้ผู้สูงอายุคำนึงถึง การใช้จ่ายในช่วงวัยสูงอายุ ตอนปลาย คือ 80 ปีขึ้นไป ว่าอาจมีความจำเป็นในด้านการจัดหาพี่เลี้ยงเพื่อมาดูแล โดยจะมีค่าใช้จ่ายอยู่ใน ราคา 15,000.00 – 17,000.00 บาท นอกเหนือจากนี้หากมีการสร้างสถานที่พักผู้สูงอายุในเขตพื้นที่ชุมชนได้จริง เช่น สร้างในพื้นที่ขององค์การบริหารส่วนตำบล เพื่อนำไปถ่ายทอดให้เด็กเล็กในศูนย์เด็กเล็ก อายุ 3-5 ปี เป็นการเพิ่มในส่วนกิจกรรมของผู้สูงอายุ และเป็นการลดภาวะซึมเศร้าในผู้สูงอายุ ทั้งยังสร้างความภูมิใจในตนเองในด้านการมีส่วนร่วมในการถ่ายทอดเรื่องราวดีๆ ให้แก่เด็กรุ่นต่อไป

5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับ ผู้สูงอายุ ผู้ศึกษาวิจัย และผู้ประกอบการโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

ด้านการตลาดผู้สูงอายุ สามารถสรุปได้ คือ เป็นการตลาดเพื่อการให้ความมั่นคงปลอดภัย การให้ความไว้วางใจทางด้านชื่อเสียงของผู้บริหาร และการคาดหวังในการได้รับบริการด้านสังคมส่วนรวม จากคำถามปลายเปิดผู้สูงอายุมีความกังวลด้านการใช้ชีวิตวัยสูงอายุตอนปลาย จากข้อเสนอแนะผู้ดูแลโครงการ คือ ผู้สูงอายุสามารถพักอาศัยต่อได้โดยการจ้างผู้ดูแลส่วนตัว ในด้านข้อมูลอื่นผู้วิจัยมีความเห็นในด้านการคำนึงถึงค่าใช้จ่ายเมื่อเจ็บป่วยอาจสูงขึ้นการออมเงินของผู้สูงอายุต่ำลงจากการเกษียณอายุ ควรมีการเตรียมตัวเพื่อค่ารักษาพยาบาล หรือเรียนรู้ด้านการลงทุน โดยกำหนดเป็น สินค้าหลักของโครงการ ซึ่งทำให้ผู้สูงอายุ มีความภูมิใจในตนเอง สำหรับการออกแบบพบว่า ผู้สูงอายุชอบลักษณะการออกแบบเพื่อพักอาศัยเดี่ยว ข้อเสนอแนะด้านการเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ผู้สูงอายุควรทดลองอยู่หรือ พาดตนเองไปอยู่ในบริเวณที่ต้องการจะย้ายเข้าไปอยู่เพื่อให้เกิดความเคยชินก่อนการตัดสินใจซื้อเนื่องจากพบว่าในงานวิจัย ชมพูนุช ดันติถาวร (2551) ผู้สูงอายุมีความต้องการย้ายออกเนื่องจากลักษณะที่พักอาศัยไม่ตรงตามความต้องการ และ โสภภาพรรณ รัตนัย (2554) แนะนำถึงการทดลองอยู่เพื่อการปรับตัวเข้ากับสถานที่พักอาศัย

ข้อเสนอแนะในการศึกษาข้อมูลเพื่อทำการวิจัย หากเป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุการถามตอบจะสะดวกกว่าการใช้แบบสอบถาม เนื่องจากผู้สูงอายุมีปัญหาทางด้านสายตา/การวิจัยเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องในด้านการเตรียมความพร้อมก่อนวัยสูงอายุต่อสถานที่พักอาศัยนับเป็นสิ่งจำเป็น โดยเฉพาะ กลุ่มคนอยู่เดี่ยว เนื่องจากพบว่าอัตราการรายได้ประชากรไทย มีแนวโน้มลดลง และจากหนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ (ฐานเศรษฐกิจ, 2559) พบว่า อายุเฉลี่ยของคนไทยอยู่ที่ 75 แต่ในด้านการออมพบว่า ไม่สามารถนำเงินออมไปใช้ได้จนถึงอายุ 75 ควรศึกษาถึงอายุเฉลี่ยที่แท้จริงของประชากรไทย จากการเข้าสำรวจโครงการพบว่า มีผู้สูงอายุ 87 ปี และ 92 ปี และพบว่าผู้สูงอายุมีการดูแลสุขภาพที่ดีมาก่อนการเกษียณอายุ/การศึกษาด้านการนำสินทรัพย์หรือบ้านเดิม

ของผู้สูงอายุกลับมาขอสินเชื่อ สามารถนำมาเป็นหัวข้อเรื่องในการวิจัยต่อการประกอบการเกี่ยวกับสถานที่พักผู้สูงอายุ เนื่องจากผู้สูงอายุจะสามารถนำเงินที่ได้มาลงทุน หรือใช้เป็นค่าใช้จ่ายในช่วงบั้นปลายชีวิต รวมไปถึงการศึกษาวิธีการในการจัดสรรอาชีพแก่ผู้พักอาศัยในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ เนื่องจากข้อมูลตามตารางที่ 4.9 พบว่าผู้สูงอายุที่สามารถใช้ชีวิตในโครงการมีการวางแผนและมีความต้องการมีรายได้ในสถานที่พักอาศัย/การศึกษาในด้านการประยุกต์ใช้พื้นที่ขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นเพื่อเป็นสถานที่พักอาศัยผู้สูงอายุ

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้สูงอายุ เนื่องจากผู้สูงอายุอาจมีความไม่เคยชินต่อสถานที่พักอาศัย ควรทดลองเข้าพักอาศัยก่อนการตัดสินใจซื้อ ตามแนวคิด โสภภาพรณ รัตน์ย (2554) และควรคำนึงถึงสิ่งอำนวยความสะดวกโดยอยู่บนพื้นฐานความเหมาะสมในการใช้งานเนื่องจากบางอย่าง อาจสร้างความไม่คุ้นชินและอาจเกิดอุบัติเหตุได้ในด้านการออมเงินผู้สูงอายุสามารถออมเงินได้หลายรูปแบบ สามารถศึกษาได้จากหัวแนวคิดเกี่ยวกับผู้สูงอายุในบทที่ 2 เมื่อเข้าพักอาศัยในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ เพื่อความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสังคมในสถานที่พักอาศัย หากมีการปรับตัวที่ดี เช่น การรู้จักปรับตัวให้เข้ากับเทคโนโลยี หรือการทำความเข้าใจลักษณะนิสัยในแต่ละยุค จะสามารถย้ายตนเองไปอยู่ในยุคของ เจเนอเรชันซีเพื่อเป็นผู้ที่สามารถปรับตัวรับเทคโนโลยี และวัฒนธรรมใหม่ ๆ ชอบการเรียนรู้ รายละเอียดการแบ่งแยกลักษณะนิสัยเพื่อศึกษาการอยู่ร่วมกันของผู้สูงอายุในยุคต่าง ๆ ตามตาราง 2.3 ในส่วนของกฎหมายและรายได้ในผู้สูงอายุ มีข้อมูลในด้านการนำสถานที่พักอาศัยเพื่อการกู้ยืมในวัยสูงอายุ เช่น สินเชื่อสำหรับผู้สูงอายุมิมีบ้านเดิมเพื่อสามารถขอกู้ยืมเพื่อนำเงินมาใช้ในการจัดหาสถานที่พักอาศัยที่เหมาะสมแก่ผู้สูงอายุ หรือ การนำเงินกู้ยืมไปลงทุนเพื่อก่อให้เกิดรายได้ในการเลี้ยงชีวิตในบั้นปลาย เป็นต้น แนวทางนี้เป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุแต่มีข้อจำกัดด้านความต้องการเป็นเจ้าของในทรัพย์สินหากมีการศึกษาถึง การมีกรรมสิทธิ์ในที่พักอาศัยเพื่อนำไปปรับใช้กับเกณฑ์การกู้ยืมได้ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ ในด้านการดำเนินธุรกิจโครงการบ้านพักเพื่อผู้สูงอายุสิ่งที่สำคัญ คือ ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการจากการศึกษาพบว่า สิ่งที่สำคัญต่อแนวคิดและทฤษฎี อาจอยู่ในรูปแบบการดำเนินการร่วมกับองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น อาจเป็นแนวทางแก่ผู้ประกอบการ เนื่องจากผู้สูงอายุต้องการความมีอัตลักษณ์ในตนเอง (ออลด์แมนและเฮย์ทอร์น, 1967, อ้างถึงใน วิมลสิทธิ์ หรยางกูร, 2554, น. 141) คือ การอยู่ในชุมชนเดิมสามารถร่วมกิจกรรมตามประเพณีโดยอีกทั้งยังเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในด้านการลดภาระค่าใช้จ่ายให้แก่โครงการด้านกิจกรรมสิ่งที่น่าสนใจ คือ อายุเฉลี่ยที่แท้จริงของผู้สูงอายุไทย เนื่องจากปัจจุบันมีกลุ่มผู้ใส่ใจสุขภาพตนเอง และการเข้าทำการวิจัยพบว่าผู้สูงอายุที่มีอายุ 80 ปี ขึ้นไปอยู่ที่ร้อยละ 9.23 จากกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุเนื่องจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้สูงอายุในโครงการมีอายุสูงสุดเมื่อเทียบปีที่ทำการวิจัยปี 2557 คือ ผู้สูงอายุมีอายุ 87 ปีและ 92 ปี และทั้ง 2 โครงการให้สัมภาษณ์เช่นเดียวกันคือ ความสามารถทำกำไรแก่โครงการเกิดจากการขายโครงการในครั้งที่ 2 ผู้ประกอบการอาจศึกษาเพิ่มเติมในด้านลักษณะกิจกรรมที่สามารถก่อให้เกิดรายได้ในโครงการทดแทนการทำกำไรจากการขายโครงการในรอบที่ 2 เพื่อลดความเสี่ยงจากการมีอายุที่ยืนยาวในผู้สูงอายุ

รายการอ้างอิง

หนังสือ

- กฤษณะละไล. (2556). *อารยสถาปัตยกรรม อีสรภาพ*. กรุงเทพฯ: บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) กูศล สุนทรธาดา. (2 กุมภาพันธ์ 2559). *สูงวัยกับไฮเทค*, (น. 14-18). นครปฐม: สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล. (2554). *14 เคล็ดลับทำให้อายุยืน*. กรุงเทพฯ: อมรินทร์สุขภาพ.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2537). *เทคนิคการเขียนเค้าโครงการวิจัย: แนวโน้มสู่ความสำเร็จ*. นครนายก: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- นภาพรณ์ วาหะนนท์และธีรวัลย์ วรธโนชัย. (2552). *ทิศทางใหม่ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในสังคมไทย*. กรุงเทพฯ: คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- บุญร่วม เทียมจันทร์. (2558). *ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์พร้อมหัวเรื่องทุกมาตราฉบับสมบูรณ์*. กรุงเทพฯ: อินส์พล.
- มานิต รัตนสุวรรณและ สมฤดี ศรีจรรยา. (2554/2537). *ยุทธศาสตร์การตลาด*. กรุงเทพฯ: สุขุมวิทการพิมพ์.
- มัลลิกา บุณนาค. (2555). *สถิติเพื่อการวิจัยและตัดสินใจ*. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- รศรินทร์ เกรย์และคณะ. (2556). *โมเดลคนใหม่ของนิยามผู้สูงอายุ: มุมมองเชิงจิตวิทยาสังคมและสุขภาพ = New Concept of Older Persons The Psycho Social and Health Perspective*. สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ระพีพรรณ ฉลองสุข. (2543). *สถิติสำหรับเภสัชกร*, (น. 16). นครปฐม: คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปกร.
- รวเศศม์ สุวรรณระดา อาภาพรรณ คำชिरพิทักษ์. (2552). *ปัญหาเบี่ยงชีผู้สูงอายุ*, (น. 30-40). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิมลสิทธิ์ ทรยางกูรและคณะ. (2554). *จิตวิทยาสภาพแวดล้อม: มุขฐานการสร้างสรรค์และจัดการสภาพแวดล้อมน่าอยู่อาศัย*. บริษัทจี. พี. ซีเนเตอร์ จำกัด.
- วีรศักดิ์ เมืองไพศาล. (2553). *สุขภาพดีสมใจในวัยสูงอายุ*. (น. 13). กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- สำนักงานสถิติพยากรณ์แห่งชาติ. (2557). *การสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2557*. กรุงเทพฯ: บริษัทเท็กซ์แอนด์เจอร์นัลพบลีเคชั่นจำกัด.
- โสภาพรรณ รัตน์. (2554). *เตรียมกายเตรียมใจสู่บั้นปลายชีวิต*. กรุงเทพฯ: แสงดาว.

- สมบัติ ท้ายเรือคา. (2551). *ระเบียบวิธีวิจัยสำหรับมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์*. กทม. สีนธ์: ประสานการพิมพ์.
- สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. (2550). *ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคม*, (น. 208-212). กรุงเทพฯ: ห้างหุ้นส่วนจำกัดสามลดดา.
- ศิริชัย กาญจนวาสี. (2544). *ทฤษฎีการทดสอบแบบดั้งเดิม*. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- อานันท์ ชินบุตร. (2549). *การบริหารแบบมาลโลว์*, (น. 19-20). กรุงเทพฯ:ผู้จัดการ.
- Alexander Osterwalder & YvesPigneur. (2557). *คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ*. (วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา). กรุงเทพฯ:วีเลิร์น. (2553/2557)
- Francis T. McAndrew. (1992). *Environmental Psychology*. Brooks/Cole Pub Co. (p. 221-222)
- Philip Kotler and Gary Armstrong. *Principles of marketing*. (2008), part 1. P. 48-49. Pearson Education.
- Philip Korler, Hermawan Kartajaya and Iwan Setiawan. *marketing 3.0*. (2010. P. 133-134). Singapore.
- Philip Kotler and Kevin Lane Keller. (2012). *Marketing Management*. Pearson Education.

บทความวารสาร

- ASA สดส์ปตาหวิชาการ ครั้งที่ 4. (2550). *สถาปัตยกรรมเพื่อผู้สูงอายุและคนพิการ*. กรุงเทพฯ: สมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์.
- วัดราชบพิธสถิตมหาสีมาราม. (2557). *อนุสารมูลนิธิสมเด็จพระสังฆราช (วาสนมหาเถระ)*, 34, ประจำเดือนมีนาคม 2556-กุมภาพันธ์ 2557. (น. 110-111). (ม.ป.พ.).

วิทยานิพนธ์

- ชมพูนุช ต้นติถาวร. (2551). *สภาพการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุในเมืองสุขภาพดี กรณีศึกษา โครงการบางไทรฮอสปิเ้าส์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, สาขาเคหการ ภาควิชาเคหการ.
- ชุมเขต แสงเจริญ.(2549). *แนวทางการออกแบบสภาพแวดล้อมทางกายภาพภายนอกและสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้สูงอายุของสถานบริการสาธารณสุขระดับปฐมภูมิในจังหวัดนครราชสีมา*.

วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, สาขาวิชา
ภูมิสถาปัตยกรรม.

นงลักษณ์ พิณศิริ. (2553). *การศึกษาความต้องการธุรกิจบริการบ้านพักผู้สูงอายุในเขตอำเภอเมืองจังหวัด
นครราชสีมา*. การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล
อีสาน, คณะบริหารธุรกิจ.

ภาธินี ศรีอาจ. (2549). *สภาพการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นในสถานที่พักเพื่อการท่องเที่ยวพำนักระยะ
ยาว: กรณีศึกษาโครงการริเออิลุมพินีเรลชิตเดนซ์ กรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญา
มหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, สาขาเคหการ ภาควิชาเคหการ.

สุธีรา อัมพพผล. (2556). *การจัดการบริการผู้สูงอายุเพื่อรองรับสังคมอาเซียน กรณีศึกษา โครงการอาคารที่
พักอาศัย สว่างคนิเวศ สภาอากาศไทย อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ*. วิทยานิพนธ์ปริญญา
มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา, คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, สาขาการจัดการบริการ
สังคม.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

กลุ่มสารนิเทศการคลัง สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง. (2555). *กระทรวงการคลัง, อ้างอิงใน* รัฐบาลไทย.
สืบค้นจาก <http://www.thaigov.go.th/index.php/th/news-ministry/2012-08-15-09-16-10/item/101607-smc-signs-moc-with-khfc-on-secondary-mortgage-markets-development>

กรมธนารักษ์เดินหน้าโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ. (2556). *เดลินิวส์*. สืบค้นจาก <http://m.dailynews.co.th/News.do?contentId=41385>

กิตติ สิริพัลลภ. (2546). 4Ps 4Cs และ 4Fs: การตลาดแบบไทย ๆ. *การตลาดแบบไทย ๆ*. (น. 164-167).
สืบค้นจาก digi.library.tu.ac.th/journal/0109/3_36feb_2546/23PAGE164.pdf

กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์. (2550). *พม.ยกย่องผู้สูงอายุช่วยสังคมไทยอยู่เย็นเป็น
สุข ในโอกาสวันผู้สูงอายุแห่งชาติ ประจำปี 2550*. สืบค้นจาก https://www.m-society.go.th/ewt_news.php?nid=4601

ทีมเศรษฐกิจ. (19 มกราคม 2558). *สแกนเจเนอเรชันคนไทย พลังสำคัญผลักดันเศรษฐกิจดิจิทัล. ไทยรัฐ
ออนไลน์*. สืบค้นจาก <http://www.thairath.co.th/content/475518>

บริการอิเล็กทรอนิกส์. (2557). *คำนวณเงินบำนาญชราภาพ. สำนักงานประกันสังคม*. สืบค้นจาก
<http://www.sso.go.th/wpr/category.jsp?cat=935>

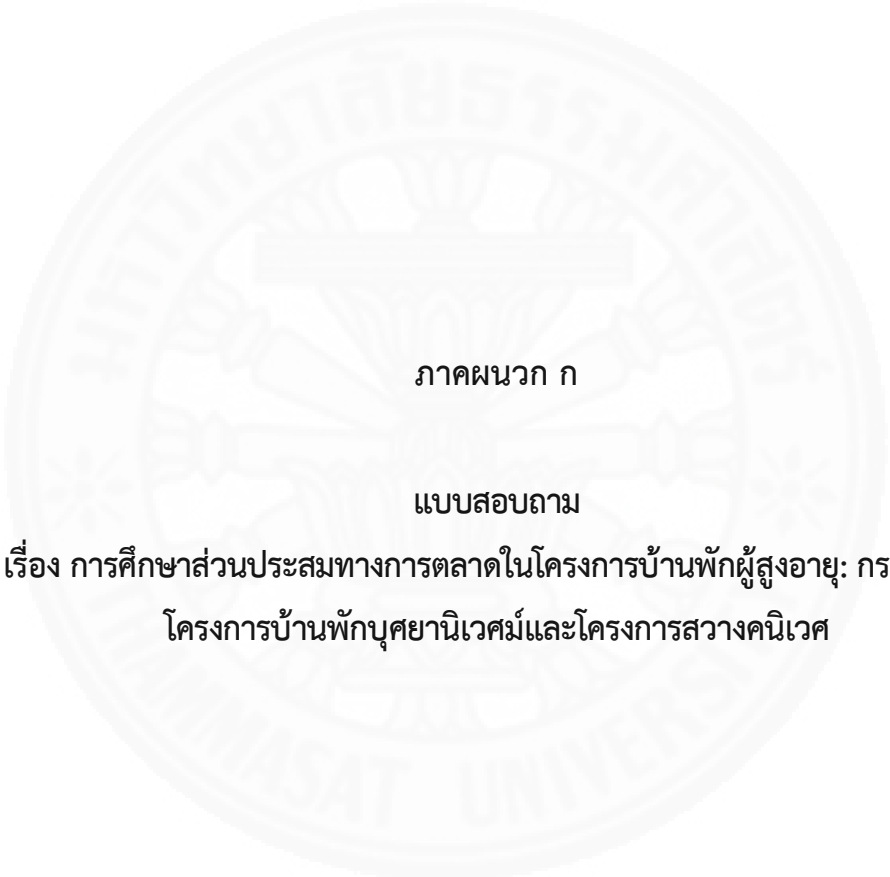
- นาฏ พงษ์สมุทรและไตรรัตน์ จารุทัศน์. (28 พฤษภาคม 2551). *การประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่อง การดูแล
สุขภาพผู้สูงอายุระยะยาว (LTC) สำหรับผู้ปฏิบัติงาน*. Friendly Environment for Thai Elderly.
กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข. ณ โรงแรม รามา การ์์เด็นท์ กรุงเทพฯ. สืบค้นจาก
<http://www.hp.anamai.moph.go.th/main.php?filename=index5>
- ประชาชาติธุรกิจออนไลน์. (7 ธ.ค. 2555). บ้านหลังสุดท้าย "บนโลก" ชีวิตดี ๆ ก่อนสิ้นลมหายใจ.
ประชาชาติ. สืบค้นจาก
http://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=1354855847
- ประกาศรับลงทะเบียนรับเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ ประจำปีงบประมาณ 2559. (2559). *องค์การบริหารส่วน
ตำบลเจริญผล จังหวัดนครสวรรค์*. สืบค้นจาก http://www.crp.go.th/news_detail.php?id=9810
- ปราณีดา ศยามานนท์. (2558). สังคมผู้สูงอายุใหญ่ที่ธุรกิจค้าปลีกต้องเตรียมรับมือ, *กรุงเทพธุรกิจ*.
EIC Analysis/Interesting Topics. สืบค้นจาก <https://www.scbeic.com/th/detail/product/1397>
- พระราชบัญญัติการสถาปนากิจสงเคราะห์. (23 เมษายน 2545). *กรมกิจการเด็กและเยาวชน*, สืบค้นจาก
http://dcy.go.th/webnew/upload/laws/law_th_20151711192854_1.pdf
- พระราชบัญญัติกองทุนการออมแห่งชาติ. (11 พฤษภาคม 2554). *กองทุนการออมแห่งชาติ*. สืบค้นจาก
<http://www.nsf.or.th/images/nsf/pr/knowledge/nsf2554.pdf>
- พระราชบัญญัติผู้สูงอายุฉบับที่ 2. (2546). *กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์*.
<http://law.m-society.go.th/law/module.php?name=search&pg=listLaw&todo=estep2|1|4|1|1#>
- พระราชบัญญัติสุขภาพแห่งชาติ. *สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา*. (2550). สืบค้นจาก
<http://web.krisdika.go.th/data/law/law2/%ca71/%ca71-20-2550-a00001.pdf>
- พระราชบัญญัติอาคารชุดพ.ศ. 2522 มาตรา 18. สืบค้นจาก
http://www.google.co.th/url?url=http://www.dol.go.th/estate/images/medias/estate/file/commandment_condo4_25511.pdf&rct=j&frm=1&q=&esrc=s&sa=U&ved=0ahUKEwi-i-u23_XMAhWFN48KHV3FD20QFggTMAA&usg=AFQjCNGpv__M6v3raCxQGxjGagr9YSeouA
- ฟูจิ ฟุจิซากิ. (6 ธันวาคม 2558). บ้านพักहरษาบั้นปลายชีวิต. *Thai PBS*. สืบค้นจาก <https://youtube/KferGJKsTFM>

- มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา. ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย. (ม.ป.ป.), (บทที่ 7. น. 69).
การวิจัยการตลาด (Marketing Research). สืบค้นจาก <http://management.aru.ac.th/mnge/images/pdf/e-book/wanthanee/marketing/chapter7.pdf>
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (2557). *สังคมผู้สูงอายุต่อนัยพัฒนาเศรษฐกิจ*. สืบค้นจาก <http://www.stou.ac.th/stouonline/lom/data/sec/Lom12/05-01.html>
- มาตรา 538. (ม.ป.ป). *พระราชกฤษฎีกา*. สืบค้นจาก <http://web.krisdika.go.th/data/law/law4/ป03/ป03-20-9999-update.pdf>
- มติชนออนไลน์. (26 มีนาคม 2559). '60อัพ'เตรียมเฮ คลังแจก'เงินกู้' โมเดล'เกาหลี'. สืบค้นจาก <http://www.matichon.co.th/news/84536>
- รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ. 2550 มาตรา 80. *สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา*. สืบค้นจาก <http://web.krisdika.go.th/data/law/law1/%c306/%c306-10-2550-a0001.pdf>,
- ราชกิจจานุเบกษา. สืบค้นจาก http://www.doe.go.th/sites/default/files/files/related-laws/law_dis_01.pdf
- วิภาวี เหมพรวิสารและพุดทิฏล อัครชลาหนนท์. (2557). การสร้างความมั่นคงทางการเงินหลังเกษียณ. *สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์*. สืบค้นจาก http://www.sec.or.th/TH/Documents/Information/ResearchesStudies/research_retirement.pdf
- วิวรรณ ธาราธิรัฐโชติ. (11 เมษายน 2016). *การจำนองแบบย้อนกลับ Reverse Mortgage*. *สมาคมนักลงทุนเน้นคุณค่าแห่งประเทศไทย*. สืบค้นจาก <http://www.thaiivi.org/%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%88%E0%B8%B3%E0%B8%99%E0%B8%AD%E0%B8%87%E0%B9%81%E0%B8%9A%E0%B8%9A%E0%B8%A2%E0%B9%89%E0%B8%AD%E0%B8%99%E0%B8%81%E0%B8%A5%E0%B8%B1%E0%B8%9A-reverse-mortgage/>
- ศูนย์การคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงินธนาคารแห่งประเทศไทย. (2557). การวางแผนทางการเงิน. สืบค้นจาก <https://www.1213.or.th/th/moneymgt/finplan/Pages/planningsteps.aspx>
- ศุภกร สุนทรกิจ. (18 พฤษภาคม 2559). *ทางเลือกสำหรับผู้สูงอายุโดยการใช้สินเชื่อ reverse mortgage*. *โพสต์ทูเดย์*. สืบค้นจาก <http://www.posttoday.com/economy/invest /432589>
- สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการแห่งชาติกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์. (2553). *คู่มือการออกแบบสภาพแวดล้อมสำหรับคนพิการและคนทุพพลภาพ*. สืบค้นจาก http://dep.go.th/sites/default/files/files/services /NEP8_07.pdf

- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติสำนักนายกรัฐมนตรื. (26 ตุลาคม 2554).
แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 11(2555-2559). สืบค้นจาก
http://www.nesdb.go.th/download/article/article_20160323112431.pdf
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2557). รายงานผลเบื้องต้นการสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทยพ.ศ. 2557.
กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์. สืบค้นจาก http://www.m-society.go.th/article_attach/14494/18145.pdf
- สิทธิโชค วรรณสันติกุล. (2551). รู้จักจิตวิทยาของชีวิตพัฒนาตั้งแต่เกิดจนแก่, น. 1-15. สืบค้นจาก
http://www.mqdc.com/iCARE/pdf/sittichoke_Ericson.pdf
- สัมฤทธิ์ กางเพ็ง. (2554). การใช้เกณฑ์แปลความหมายค่าเฉลี่ยแบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า. สืบค้น
จาก <http://www.kroobannok.com/blog/43535>
- สัญญาเช่าอสังหาริมทรัพย์. (17 ตุลาคม 2555). ศูนย์นิติศาสตร์. สืบค้นจาก
<http://www.tulawcenter.org/law-clinic/content/436>
- อะริยา เลาสุริโยธิน. (22 มกราคม 2553). วิชาการบริหารตนเอง. (น. 15). สืบค้นจาก.
<http://elearning2.utcc.ac.th/officialtcu/econtent/HG022/loadlesson3.pdf>
- เอมอร จังศิริพรปกรณ์. (ม.ป.ป.). แบบแผนการวิจัยจำนวนประชากรกลุ่มตัวอย่าง. สืบค้นจาก
<http://pioneer.netserv.chula.ac.th/~jaimorn/re5.htm>
- Magnolia Quality Development Corporation. (2005). Innovation Worlds CARE Award.MQDC.
สืบค้นจาก http://www.mqdc.com/iCARE_en/project.htm



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษา
โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสว่างคนิเวศ



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING, THAMMASAT UNIVERSITY

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทร. 0-2986-9434, 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-8067 อีเมล info@ap.tu.ac.th www.tds.tu.ac.th

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษา

โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ การจัดทำแบบสอบถามนี้เพื่อทราบถึง เหตุผลในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุ โดยแบ่งการสอบถามออกเป็น 3 ส่วน คือ ข้อมูลผู้พักอาศัยในโครงการ ข้อมูลระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อและข้อมูลแนะนำเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ เพื่อทราบข้อมูลพื้นฐานผู้พักอาศัยในโครงการและวัดถึงระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อโครงการข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามนี้จะนำไปใช้ในงานวิจัยเท่านั้นและขอขอบพระคุณสำหรับความกรุณาในการตอบแบบสอบถาม

นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้ออชิระวัณณ์

นักศึกษาปริญญาโท คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ติดต่อ โทร: 08-97544044, 038-636591 E-mail: suree_133@hotmail.com

ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณา กรอกข้อความในช่องว่าง และ ทำเครื่องหมาย √ ใน () ในข้อที่ท่านเลือกเพียงหนึ่งคำตอบในแต่ละข้อ

- 1) เพศ () หญิง () ชาย
- 2) ท่านเป็นคนภูมิภาคใด
- 3) ท่านรู้จักโครงการนี้จากแหล่งข้อมูลใด
 - () คนรู้จักแนะนำ () โฆษณาทางโทรทัศน์,สิ่งพิมพ์
 - () พบและเข้าชมสถานที่จริง () อื่นๆโปรดระบุ.....
- 4) ปัจจุบันท่านมีอายุเท่าใด
 - () ต่ำกว่า 60 ปี () 60 - 69 ปี
 - () 70 - 79 ปี () 80 ปี ขึ้นไป
- 5) รายได้ต่อเดือนของท่าน
 - () ต่ำกว่า 15,000.00 บาท () 15,001.00 - 30,000.00 บาท
 - () 30,001.00 - 50,000.00 บาท () สูงกว่า 50,000.00 บาท
- 6) รายจ่ายต่อเดือนของท่าน
 - () ต่ำกว่า 5,000.00 บาท () 5,001.00 - 10,000.00 บาท
 - () 10,001.00 - 15,000.00 บาท () สูงกว่า 15,000.00 บาท
- 7) สถานะภาพของผู้สูงอายุที่เข้าพักอาศัยในโครงการ
 - () โสด () สมรส
 - () หย่าร้าง () อื่นๆโปรดระบุ.....
- 8) จำนวนบุตร
 - () ไม่มีบุตร () มีบุตร ชาย คนหญิง
- 9) ระดับการศึกษา
 - () ต่ำกว่าปริญญาตรี () ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
 - () ปริญญาโทหรือเทียบเท่า () สูงกว่าปริญญาโท
- 10) วัตถุประสงค์การซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ
 - () เพื่อการอยู่อาศัย () เพื่อการพักผ่อน
 - () เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อน () เพื่อวัตถุประสงค์อื่น
- 11) ปัจจุบันนี้ท่านมีได้ประกอบอาชีพหรือยังคงประกอบอาชีพอยู่
 - () มีได้ประกอบอาชีพ () ยังคงประกอบอาชีพอยู่
- 12) ปัจจุบัน หรือ ก่อนการเกษียณอายุ ท่านประกอบอาชีพใด
 - () ข้าราชการ () รัฐวิสาหกิจ () พนักงานเอกชน () ธุรกิจส่วนตัว

ส่วนที่ 2 สอบถามข้อมูลระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุ

กรุณาทำเครื่องหมาย (✓) ตามระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในแต่ละข้อ

ข้อ	การตัดสินใจซื้อ	ระดับความสำคัญของปัจจัย				
		น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
ด้านสินค้าและบริการ						
1	ชื่อเสียงของผู้บริหารโครงการ เช่น ผู้จัดการ คณะผู้บริหารจัดการโครงการ					
2	ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ เช่น ผู้ก่อตั้ง ผู้ลงทุน					
3	การออกแบบของโครงการสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้สูงอายุช่วยเหลือตนเองได้					
4	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยคนเดียว					
5	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยสองคน					
6	การออกแบบห้องพักเหมาะการพักอาศัยแบบครอบครัว					
7	ห้องพักมีสีเหมาะแก่สายตาของผู้สูงอายุ					
8	สิ่งอำนวยความสะดวกเหมาะสำหรับผู้สูงอายุ เช่น ราวจับ สี่ที่เป็นสัญลักษณ์ที่ง่ายต่อการจดจำ ทางลาด ถนนโครงการในที่พัก พื้นผิวพื้นที่เหมาะสม เป็นต้น					
9	สิ่งอำนวยความสะดวกเหมาะสำหรับการประกอบอาหารภายในสถานที่พักอาศัย เช่น สวิทซ์ไฟ ที่ล้างจานชาม เป็นต้น					
10	มีพื้นที่สาธารณะในการทำกิจกรรม					
11	มีห้องออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ					
12	มีพื้นที่ที่สำหรับการเพาะปลูก					
13	สถานที่สำหรับปฏิบัติธรรมภายในโครงการ					
ด้านสินค้าและบริการ						
14	สถานพยาบาลภายในโครงการ					
15	พื้นที่จัดประชุมหรือสังสรรค์					

ส่วนที่ 2 สอบถามข้อมูลระดับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุ (ต่อ)
 กรุณาทำเครื่องหมาย (✓) ตามระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในแต่ละข้อ

ข้อ	การตัดสินใจซื้อ	ระดับความสำคัญของปัจจัย				
		น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด
16	บริการด้านอินเทอร์เน็ต					
17	บริการด้านประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์					
18	บริการการทำความสะอาด					
19	บริการด้านการเดินทาง					
20	บริการด้านความปลอดภัยทรัพย์สินและความเป็นอยู่					
21	บริการด้านการรับส่งผู้สูงอายุกรณีฉุกเฉิน					
22	มีสถานพยาบาลใกล้โครงการ					
23	มีสถานปฏิบัติธรรมใกล้โครงการ					
24	โครงการไม่ห่างไกลจากตัวเมืองและทำให้สามารถเดินทางไปทำงานได้					
25	ร้านสะดวกซื้อภายในโครงการ					
26	พื้นที่บริการด้าน สปา เสริมสวย					
27	พื้นที่สำหรับการเลี้ยงสัตว์					
28	จำนวนผู้รักษาความปลอดภัย (เหมาะสม/ประสิทธิภาพ)					
29	จำนวนผู้รักษาความปลอดภัย (เหมาะสม/ประสิทธิภาพ)					
30	จำนวนผู้ดูแล หรือ รักษาพยาบาล (เหมาะสม/ประสิทธิภาพ)					
31	จำนวนพนักงานต้อนรับ (เหมาะสม/ประสิทธิภาพ)					
32	จำนวนพนักงานเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านผู้สูงอายุ					
33	มุมมองจากห้องพักที่สามารถมองเห็นวิวทิวทัศน์โครงการได้					
34	มีสวนสาธารณะไว้ให้ชื่นชมธรรมชาติ					

ส่วนที่ 2 สอบถามข้อมูลระดับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านพักอาศัยผู้สูงอายุ (ต่อ)
 กรุณาทำเครื่องหมาย (✓) ตามระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในแต่ละข้อ

ข้อ	การตัดสินใจซื้อ	ระดับความสำคัญของปัจจัย				
		น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
35	ลักษณะการบริหารจัดการเจ้าของโครงการเป็นผู้บริหารงาน					
36	ลักษณะการบริหารจัดการผู้บริหารงานโครงการเป็นผู้บริหารจากภายนอกที่มีความชำนาญ					
37	ลักษณะการบริหารจัดการรายได้ทรัพย์สิน เช่น การให้เช่าช่วงกรณีและผู้ซื้อไม่ได้มาพักอาศัย					
38	ลักษณะการบริหารจัดการมีการแบ่งส่วนงานให้แก่บริษัทภายนอกและการบริหารภายในชัดเจน					
ด้านราคา						
39	ราคาที่เหมาะสม					
ด้านการช่องทางการจัดจำหน่าย						
40	การได้เข้าชมโครงการจริง					
ด้านรายการส่งเสริมการขาย						
41	สื่อประชาสัมพันธ์ของโครงการ					
42	เพื่อนเป็นผู้แนะนำโครงการ					
43	บริการหลังการขายสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับส่วนลดการรักษาพยาบาล					
ด้านรายการส่งเสริมการขาย						
44	บริการหลังการขายสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับการท่องเที่ยว					
45	บริการหลังการขายสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับการรักษาพยาบาลเบื้องต้นฟรี					
46	บริการด้านกิจกรรมหรืองานประเพณีไทยและตามศาสนา					

ส่วนที่ 3 ข้อมูลแนะนำเพิ่มเติมเกี่ยวกับ โครงการบ้านพักสำหรับผู้สูงอายุ

.....

.....

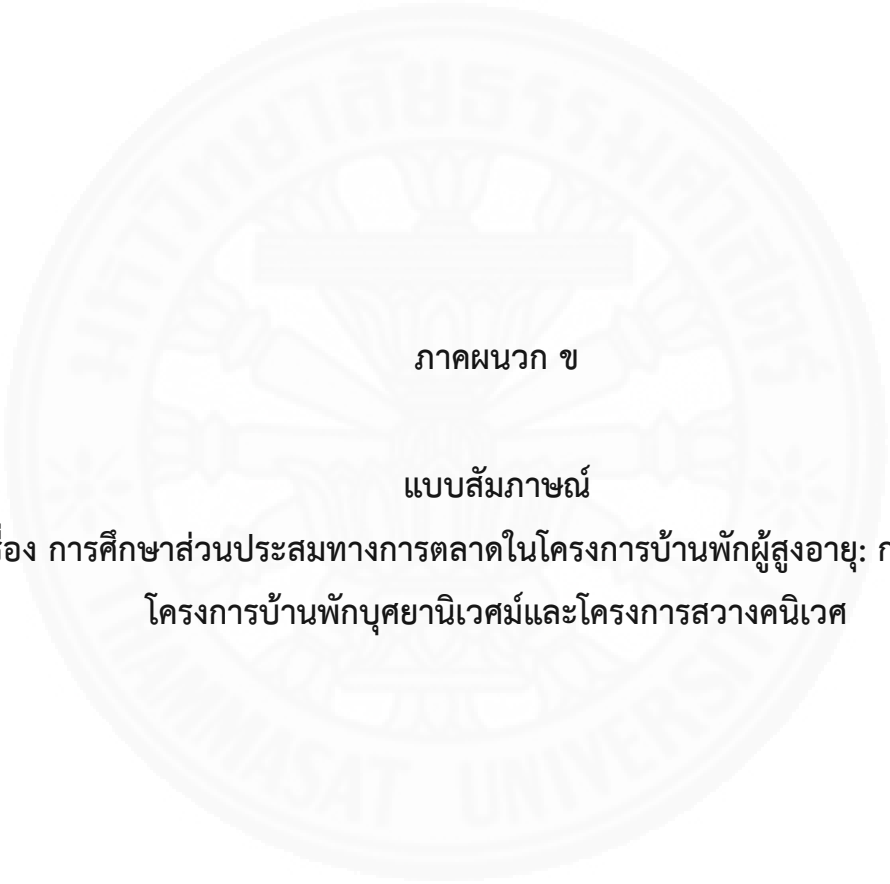
.....

.....

.....

.....





ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์

เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษา
โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสว่างคนิเวศ



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING, THAMMASAT UNIVERSITY

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อ่างทองคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทร. 0-2986-9434, 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-8067 อีเมล info@ap.tu.ac.th www.tds.tu.ac.th

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์

เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษา
โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ เรื่องการศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ การจัดทำแบบสัมภาษณ์นี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ (1) ส่วนของข้อมูลการสัมภาษณ์จากผู้ดูแลโครงการกรณีศึกษา (2) แบบสัมภาษณ์ผู้มีประสบการณ์การทำธุรกิจที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยแยกออกเป็น การสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการกรณีศึกษา สัมภาษณ์เพื่อทราบถึง ข้อมูลพื้นฐานด้านสถานที่พักอาศัย ข้อมูลในการตัดสินใจด้านบุคคลของผู้พักอาศัยข้อมูลส่วนประสมทางการตลาดเพื่อใช้เป็นข้อมูลยืนยันลักษณะผู้พักอาศัยและรูปแบบโครงการตามแบบสอบถามและ สอบถามผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ เพื่อทราบถึงข้อมูลในการดำเนินธุรกิจประเภทที่พักอาศัยผู้สูงอายุข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นี้จะนำไปใช้ในงานวิจัยเท่านั้นและขอขอบพระคุณสำหรับความกรุณาในการตอบแบบสอบถาม

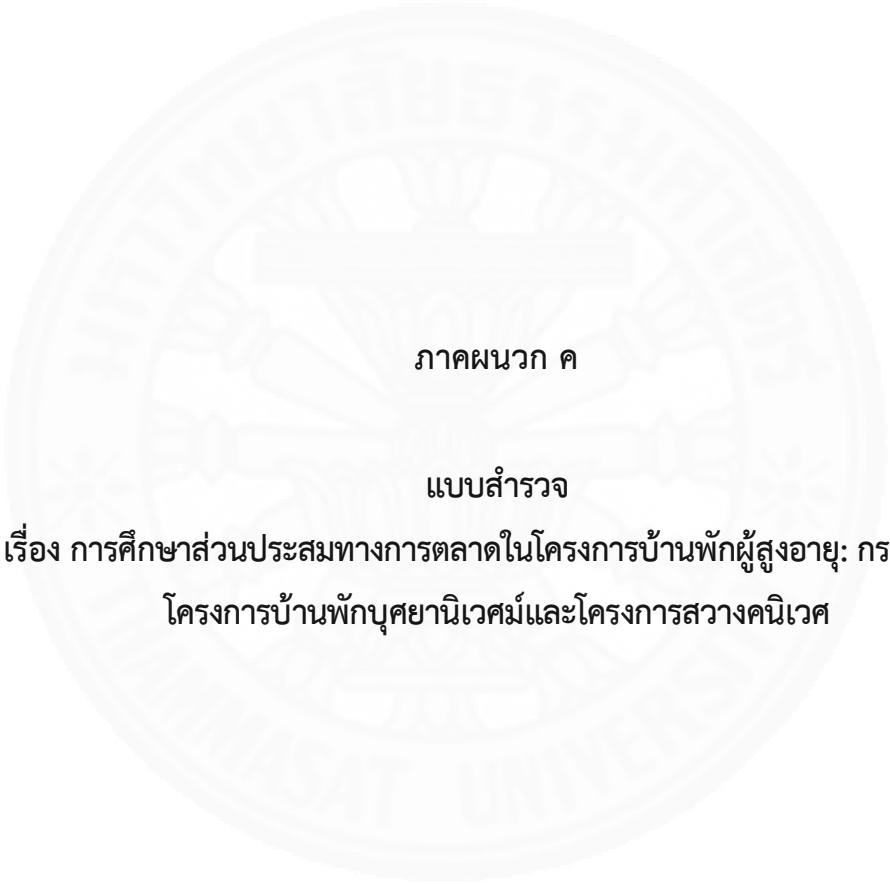
นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้อวชิระวิวัฒน์

นักศึกษาปริญญาโท คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ติดต่อ โทร: 08-97544044, 038-636591 E-mail: suree_133@hotmail.com

ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์ผู้ดูแลโครงการ

- (1) สอบถามข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์
 - (2) สอบถามข้อมูลผู้พักอาศัยในโครงการด้าน
 1. อายุ
 2. อาชีพ
 3. เพศ
 4. รายได้
 5. ภูมิลำเนา
 - (3) สอบถามข้อมูลโครงการในด้าน
 1. รูปแบบโครงการ
 2. ผู้ก่อตั้ง
 3. เงื่อนไขการซื้อโครงการ
 4. มูลค่าการก่อสร้าง
 5. รายได้โครงการ-ค่าใช้จ่ายโครงการ
 6. ราคาขายโครงการ
 7. แนวคิดในการก่อสร้างโครงการ
 - (4) สถานที่ทำการส่งมอบสินค้า
 - (5) มูลเหตุจูงใจที่ทำให้ผู้พักอาศัยตัดสินใจซื้อโครงการ
 - (6) การให้บริการหลังการขาย
 - (7) จำนวนพนักงานในโครงการ
 - (8) กระบวนการติดต่อกับผู้พักอาศัยในโครงการ
 - (9) แนวโน้มความต้องการที่พักอาศัยของผู้สูงอายุต่อโครงการ
 - (10) การทำธุรกิจผู้สูงอายุควรให้ความสนใจในด้านใด
 - (11) ปัญหาที่เกิดขึ้นในการทำโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ
- ส่วนที่ 2 สอบถามผู้มีประสบการณ์ด้านที่พักผู้สูงอายุ
- (1) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับโครงการที่ผู้เชี่ยวชาญรู้จัก
 - (2) ข้อมูลแนวโน้มความต้องการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุชาวไทย
 - (3) การทำธุรกิจเกี่ยวกับผู้สูงอายุควรให้ความสนใจในด้านใด
 - (4) ปัญหาที่เกิดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ



ภาคผนวก ค

แบบสำรวจ

เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษา
โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING, THAMMASAT UNIVERSITY

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต ย่านคอกองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทร. 0-2986-9434, 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-8087 อีเมล info@ap.tu.ac.th www.tds.tu.ac.th

ภาคผนวก ค

แบบสำรวจ

เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษา โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ

คำชี้แจง

แบบสำรวจนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการ:กรณีศึกษาโครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ การจัดทำแบบสำรวจนี้เพื่อทราบถึง ลักษณะของพื้นที่และรูปแบบของโครงการบ้านพักเพื่อผู้สูงอายุข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสำรวจนี้ จะนำไปใช้ในงานวิจัยเท่านั้นและขอขอบพระคุณสำหรับความกรุณาอนุญาตผู้วิจัยเข้าสำรวจโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้อวชิระวัณธุ์

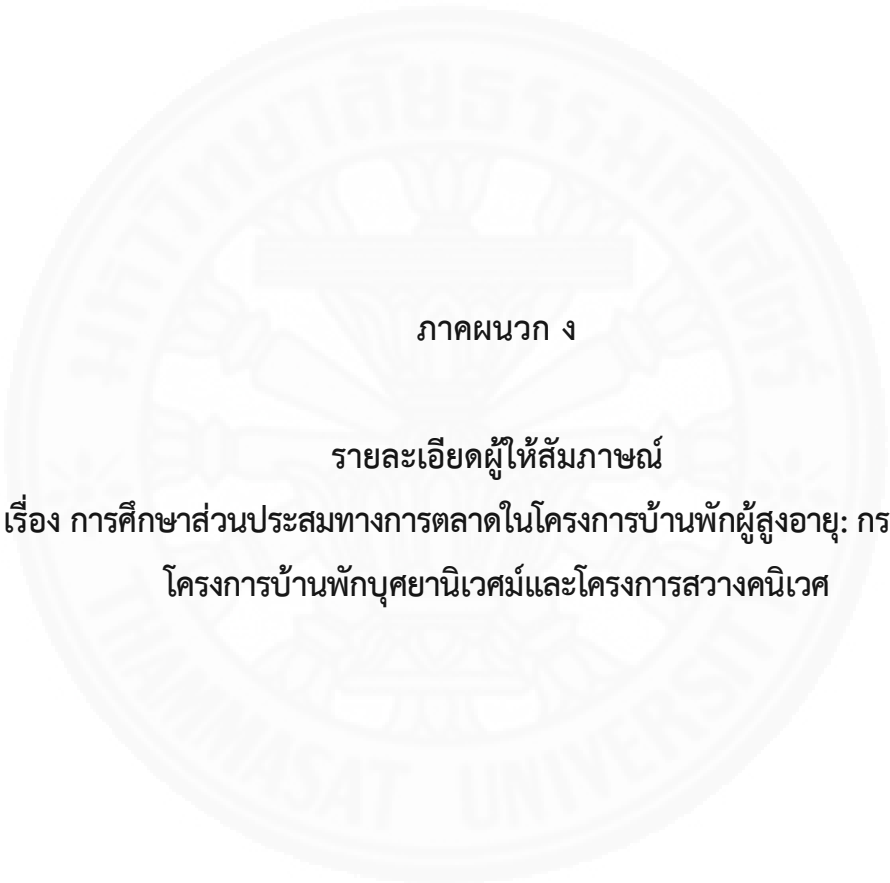
นักศึกษาปริญญาโท คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ติดต่อ โทร: 08-97544044, 038-636591 E-mail: suree_133@hotmail.com

การเข้าสำรวจโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ

- (1) ตรวจสอบข้อมูล รูปแบบโครงการ
- (2) ตรวจสอบ พื้นที่สาธารณะ
- (3) ตรวจสอบ ห้องน้ำในสถานที่พักอาศัย
- (4) ตรวจสอบ สถานพยาบาลบริเวณรอบๆโครงการ





ภาคผนวก ง

รายละเอียดผู้ให้สัมภาษณ์

เรื่อง การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุ: กรณีศึกษา
โครงการบ้านพักบุศยานิเวศม์และโครงการสวางคนิเวศ



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING, THAMMASAT UNIVERSITY

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต ย่านออกดงหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทร. 0-2986-9434, 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-8087 อีเมล info@ap.tu.ac.th www.tds.tu.ac.th

ภาคผนวก ง

รายละเอียดผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณนันทนา นพคุณศรี

ผู้บริหารโครงการ

วันที่ 3 ตุลาคม 2553

เวลา 14.30-15.30 น.

สถานที่ ป้ายিকা ปทุมธานี

2. แพทย์หญิงนาฏ ฟองสมุทร

ผู้จัดการโครงการ

วันที่ 19 ตุลาคม 2553

เวลา 9.00 – 10.00 น.

สถานที่ สำนักงานสภากาชาดไทย โรงพยาบาลจุฬา กรุงเทพมหานคร

3. คุณพิเชษฐศุกิจจานุสันต์

กรรมการบริหาร

วันที่ 5 พฤศจิกายน 2553

เวลา 10.30-11.30 น.

บริษัท แอล. พี. เอ็น จำกัด (มหาชน)

อาคารลุมพินี พระราม 4 ชั้น 36

4. คุณสุวรรณา เล็กคล้าย

ผู้ช่วยผู้จัดการอาคาร

วันที่ 5 พฤศจิกายน 2553

เวลา 15.00 - 16.00 น.

สถานที่ สวางคนิเวศสมุทปราการ

5.คุณจรรยา บุญเลิศ

ผู้ช่วยผู้จัดการโครงการ
วันที่ 12 มกราคม 2554
เวลา 10.16 -12.00 น.

6. คุณผดุง ชาญศักดิ์

ผู้จัดการอาคาร
วันที่ 12 มกราคม 2554
เวลา 10.00-12.00 น.

7. คุณอุษา ตีระเมธี

ผู้จัดการโครงการวาสนเวศม์
วันที่ 9 มกราคม 2558
เวลา 15.00-16.00 น.
สถานที่ บ้านพักบุศยานิเวศม์

8. คุณธมณสรวง ศीलสุทธิ์

ผู้อำนวยการพยาบาลและผู้จัดการทั่วไป
วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558
เวลา 10.00-11.30 น.
สถานที่ บางไทรฮอสปิเ้าส์ (ณ ปัจจุบันใช้ชื่อ เวลเนสซิติ้) ออยุธยา

9. คุณอุษา ราชปรีชา

ผู้จัดการอาคาร
วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2558
เวลา 15.00-16.30 น.
สถานที่ สวางคนิเวศ สมุทปราการ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นางสาวสุรีย์ภรณ์ ล้อวิระวัณณ์
วันเดือนปีเกิด 15 พฤศจิกายน พ.ศ. 2523
ตำแหน่ง กรรมการ

ผลงานทางวิชาการ

ปัจจัยเชิงกายภาพสำหรับการพัฒนาคุณภาพชีวิตผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการบ้านพักผู้สูงอายุเชิงพาณิชย์ Built Environment Research Associates Conference II, 2011.

ประสบการณ์ทำงาน 2551-ปัจจุบัน: หน้าที่ส่วนผู้จัดการ
ห้างหุ้นส่วนจำกัด นิคมมอเตอร์
2549-2555: หน้าที่ส่วนผู้จัดการ
ห้างหุ้นส่วนจำกัด อมตะโพลีคลิฟท์เซอร์วิส