ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

ณัฐชยา บุญมี

DPU

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาธุรกิจอาเซียน วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
พ.ศ. 2559

FACTORS AFFECTING WEDDING STUDIOS SELECTION OF POPULATION IN PHNOM PHEN CAMBODIA

NATCHAYA BOONMEE

DPU

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Business Administration (ASEAN Business)

College of Innovative Business and Accountancy

Dhurakij Pundit University

2016

ใบรับรองวิทยานิพนธ์

วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

หัวข้อวิทยานิพนธ์ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

เสนอโดย นางสาวณัฐชยา บุญมี

สาขาวิชา ธุรกิจอาเซียน

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร.เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว

ได้พิจารณาเห็นชอบโดยคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์แล้ว

..... ประธานกรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัลลภา ปีติสันต์)

..... กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

(อาจารย์ ดร.เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว)

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีรศักดิ์ กัญจนพงศ์)

วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชีรับรองแล้ว

..... คณบดีวิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี

(อาจารย์ ดร.พัทธนันท์ เพชรเชิดชู)

วันที่ 25 เดือน ต.ค. พ.ศ. 2560

หัวข้อวิทยานิพนธ์ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา
ชื่อผู้เขียน ณัฐชยา บุญมี
อาจารย์ที่ปรึกษา ดร.เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว
สาขาวิชา ธุรกิจอาเซียน
ปีการศึกษา 2559

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา และเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านคุณลักษณะที่ผู้ให้บริการเสนอแก่ลูกค้ากับการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา เครื่องมือที่ใช้คือ แบบสอบถาม เก็บรวบรวมข้อมูลจากประชากรในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชาด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน จำนวน 319 คน ใช้สถิติพรรณา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ รวมถึงวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) เพื่อศึกษาคุณลักษณะสำคัญของร้านเช่าชุดแต่งงานที่ผู้รับบริการพึงพอใจในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 20 – 24 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 101 – 300 ดอลลาร์สหรัฐ ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 – 6 คน ลักษณะที่พักอาศัยเป็นหอพัก ผู้มีอิทธิผลในการตัดสินใจเลือกคือตนเองและคู่สมรสตัดสินใจร่วมกัน การหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชามีกับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานพบว่า อายุ ระดับการศึกษา รายได้ และอาชีพ ที่แตกต่างกันทำให้โอกาสในการเลือกแพ็คเกจชุดที่ 10 ลดน้อยลง ส่วนอายุ และอาชีพ ผลจากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสถิติพบว่า อายุและอาชีพไม่มีความสัมพันธ์กัน แต่ระดับการศึกษา รายได้ และจำนวนสมาชิกในครอบครัวมีความสัมพันธ์กัน ในขณะที่การวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านคุณลักษณะที่ผู้ให้บริการเสนอแก่ลูกค้ากับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา พบว่า คุณลักษณะของร้านเช่าชุดแต่งงานที่ผู้รับบริการพึงพอใจมากที่สุด ได้แก่ ราคาของแพ็คเกจ คือ 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ โปรโมชั่นแถมของชำร่วย 100 อัน จำนวนชุดแต่งงาน 10 ชุด สถานที่จัดงานแต่งอยู่ภายในกรุงพนมเปญ ทำเลที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการอยู่ใจกลางเมือง

Thesis Title	Factors affecting wedding studios selection of population in Phnom Phen Cambodia
Author	Natchaya Boonmee
Thesis's Advisor	Dr.Kiatanantha Lounkaew
Department	Business ASEAN
Academic Year	2559

ABSTRACT

The objective of this research is to study the relation between individual factor and factors influencing the decisions of choosing wedding dress rental service in Pnom Penh Cambodia and study the relation between character factor that the provider offer to the client and factors influencing the decisions of choosing wedding dress rental service in Pnom Penh Cambodia. Find the 319 representative samples by using multi-stage sampling. Using descriptive statistics are frequency value, percentage and conjoint analysis to study key features of wedding dress rental service that client satisfied.

The research results found that most of the answerer are male. Their ages are between 20 - 24 years old, graduated in bachelor degree, average income between 101 - 300 u.s. dollars, working in private companies, family members 4 – 6, living in dormitory. The people who influence their decision are themself and their spouses. Finding the relationship between personal factors of people in Phnom Penh Cambodia, the decision to choose a wedding dress rental service found that the age, education level, income and occupation differ, resulting in a lower chance of choosing the 10th package. Statistics found. Age and occupation are not related. But the level of education, income and number of family members are related. The conjoint analysis found that the character of the wedding dress rental service that most satisfied clients are price of package, 6,000 dollars, free 100 souvenirs, the wedding ceremony location in Phnom Penh and the service shop is in the middle of the city.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้อย่างสมบูรณ์ โดยได้รับความอนุเคราะห์อย่างดียิ่งจาก ดร.เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณและจารึกพระคุณนี้ไว้ในความทรงจำอย่างมิรู้ลืมเลือนว่า ความสำเร็จในครั้งนี้เกิดขึ้นได้ด้วยความกรุณาจากท่านอาจารย์ นอกจากนั้นขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการอื่น ๆ ที่กรุณาให้ความช่วยเหลือในการแก้ไข และให้คำแนะนำที่มีประโยชน์ที่มีส่วนทำให้งานวิจัยครั้งนี้มีคุณค่ามากยิ่งขึ้น

ขอขอบคุณ นักศึกษาปริญญาโท (ชาวกัมพูชา) สาขาธุรกิจอาเซียน รุ่น 56 และรุ่น 59 ที่ให้ความเอื้อเฟื้อช่วยเหลือในด้านข้อมูล ช่วยตรวจสอบและแปลภาษาแบบสอบถามจากภาษาไทยเป็นภาษากัมพูชา และช่วยประสานดำเนินการเข้าเก็บข้อมูลในสถานที่ต่าง ๆ ภายในกรุงพนมเปญประเทศกัมพูชา ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความช่วยเหลือ และขอขอบคุณอย่างสูงจากใจจริง

ขอกราบขอบพระคุณแม่สุนันท์ จันทร์ฉาย ที่คอยให้กำลังใจ สนับสนุน เป็นแรงบันดาลใจ ใส่ใจ ดูแล ห่วงใย ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วง ผู้วิจัยขอน้อมรำลึกบูชาพระคุณแก่บุพการีของผู้วิจัยที่อยู่เบื้องหลังในการวางรากฐานการศึกษาให้กับผู้วิจัย

ท้ายที่สุดนี้ ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า การศึกษาวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนผู้ที่สนใจศึกษาเพิ่มเติมในโอกาสต่อไป

ณัฐชยา บุญมี

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย……...	ฆ
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ……...	ง
กิตติกรรมประกาศ……	จ
สารบัญตาราง……...	ซ
สารบัญภาพ……..	ฌ
บทที่	
1. บทนำ……..	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา……	1
1.2 คำถามการวิจัย……...	2
1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย…….	3
1.4 สมมติฐานการวิจัย……	3
1.5 ขอบเขตในการศึกษา……	3
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ……...	4
1.7 นิยามศัพท์เฉพาะ……....	4
2. แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง……..	5
2.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อ…….	5
2.2 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อซึ่งวิเคราะห์โดย Conjoint Analysis……	8
2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานในประเทศกัมพูชา……..	12
2.4 ที่มาและพิธีแต่งงานของกัมพูชา……...	26
2.5 สรุปผลการทบทวนวรรณกรรม……...	31
3. ระเบียบวิธีวิจัย…….	33
3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย……..	33
3.2 ประชากรและตัวอย่าง……..	34
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย……..	36
3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล…….	38

DPU

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ **หน้า**

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล..... 39
4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล..... 40
4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 40
4.2 ผลการวิเคราะห์ระดับคุณลักษณะของร้านเช่าชุดแต่งงานที่ผู้บริโภคพึงพอใจ.... 48
5. สรุปผลการวิจัย อภิปรายและข้อเสนอแนะ..... 67
5.1 สรุปผลการศึกษา..... 67
5.2 อภิปรายผล..... 69
5.3 ข้อเสนอแนะ..... 71
บรรณานุกรม..... 75
ภาคผนวก..... 80
ก ธุรกิจงานแต่งงานในประเทศไทย..... 81
ข แบบสอบถามภาษาไทย..... 121
ค แบบสอบถามภาษากัมพูชา..... 134
ประวัติผู้เขียน 146

DPU

สารบัญตาราง

ตารางที่ **หน้า**

2.1 คุณลักษณะและระดับคุณลักษณะของรูปแบบร้านเช่าชุดแต่งงาน ที่ใช้เพื่อกำหนดชุดคุณลักษณะในการวิจัย……. 9

2.2 แสดงร้อยละสถานภาพการสมรส จำแนกตามเมืองและภาพรวมของประเทศ….. 13

2.3 แสดงร้อยละสถานภาพการสมรสแต่ละรูปแบบ จำแนกตามเพศ…….. 14

2.4 ธุรกิจงานแต่งงานในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา…….. 17

3.1 แสดงร้อยละประชากรและจำนวนกลุ่มตัวอย่างตามสัดส่วน…… 35

4.1 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสภาพเพศ…… 40

4.2 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ…….. 41

4.3 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา…… 42

4.4 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้…….. 43

4.5 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพ……... 44

4.6 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว…… 44

4.7 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะที่พักอาศัย……... 45

4.8 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือก…… 46

4.9 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการเลือกรูปแบบการให้บริการงานแต่งงาน…… 47

4.10 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานของผู้รับบริการโดยรวม จำนวน 319 ตัวอย่าง……. 54

4.11 ผลการประมาณค่าอรรถประโยชน์รวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 319 คน……. 58

4.12 สรุป ผลวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ ค่าน้ำหนักความสำคัญ และแนวโน้มการตัดสินใจที่จะเลือกต่อชุดคุณลักษณะ…… 62

4.13 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานของเพศชาย……. 63

4.14 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานของเพศหญิง……... 65

สารบัญภาพ

ภาพที่ **หน้า**

2.1 กราฟแสดงข้อมูลรายได้ต่อหัวของประชาชนชาวกัมพูชา..... 12
3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย..... 34
4.1 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของราคาที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 319 ตัวอย่าง..... 49
4.2 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของจำนวนชุดแต่งงานที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 319 ตัวอย่าง..... 50
4.3 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของสถานที่จัดงานแต่งงานที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 319 ตัวอย่าง..... 51
4.4 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของโปรโมชั่นที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 319 ตัวอย่าง..... 52
4.5 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของสถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ ที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 319 ตัวอย่าง..... 53
4.6 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 319 ตัวอย่าง..... 55
4.7 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการเพศชายใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 163 ตัวอย่าง..... 64
4.8 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการเพศหญิงใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 156 ตัวอย่าง..... 66

บทที่ 1
บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันโอกาสทางธุรกิจเพิ่มขึ้นจากเดิมมากส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการรวมตัวกันของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) เนื่องจากทำให้สินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมือ เงินทุน เกิดการเคลื่อนย้ายได้อย่างเสรีโดยใช้ตลาดและฐานการผลิตร่วมกัน (Single Market and Production Base) อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับประเด็นนโยบายที่ช่วยการรวมกลุ่ม เช่น นโยบายการแข่งขัน นโยบายภาษี ทรัพย์สินทางปัญญา พัฒนาโครงการสร้างพื้นฐาน ซึ่งช่วยสร้างขีดความสามารถทางเศรษฐกิจ (High Competitive Economic Region) ให้กับประเทศที่เป็นสมาชิกด้วย นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนให้พัฒนาธุรกิจ SMEs ด้วยการสร้างขีดความสามารถผ่านโครงการที่มีอยู่แล้ว เรียกได้ว่าเป็นการสร้างความเท่าเทียมในการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Equitable Economic Development) และสุดท้ายคือการปรับประสานนโยบายเศรษฐกิจอาเซียนกับนอกภูมิภาค ถือเป็นการบูรณาการเข้ากับเศรษฐกิจโลก (Fully Integrated into Global Economy) ดังที่กล่าวมาข้างต้นล้วนเป็นเป้าหมายสำคัญของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน 4 ด้านด้วยกัน (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, 2558)

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนประกอบไปด้วยประเทศสมาชิกทั้ง 10 ประเทศ อันได้แก่ บรูไน กัมพูชา อินโดนีเซีย ลาว มาเลเซีย เมียนมาร์ ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ เวียดนาม และไทย (ทีมนักวิชาการอาเซียน, 2556) หากมองประเทศสมาชิกทั้งหมดจะเห็นได้ว่า กัมพูชา ถือเป็นประเทศสุดท้ายที่เข้าร่วมเป็นสมาชิก จึงมีความน่าสนใจเป็นที่จับตามองจากหลายประเทศ นักธุรกิจที่ประกอบธุรกิจขนาดเล็กหรือที่เรียกกันว่าธุรกิจ SMEs มีอยู่ค่อนข้างมากในปัจจุบัน เช่น ธุรกิจสินค้าเกษตรอินทรีย์ อุตสาหกรรมการก่อสร้าง ธุรกิจการท่องเที่ยวและบริการ ธุรกิจความสวยความงามและสุขภาพ เป็นต้น (ประชาชาติธุรกิจ, 2557) และธุรกิจหนึ่งที่น่าสนใจหากกล่าวถึงประเทศกัมพูชาก็คือ ธุรกิจชุดแต่งงาน ด้วยเหตุที่ว่า ผู้คนชาวกัมพูชาชอบเรื่องความสวยความงามและการแต่งกาย (กรกฎ ผดุงจิตต์, 2547) ประกอบกับวัฒนธรรมและประเพณีการแต่งงานของชาวกัมพูชาที่มีหลากหลายขั้นตอน ส่งผลให้ในแต่

ละพิธีชุดที่ใส่เข้าพิธีจึงแตกต่างกันออกไป อีกทั้งในพิธีจะต้องมีเพื่อนเจ้าสาวเพื่อนเจ้าบ่าวข้างละจำนวนอย่างน้อย 4 คนโดยใส่ชุดพิธีการที่เหมือนกันเพื่อทำหน้าที่นำคู่บ่าวสาวเดินเข้าและออกจากพิธี รวมไปถึงผู้ที่มาร่วมงานก็จะต้องเปลี่ยนชุดไม่น้อยกว่า 3 ชุดด้วยเช่นกัน เพราะงานแต่งงานจะจัดขึ้นมากถึง 3 วัน ทำให้งานแต่งงานหนึ่งงานนับว่าใช้ชุดเยอะมากทีเดียวเมื่อเทียบกับการแต่งงานในประเทศอื่นๆ เพราะชาวกัมพูชาถือว่างานแต่งงานเป็นงานมงคลมาก เป็นพิธีที่ศักดิ์สิทธิ์ที่ทุกคนจะให้ความสำคัญโดยเฉพาะเจ้าสาวจะได้แต่งตัวสวยที่สุดในวันงาน ซึ่งปกติหากไม่ได้แต่งงานก็ไม่มีผู้ชายหรือผู้หญิงคนใดที่ได้แต่งกายสายงามหลากหลายชุดเช่นนี้ หากมีการจัดงานแต่งงานบริเวณงานจะเต็มไปด้วยไฟดอกไม้ และโคมประดับนานา พร้อมทั้งเสียงดนตรีที่ดังกระหึ่ม ผู้คนที่ผ่านไปมาจะทราบได้ทันทีว่าสถานที่แห่งนี้มีการจัดงานแต่งงานเกิดขึ้น ด้วยเหตุนี้เองจึงไม่น่าแปลกใจหากมูลค่าทางการตลาดสำหรับธุรกิจนี้จะสูงถึง 700,000 ดอลลาร์สหรัฐ ถือเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่หลายคนอาจไม่เคยรู้และไม่ทราบว่าจะมีมูลค่าและความน่าสนใจขนาดนี้ สำหรับชาวไทยผู้ที่มีความสามารถในด้านการออกแบบแฟชั่น การตัดเย็บเสื้อผ้าการจัดงานในรูปแบบที่ทันสมัย ดังที่เราได้เห็นในปัจจุบันนี้มีอยู่มากมายหากใช้ความสามารถที่มีทำธุรกิจโดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นชาวกัมพูชาถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ที่น่าสนใจไม่น้อยทีเดียว รวมทั้งผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจในธุรกิจร้านเช่าชุดแต่งงานที่กำลังมองหาตลาดใหม่ ถือเป็นโอกาสที่ดีทีเดียวที่จะเริ่มทำธุรกิจหรือขยายธุรกิจให้เติบโตมากขึ้น

จากเหตุผลทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยจึงเกิดความสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชาเพื่อนำผลที่ได้ไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและพัฒนารูปแบบของธุรกิจให้ตอบสนองต่อความต้องการของประชาชนผู้ใช้บริการ และเพื่อเป็นข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจนำไปเป็นแนวทางศึกษาในเรื่องที่เกี่ยวข้องต่อไป

1.2 คำถามการวิจัย

งานวิจัยนี้มีคำถามในการวิจัยดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคลมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชาอย่างไร

2. ด้านคุณลักษณะที่ผู้ให้บริการเสนอแก่ลูกค้าในแต่ละด้านมีความสำคัญในระดับใดต่อการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

จากคำถามในการวิจัยที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น สามารถนำมากำหนดเป็นวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านคุณลักษณะที่ผู้ให้บริการเสนอแก่ลูกค้ากับการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

1.4 สมมติฐานการวิจัย

จากวัตถุประสงค์การวิจัยข้างต้น ผู้วิจัยได้กำหนดสมมติฐานการวิจัยเพื่อใช้เป็นกรอบในการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคลของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชามีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน

2. ปัจจัยด้านคุณลักษณะที่ผู้ให้บริการเสนอแก่ลูกค้ามีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

1.5 ขอบเขตในการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้กำหนดขอบเขตของการวิจัยในประเด็นต่างๆ ดังนี้

1.5.1 ขอบเขตด้านประชากรและพื้นที่

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือกลุ่มประชากรในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชาที่อยู่ในช่วงวัยแต่งงานหรือมีแผนจะแต่งงาน

1.5.2 ขอบเขตด้านการศึกษา

เนื้อหาการศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาหาปัจจัยแต่ละด้านที่มีผลต่อการเลือกรูปแบบ (Wedding Package) การให้บริการของร้านเช่าชุดแต่งงาน

1.5.3 ขอบเขตด้านระยะเวลา

ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษา เริ่มตั้งแต่เดือน สิงหาคม 2559 – พฤษภาคม 2560

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ในการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยไปใช้ประโยชน์ได้ดังนี้

1. สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยนี้ไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและพัฒนารูปแบบของธุรกิจให้ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

2. นักวิจัย นักศึกษา หรือผู้ที่สนใจทั่วไปสามารถนำข้อมูลจากการวิจัยนี้ไปเป็นแนวทางในการศึกษาเรื่องที่เกี่ยวข้องต่อไป

1.7 นิยามศัพท์เฉพาะ

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา ทางผู้วิจัยได้กำหนดนิยามคำศัพท์เฉพาะไว้สำหรับงานวิจัยนี้ เพื่อความเข้าใจที่ตรงกันดังนี้

1. รูปแบบการให้บริการงานแต่งงาน (Wedding Package) หมายถึง คุณลักษณะของร้านที่ให้บริการด้านงานแต่งงาน โดยมีองค์ประกอบ 5 คุณลักษณะได้แก่ จำนวนชุดแต่งงานที่ให้บริการแก่ลูกค้า สถานที่สำหรับจัดงานแต่งงานให้แก่ลูกค้า ราคารวมของแต่ละแพ็คเกจ ตำแหน่งสถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ และรูปแบบกิจกรรมส่งเสริมการขายของทางร้านผู้ให้บริการที่มีให้แก่ลูกค้า

2. ร้านเช่าชุดแต่งงาน หมายถึง ธุรกิจที่รับจัดงานแต่งงานรวมถึงการให้บริการทุกประเภทที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน

3. ประชาชนในกลุ่มที่มีแนวโน้มจะแต่งงาน หมายถึง ชาวกัมพูชาที่อาศัยอยู่ในกรุงพนมเปญ มีช่วงอายุระหว่าง 20 – 35 ปี โดยประมาณทั้งเพศชายและเพศหญิง

4. Conjoint Analysis หมายถึง เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเพื่อค้นหาลักษณะและระดับสำคัญของบริการที่เป็นตัวกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการใช้บริการนั้นๆ

บทที่ 2
แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เนื้อหาในบทนี้จะประกอบไปด้วย 4 ส่วน ส่วนแรกเป็นทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อ โดยจะอธิบายถึงองค์ประกอบของการตัดสินใจและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ โดยจะเน้นไปที่งานวิจัยซึ่งใช้ Conjoint Analysis ส่วนที่สองกล่าวถึงข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน โอกาสของธุรกิจนี้ในตลาด เหตุปัจจัยด้านต่างๆ ที่ส่งผลต่อการใช้บริการรวมไปถึงภาพรวมของธุรกิจนี้ทั้งในประเทศไทยและประเทศกัมพูชา ส่วนที่สามคือประวัติประเพณีการแต่งงานของชาวกัมพูชา แบ่งเป็นตำนานประเพณีการแต่งงานของกัมพูชาแบบดั้งเดิมกับพิธีแต่งงานของกัมพูชาในปัจจุบัน ส่วนสุดท้ายเป็นผลสรุปของการทบทวนวรรณกรรม จากการที่ได้ทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมดทำให้ผู้วิจัยสรุปผลออกมาเพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในงานวิจัยต่อไป

2.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อ

2.1.1 ความหมายของการตัดสินใจซื้อ

ในปัจจุบันนี้มีธุรกิจที่ผลิตสินค้าหรือบริการแบบเดียวกันอยู่มากมายที่เป็นตัวเลือกให้กับผู้บริโภค อาจกล่าวได้ว่า การเลือกสินค้าหรือบริการอย่างใดอย่างหนึ่งจากในหลายทางเลือกที่มีอยู่เป็นแนวทางช่วยให้ผู้บริโภคได้ทำการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการได้ง่ายขึ้น (สุภาภรณ์ พลนิกร, 2548)

พฤติกรรมการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคเกิดจากกระบวนการตัดสินใจ 2 ส่วน คือ ด้านจิตใจและด้านกายภาพ สำหรับการเลือกซื้อสินค้าหรือบริการที่มีสองทางเลือกขึ้นไป ซึ่งพฤติกรรมเหล่านี้จะเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาหนึ่งและส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการซื้อสินค้าหรือบริการตามผู้อื่นได้ (Schiffman and Kanuk, 1994)

เสรี วงษ์มณฑา (2542) ได้กล่าวไว้ว่า เมื่อผู้บริโภคจะซื้อสินค้าหรือบริการอย่างใดอย่างหนึ่ง จะเกิดกระบวนการคิดตั้งแต่ต้นจนจบ โดยมีขั้นตอนดังนี้

1) ผู้บริโภครู้ว่าตนเองมีปัญหาอะไรถึงต้องใช้สินค้าหรือบริการ

2) ผู้บริโภคมองหาสินค้าหรือบริการที่ใกล้ตัวที่เคยซื้อเป็นประจำก่อน แต่บางครั้งสินค้าหรือบริการยังไม่เป็นที่พอใจกับผู้บริโภค ผู้บริโภคยังไม่ตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ

3) เมื่อสินค้าหรือบริการเดิมที่เคยใช้อยู่เป็นประจำไม่เป็นที่พอใจ ผู้บริโภคจะแสวงหาข้อมูลของสินค้าหรือบริการใหม่จากแหล่งต่างๆ เช่น การโฆษณาทางโทรทัศน์ สอบถามข้อมูลโดยตรงจากผู้ขาย การค้นหาข้อมูลทางสื่ออินเตอร์เน็ต เป็นต้น

4) เมื่อผู้บริโภคมีข้อมูลเพียงพอเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่สนใจแล้วก็จะทำการเปรียบเทียบระหว่างสินค้าหรือบริการ ว่าสินค้าหรือบริการอย่างไหนดีกว่ากันในแง่มุมต่างๆ

5) เมื่อผู้บริโภคเปรียบเทียบสินค้าหรือบริการเรียบร้อยแล้วก็จะเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ

6) ความรู้สึกที่มีต่อการใช้สินค้าหรือบริการหลังจากที่ได้ใช้ไปแล้วอาจมีทั้งด้านบวกและด้านลบก็ได้

ผู้บริโภคมักจะมีกระบวนการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าหรือบริการอยู่เสมอในชีวิตประจำวัน โดยมีหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจจากข้อมูลที่ผู้บริโภคมีอยู่หรือข้อจำกัดต่างๆของผู้บริโภคเอง (ฉัตยาพร เสมอใจ และมัทนียา สมมิ, 2545)

จากความหมายทั้งหมดที่กล่าวมานั้น สรุปได้ว่า การตัดสินใจซื้อ สำหรับงานวิจัยนี้หมายถึง การตัดสินใจเลือกใช้บริการ โดยมีกระบวนการตัดสินใจเลือกทั้งทางด้านจิตใจและพฤติกรรมทางกายภาพ ซึ่งผู้บริโภคจะใช้ข้อมูลและข้อจำกัดที่ตนเองมีอยู่ มาเป็นส่วนประกอบในการตัดสินใจเลือกใช้บริการในแต่ละครั้ง

2.1.2 แนวคิดและทฤษฎีการตัดสินใจซื้อ

1) ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อ แบบ AIDA

ณภัคอร ปุณยภาภัสสร (2553) อธิบายเกี่ยวกับทฤษฎี AIDA ไว้ดังนี้

(1) ความตั้งใจ การทำให้ผู้บริโภครับรู้ว่าสินค้าหรือบริการมีอยู่ในตลาด โดยทำให้ผู้บริโภครู้จักกับสินค้าหรือบริการนั้นๆ

(2) ความสนใจ การทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในสินค้าหรือบริการและเกิดความพอใจที่จะซื้อสินค้าหรือบริการนั้นมากกว่าสินค้าหรือบริการอื่นที่มีอยู่ในตลาด

(3) ความปรารถนา การทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการอยากครอบครองสินค้าหรือบริการ เนื่องจากมองเห็นประโยชน์ของสินค้าหรือบริการนั้น

(4) การกระทำ การทำให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ โดยเชื่อว่าหากผู้บริโภคผ่าน 3 ขั้นตอนแรกมาแล้วจะต้องมีขั้นตอนสุดท้ายนี้เกิดขึ้นอย่างแน่นอนถึงจะเรียกได้ว่าเป็นกระบวนการซื้อที่สมบูรณ์

2) ทฤษฎี6W 1H

ทฤษฎี 6W 1H ผู้วิจัยจะใช้เป็นแนวทางในการคิดคำถาม เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายในบทที่ 1 โดยใช้แนวคิดการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคที่กล่าวไว้ว่าเป็นการค้นหาพฤติกรรมการซื้อหรือการใช้ของผู้บริโภคเพื่อทำให้ทราบถึงความต้องการและพฤติกรรมของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย โดยใช้คำถามเป็นตัวช่วยในการวิเคราะห์ คือ 6 W และ 1H โดยคำตอบที่ได้จากคำถามเหล่านี้จะทำให้ทราบถึงพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายและจะได้นำมาแก้ไขสินค้าหรือบริการให้ตอบสนองความความพึงพอใจของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม คำถามประกอบไปด้วย(ไพรัตน์ สุระศิรานนท์, 2556)

(1) ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย (Who is in the target market ?)

(2) ผู้บริโภคซื้ออะไร (Who does the consumer buy ?)

(3) ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ (Why participates in the buying ?)

(4) ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ (Who participates in the buying ?)

(5) ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด (When does the consumer buy ?)

(6) ผู้บริโภคซื้อที่ไหน (Where does the consumer buy ?)

(7) ผู้บริโภคซื้ออย่างไร (How does the consumer buy ?)

2.1.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

แนวคิดการตัดสินใจ คือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ มีทั้งปัจจัยภายในที่เกี่ยวข้องกับตัวบุคคล และปัจจัยภายนอกที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมรอบตัวบุคคลซึ่งจะมีอิทธิพลต่อความคิดและพฤติกรรมของผู้บริโภค กล่าวคือ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค คือ ผู้บริโภคแต่ละคนจะมีความแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ ซึ่งเป็นผลมาจากความแตกต่างกันของลักษณะทางกายภาพ และสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคล ทำให้การตัดสินใจซื้อของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน ดังนั้น นักการตลาดจึงจำเป็นต้องศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคอย่างเหมาะสม โดยแบ่งปัจจัยที่มี ได้แก่ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2538)

1. ปัจจัยภายใน เป็นปัจจัยที่เกิดขึ้นจากตัวบุคคล ในด้านความคิดและการแสดงออก ซึ่งมีพื้นฐานมาจากสภาพแวดล้อมต่าง ๆ โดยที่ปัจจัยภายในประกอบไปด้วย

1.1 ความจำเป็น ความต้องการ ความปรารถนา ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของความต้องการในการใช้สินค้าหรือบริการ

1.2 แรงจูงใจ เมื่อบุคคลเกิดปัญหาทางกายหรือในจิตใจขึ้นเขาก็จะเกิดแรงจูงใจในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นนั้น

1.3 บุคลิกภาพ เป็นลักษณะนิสัยโดยรวมของบุคคลที่พัฒนาขึ้นมาจาก ความคิด ความเชื่อ อุปนิสัย และสิ่งจูงใจต่าง ๆ

1.4 ทัศนคติ เป็นการประเมินความรู้สึกหรือความคิดเห็นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งของบุคคล

1.5 การรับรู้ เป็นกระบวนการของบุคคลในการยอมรับความคิดหรือการกระทำของบุคคลอื่น

1.6 การเรียนรู้ เป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลที่เกิดจากการรับรู้และประสบการณ์ของแต่ ละบุคคล ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงและคงอยู่ในระยะที่ค่อนข้างยาวนาน

2. ปัจจัยภายนอก หมายถึง ปัจจัยที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมรอบตัวบุคคลซึ่งจะมีอิทธิพลต่อความคิดและพฤติกรรมของผู้บริโภค โดยปัจจัยภายนอกแบ่งออกเป็นองค์ประกอบที่สำคัญได้แก่

2.1 สภาพเศรษฐกิจเป็นสิ่งที่กำหนดอำนาจซื้อของผู้บริโภค

2.2 ครอบครัว การเลี้ยงดูในสภาพครอบครัวที่แตกต่างกันส่งผลให้บุคคลมีความแตกต่างกัน

2.3 สังคม เพื่อการยอมรับเข้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคม เรียกว่า กระบวนขัดเกลาทางสังคมประกอบด้วยรูปแบบการดำรงชีวิต ค่านิยมของสังคม และความเชื่อ

2.4 วัฒนธรรม เป็นวิถีการดำเนินชีวิตที่สังคมเชื่อถือว่าดีงามและยอมรับปฏิบัติมาเพื่อให้สังคมดำเนินและมีพัฒนาการไปได้ด้วยดี บุคคลในสังคมเดียวกันจึงต้องยึดถือและปฏิบัติตามวัฒนธรรมเพื่อการอยู่เป็น ส่วนหนึ่งของสังคม

2.5 การติดต่อธุรกิจ โอกาสที่ผู้บริโภคจะได้พบเห็นสินค้าหรือบริการนั้นๆสินค้าหรือบริการตัวใดที่ผู้บริโภคได้รู้จักและพบเห็นบ่อย ๆ ก็จะมีความไว้วางใจและมีความยินดีที่จะใช้สินค้าหรือบริการนั้น

2.6 สภาพแวดล้อม การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทั่วไป เช่น ความปรวนแปรของสภาพอากาศ การขาดแคลนน้ำหรือเชื้อเพลิง ส่งผลให้การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปด้วยเช่นกัน

2.2 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อซึ่งวิเคราะห์โดย Conjoint Analysis

2.2.1 ทฤษฎี Conjoint Analysis

การวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) คือการวิเคราะห์เชิงปริมาณ เป็นการศึกษาปัจจัยเชิงคุณลักษณะที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน

ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา เพื่อพิจารณาคุณลักษณะหรือค่าอรรถประโยชน์ และน้ำหนักความสำคัญของคุณลักษณะต่างๆ โดยกำหนดให้ข้อมูลคุณลักษณะที่ใช้มีรายละเอียดดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 คุณลักษณะและระดับคุณลักษณะของรูปแบบร้านเช่าชุดแต่งงาน ที่ใช้เพื่อกำหนดชุดคุณลักษณะในการวิจัย

คุณลักษณะ	ระดับคุณลักษณะ
จำนวนชุดแต่งงาน	5 ชุด, 8 ชุด, 10 ชุด
สถานที่จัดงานแต่งงาน	กรุงพนมเปญ, เมืองอื่นๆในกัมพูชา
ราคาแพ็คเกจ	6,000 $ / 8,000 $ / 10,000 $
สถานที่ตั้งร้าน	ใจกลางเมือง, อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน
รูปแบบโปรโมชั่น	แถมของชำร่วย 100 อัน, แถมการ์ดแต่งงาน 300 ใบ, ให้ยืมเครื่องประดับสำหรับเจ้าสาว ฟรี

ที่มา: จากการทบทวนวรรณกรรม

สมการที่ใช้หาค่าอรรถประโยชน์ (สุพนิดา งิ้วดี และรวิสสาข์ สุชาโต, 2558) คือ

$$U_i = \alpha_0 + \sum_{j=1}^{n} \beta_i X_{ijk} + \mu_i$$

โดยที่ U_i คือ ค่าที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ในการ์ด

α_0 คือ ค่าคงที่

β_i คือ ค่าสัมประสิทธิ์ที่ได้จากการประมาณค่าอรรถประโยชน์ (Part-worth Utility) จากคุณลักษณะรูปแบบร้านเช่าชุดแต่งงาน

X_{ijk} คือ ตัวแปรแสดงคุณลักษณะของรูปแบบร้านเช่าชุดแต่งงาน ที่ j ณ ระดับที่ i โดยให้เป็น1 ถ้าเป็นคุณลักษณะรูปแบบร้านเช่าชุดแต่งงานที่ j ในระดับที่ k เป็น 0 ถ้าเป็นคุณลักษณะรูปแบบร้านเช่าชุดแต่งงานอื่นๆ

μ_i คือ ค่าความคลาดเคลื่อน

2.2.2 ผลการทบทวนวรรณกรรม

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องโดยใช้เครื่องมือ Conjoint Analysis พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดคือเรื่องของราคา โดยงานวิจัยที่ได้ผลสรุปแบบเดียวกันนี้ได้แก่ การศึกษาการตัดสินใจเลือกช่องทางการขายของเกษตรกรชาวไร่อ้อยรายเล็กของ บริษัทรวมเกษตรกรอุตสาหกรรม จำกัด สาขามิตรภูเวียง จังหวัดขอนแก่น ได้ระบุว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจขายอ้อยให้กับโรงงานฯ มากคือ ราคาอ้อยที่โรงงานรับซื้อ และการตัดสินใจเลือกช่องทางการขายอ้อยของเกษตรกรชาวไร่อ้อยรายเล็กที่มีความสำคัญมากที่สุดคือ ราคาอ้อยที่โรงงานฯ สูงกว่าหรือเท่ากับราคาลานรับซื้อเงินสด นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยเรื่องการศึกษานำร่ององค์ประกอบในการตัดสินใจซื้อบ้านสำเร็จรูปเพื่อผู้สูงอายุโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม ซึ่งได้ผลการศึกษาว่า องค์ประกอบที่เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดคือ ราคา ชี้ให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเปรียบเทียบราคากับขนาดของบ้าน เป็นอันดับต้นในการตัดสินใจซื้อบ้าน อีกทั้งยังมีงานวิจัยเรื่องความยินดีที่จะจ่ายและความสามารถที่จะจ่ายได้สำหรับผักสดอินทรีย์ของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ โดยผลการวิจัยระบุว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อคุณลักษณะราคามากที่สุด และความยินดีที่จะจ่ายสำหรับผักสดอินทรีย์ในราคาสูงขึ้น ซึ่งมีปัจจัยที่มีผลต่อความยินดีที่จะจ่ายสำหรับผักสดอินทรีย์ทั้ง 6 ชนิดในเชิงบวก ได้แก่ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ความถี่ในการซื้อผักสด พฤติกรรมการรับประทานอาหารจากธรรมชาติ (ปลอดสารเคมี) ประสบการณ์การซื้อผักอินทรีย์ในอดีต การตัดสินใจซื้อผักอินทรีย์ในอนาคต และอีกเรื่องคือ ความพึงพอใจของเกษตรกรต่อคุณลักษณะสายพันธุ์พริกต้านทานโรคกรณีศึกษาโรคใบหงิกเหลือง ผลการวิเคราะห์พบว่า คุณลักษณะที่ถูกให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ราคาเมล็ดพันธุ์ จะเห็นได้ว่าทุกเรื่องที่กล่าวมาข้างต้นล้วนได้ผลการวิจัยเหมือนกัน อาจอนุมานได้ว่า ราคา เป็นปัจจัยหลักสำคัญของผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อ(วิชรัตน์ บุปผาพันธุ์ และณัฏฐ์ ธันยพรสกล, 2554; ชนิตา พันธุ์มณี และรภัสสรณ์ คงธนจารุอนันต์, 2555; ปณิตา วงค์มหาดเล็ก, มกราคม-ธันวาคม, 2558 ; กองทอง ตรุษศาสน, สุวรรณา ประณีตวตกุล และวลีรัตน์ สุพรรณชาติ, 2558)

นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยที่ได้ผลในด้านอื่นนอกเหนือจากเรื่องราคา เช่น การศึกษาวิธีการศึกษาสิทธิประโยชน์ด้านยาที่พึงประสงค์ของระบบสวัสดิการรักษาพยาบาลข้าราชการ ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้น้ำหนักความสำคัญมากที่สุดกับคุณลักษณะการมีส่วนร่วมจ่ายในการเลือกสิทธิประโยชน์ด้านยาหรือจะเข้าใจง่ายๆ ก็คือการมีส่วนร่วมจ่ายมีผลกระทบต่อความพึงพอใจของผู้บริโภคนั่นเอง เรื่องถัดมาเป็นเรื่องความเต็มใจที่จ่ายเพื่อผลประโยชน์จากความหลากหลายทางชีวภาพ และบริการจากระบบนิเวศ: กรณีศึกษาพื้นที่บางกระเจ้า อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งจะมีความคล้ายกับเรื่องก่อนหน้านี้ ผลการศึกษาเรื่องนี้พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความ

เต็มใจที่จะจ่ายเพื่อเพิ่มผลประโยชน์จากความหลากหลายทางชีวภาพและบริการจากระบบนิเวศโดย ปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจที่จะจ่ายของประชาชน คือ อายุของกลุ่มตัวอย่าง เป็นต้น (ธนเทพ วณิชยากร, 2553; อารียาพัชร์ เพชรรัตน์, 2559)

งานวิจัยเรื่องอื่นๆ ที่ได้ผลสรุปต่างออกไป ตัวอย่างเช่น ด้านความน่าเชื่อถือ ใบรับรองคุณภาพและมาตรฐาน คือปัจจัยอันดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการและซื้อสินค้าของผู้บริโภค (วรรณวิษา ศรีรัตนะ และวิศิษฐ์ ลิ้มสมบุญชัย, 2553; เชิญพร เจนผาสุก, 2554)

สำหรับสินค้าประเภทเครื่องดื่ม ผู้บริโภคให้คะแนนความสำคัญกับระดับความเข้มข้นของน้ำมะเขือเทศ การเพิ่มคุณลักษณะพิเศษ และการแสดงข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์รวมถึงข้อมูลด้านคุณค่าทางโภชนาการต่อการรับรู้ของผู้บริโภค มากกว่าปัจจัยในด้านอื่น ๆ อีกด้วย (ธัญนันท์ ใจปัน และจักรกฤษณ์ พจนศิลป์, มกราคม–มิถุนายน, 2559; กฤติยาณี จันทร์หนู และเกษม นันทชัย, 2557) ยังมีผลงานวิจัยในเรื่องของการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างออกไปคือ ความต้องการซื้อส้มเกลี้ยงเพื่อไปรับประทานและความชื่นชอบในเรื่องของรสชาต (สัญชัย พันธโชติ, ประเสริฐศักดิ์ วิริยะเขษม, ปิยรัตน์ ทนุผล, พัชรินทร์ สุภาพันธ์ และมลิวัลย์ มุทุมล, กันยายน, 2553)

สินค้าประเภทครีมบำรุงผิวหน้า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการโฆษณาของผลิตภัณฑ์มากที่สุด ด้วยเหตุผลที่ว่าค่านิยมในตัวบุคคลมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเป็นอย่างมากหากผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคซื้อมาใช้นั้นมีการนำเสนอโดยบุคคลที่ผู้บริโภคไว้วางใจหรือชื่นชอบชื่นชมในตัวบุคคลนั้นแล้ว ผู้บริโภคก็จะเชื่อมั่นว่าผลิตภัณฑ์นั้นมีคุณภาพและประสิทธิภาพดีปลอดภัยแก่การใช้ (ทีมการตลาด, 2552)

การตั้งราคาของธุรกิจขนาดย่อยต่อแนวทางการประกอบธุรกิจร้านกาแฟสด ปรากฏว่าผู้บริโภคพึงพอใจในการ์ดที่มีชนิดกาแฟเป็นอาราบิก้า บรรจุในแก้วกระดาษ ขนาด 22 ออนซ์ ราคาขายที่ 30 บาท มากที่สุด ทำให้สามารถนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ได้จริงในการตั้งราคาที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า (นรินทร บุญอำพล, 2556)

ด้านการท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวได้ให้ความสำคัญกับรูปแบบการท่องเที่ยว สูงที่สุด เพราะนักท่องเที่ยวให้ความสำคัญกับโปรแกรมที่บริษัททัวร์ต่างๆทำขึ้นมา การจะเลือกใช้บริการหรือซื้อโปรแกรมการท่องเที่ยวใดแล้ว นักท่องเที่ยวจะพิจารณาและให้ความสำคัญอันดับต้นจากโปรแกรมการท่องเที่ยวในแต่ละครั้งว่าน่าสนใจมากน้อยเพียงใดถึงจะตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการบริษัททัวร์นั้นๆ (วุฒิ สุขเจริญ, 2556)

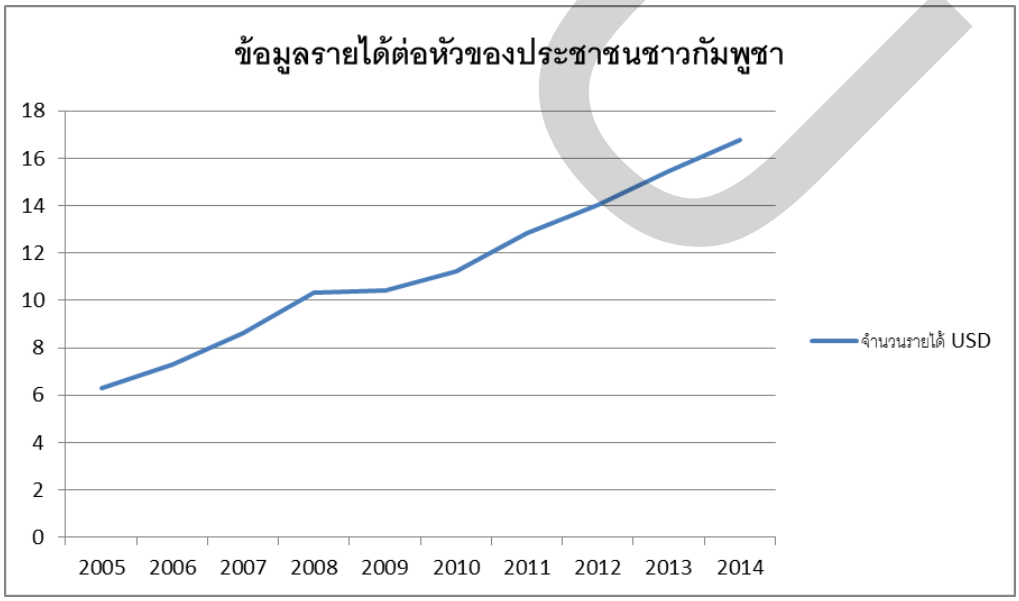
สุดท้ายคือเรื่องของความมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้บริโภค ทำให้ทราบว่า กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ (อรอนงค์ สุเวชวัฒนกุล, 2555) สังเกตได้ว่า ในการทบทวนวรรณกรรมแต่ละเรื่องดังที่กล่าวข้างต้นถึงแม้ผลการวิจัยจะออกมาใน

รูปแบบต่างกัน แต่ถ้าลองคิดทบทวนดูแล้วจะทราบว่า การใช้เครื่องมือ Conjoint Analysis ผู้วิจัยต้องการทราบว่าผู้บริโภคชอบหรือต้องการสินค้า/การใช้บริการแบบใดมากกว่ากัน ซึ่งสามารถได้คำตอบที่แน่นอนและตรงไปตรงมา เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในการปรับปรุงสินค้า บริการ งานต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เหมาะสมแก่ผู้บริโภคหรืองานต่อไป

2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานในประเทศกัมพูชา

2.3.1 อัตราการเติบโตของตลาด

เนื่องจากในปัจจุบัน การแข่งขันทางธุรกิจค่อนข้างสูง ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจของตนเองสามารถแข่งขันอยู่ในตลาดได้ และการมองหาตลาดใหม่ๆก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งสำหรับการดำเนินธุรกิจ เมื่อมีการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ทำให้ผู้ประกอบการสามารถขยายตลาดไปได้กว้างขึ้น ตัวอย่างเช่น ประเทศกัมพูชา มีธุรกิจที่น่าสนใจได้แก่ ธุรกิจชุดแต่งงาน เพราะงานแต่งงานมีจัดเลี้ยง 1 คืน ใช้ชุดแต่งงาน 10 – 15 ชุด (กรกฎ ผดุงจิตต์, 2557) ทำให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจจะประกอบธุรกิจเกี่ยวกับร้านเช่าชุดแต่งงานได้พิจารณาประเทศเพื่อนบ้านเพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการขยายธุรกิจออกสู่ต่างประเทศ ส่วนประชากรในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้น (Admin, 2555) มีประชากรรวมกันมากกว่า 600 ล้านคนหรือคิดเป็น 10% ของประชากรทั้งโลก โดยประเทศกัมพูชามีประชากรทั้งประเทศ 14 ล้านคน และมีรายได้เฉลี่ยต่อคนในแต่ละปีดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2.1 กราฟแสดงข้อมูลรายได้ต่อหัวของประชาชนชาวกัมพูชา

จากกราฟข้างต้นสามารถอธิบายได้ว่า รายได้ต่อหัวของประชาชนชาวกัมพูชาย้อนหลัง 10 ปี เป็นดังนี้ 1) พ.ศ. 2005 = 6.293 USD 2) พ.ศ. 2006 = 7.2746 USD 3) พ.ศ. 2007 = 8.6392 USD

4) พ.ศ. 2008 = 10.3519 USD 5) พ.ศ. 2009 = 10.4019 USD 6) พ.ศ. 2010 = 11.2423 USD 7) พ.ศ. 2011 = 12.8295 USD 8) พ.ศ. 2012 = 14.0384 USD 9) พ.ศ. 2013 = 15.4496 USD 10) พ.ศ. 2014 = 16.7778 USD จะเห็นว่าจากปี 2005 ถึง ปี2014 มีจำนวนยอดรายได้ต่อหัวเพิ่มขึ้นเรื่อยๆนั้น หมายความว่า ประเทศกัมพูชามีการพัฒนาประเทศไปในทิศทางที่ดีขึ้น เศรษฐกิจภายในประเทศดีขึ้นส่งผลให้ประชาชนชาวกัมพูชาจึงมีรายได้เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง และคาดการณ์ว่าเมื่อมีการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) แล้วประเทศกัมพูชาจะมีรายได้เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม รวมไปถึงรายได้ของประชาชนภายในประเทศก็จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ตารางที่ 2.2 แสดงร้อยละสถานภาพการสมรส จำแนกตามเมืองและภาพรวมของประเทศ

สถานภาพการสมรส	**กัมพูชา**	**CSES 2557**	
		พนมเปญ	**ชนบทอื่น**
2557			
แต่งงานและอยู่ด้วยกัน	56.8	51.0	57.8
อย่าร้างหรือแยกกันอยู่	1.6	1.5	1.6
เป็นม่าย	8.0	7.3	8.2
ไม่เคยแต่งงานหรือไม่ได้อยู่ร่วมกับคู่ครอง	33.6	40.1	32.5
รวม	**100**	**100**	**100**

ที่มา: Cambodia Socio-Economic Survey 2014

จากผลการสำรวจเมื่อ พ.ศ. 2557 จะเห็นได้ว่าประชาชนที่แต่งงานและอยู่ด้วยกันมีถึงร้อยละ 56.8 ของทั้งประเทศกัมพูชาซึ่งเกินครึ่งหนึ่ง แสดงให้เห็นว่าในปีนึงมีผู้แต่งงานกันเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังแบ่งเป็นเฉพาะในกรุงพนมเปญมีถึงร้อยละ 51 เป็นครึ่งหนึ่งของทั้งเมือง และยังแบ่งเป็นชนบทต่างๆในประเทศอีกถึงร้อยละ 57.8 ถือว่ามีอัตราเกินครึ่งไม่ว่าจะวัดจากทั้ง

ประเทศหรือเฉพาะเมืองก็ตาม และยังเหลือผู้ที่ยังไม่ได้แต่งงานอีกถึงร้อยละ 30-40 ถือเป็นเปอร์เซ็นต์ที่ค่อนข้างเยอะ

ตารางที่ 2.3 แสดงร้อยละสถานภาพการสมรสแต่ละรูปแบบ จำแนกตามเพศ

	CSES 2557		
สถานภาพการสมรส	**ผู้หญิง**	**ผู้ชาย**	**รวม 2 เพศ**
2557			
แต่งงานและอยู่ด้วยกัน	54.3	59.5	56.8
อย่าร้างหรือแยกกันอยู่	2.5	0.6	1.6
เป็นม่าย	13.2	2.3	8.0
ไม่เคยแต่งงานหรือไม่ได้อยู่ร่วมกับคู่ครอง	29.9	37.6	33.6
รวม	**100**	**100**	**100**

ที่มา: Cambodia Socio-Economic Survey 2014

จากผลการสำรวจเมื่อ พ.ศ. 2557 แบ่งตามเพศหญิงและเพศชาย จะเห็นได้ว่า ประชาชนในประเทศกัมพูชาที่แต่งงานแล้วและอยู่ด้วยกัน ไม่ว่าจะเพศหญิง เพศชาย หรือทั้ง 2 เพศรวมกัน ค่าร้อยละมีความใกล้เคียงกัน อยู่ที่ร้อยละ 54 – 56 ซึ่งเกินครึ่งหนึ่ง ถือเป็นอัตราส่วนที่ค่อนข้างสูง

2.3.2 ภาพรวมของธุรกิจร้านเช่าชุดแต่งงานในประเทศกัมพูชา

พิธีแต่งงานของชาวกัมพูชาในสมัยใหม่ งานแต่งงานจะมีต้นทุนสูงและกลายเป็นพิธีกรรมอย่างหนึ่งสำหรับคู่แต่งงานหนุ่ม-สาว ทั้งคนที่มีฐานะปานกลางที่มีรายได้มากขึ้น และคนที่ต้องการงานแต่งงานแบบแฟชั่นสมัยใหม่ มันดูเหมือนกับว่าความคาดหวังก็เริ่มสูงขึ้นด้วย งานแต่งงานในกัมพูชาเปลี่ยนไปมากในระยะเวลา 5 ปี คู่รักสมัยใหม่หลีกหนีจากประเพณีแบบเดิม ๆ และผสมผสานงานเข้ากับวัฒนธรรมตะวันตกที่คู่รักได้เห็นจากนิตยสารและสื่ออินเทอร์เน็ต รวมไปถึงเรื่องการแข่งขันด้วย เพราะทุกคนอยากให้งานของตัวเองดีที่สุด ดังนั้นงานแต่งงานเลยยิ่งดูฟุ่มเฟือยมากขึ้นเรื่อยๆ ตัวแทนรับจัดงานแต่งงานในพนมเปญ เคยจัดการแต่งงานที่มีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 400,000 – 500,00 ดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ในบางครั้งคู่บ่าวสาวบางคู่ยอมจ่ายสูงถึง 700,000 ดอลลาร์สหรัฐ เพื่อให้แน่ใจว่าแขกผู้ร่วมงานที่มีเกือบ 2,000 คน จะได้เห็นงานแต่งงานที่หรูหรา

ผู้คนจ่ายเงินเยอะมากสำหรับดอกไม้ ในบางครั้งอาจแพงถึง 10,000 ดอลลาร์ ซึ่งไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนในอดีต ทุกวันนี้ คู่รักบางคู่โอ้อวดด้วยภาพถ่ายก่อนงานแต่ง (พรีเวดดิ้ง) ที่ฟุ่มเฟือย ซึ่งอาจแพงถึง 2,500 ดอลลาร์ ที่จะถูกแสดงบนจอโปรเจคเตอร์ตลอดพิธีแต่งงาน รายจ่ายที่เพิ่มขึ้นนี้ก็ถูกใช้ในฝ่ายต้อนรับ ทั้งการตกแต่งในรูปแบบดิบ ๆ สิ่งสร้างความบันเทิง เค้กหลายชั้น รวมถึงเจ้าสาวที่มักจะสวมชุดแต่งงานสไตล์ตะวันตกที่หรูหรา การเข้ามาของเทรนด์ใหม่ แสดงให้เห็นว่าวัฒนธรรมบางอย่างกำลังเปลี่ยนไป คู่รักสมัยใหม่บางคู่เลือกที่จะลดเวลาจัดงานแต่งงานจาก 3 วันแบบวัฒนธรรมเดิม เหลือเพียง 1 วันครึ่ง บางคู่เลือกที่จะจัดงานเพียงวันเดียวก็มี เจ้าสาวหลายคนก็เลือกที่จะลดชุดที่จะเปลี่ยนในพิธีด้วย ซึ่งในแบบวัฒนธรรมเดิมนั้น เจ้าสาวต้องเปลี่ยนชุดถึง 15 ชุดโดยประมาณ

คู่รักในยุคปัจจุบัน ไม่ต้องการให้การจัดงานแต่งงานที่ยุ่งยาก ต้องการให้งานนั้นเรียบง่ายและเจ้าบ่าวเจ้าสาวสามารถมีความสุขกับงานได้ บางครั้งคู่รักอยากจะออกแบบงานแต่งงานของตัวเองเพื่อให้มีความแตกต่างจากงานของคนอื่นด้วยซ้ำ ตัวอย่างเช่น ว่าที่เจ้าสาวรายหนึ่ง กำลังเตรียมตัวเพื่อวันสุดพิเศษของเธอ ซึ่งเธอจะเข้าพิธีแต่งงานในช่วงเดือนมกราคม และมีค่าใช้จ่ายคร่าว ๆ ประมาณ 560,000 ดอลลาร์ สำหรับการฉลองงานแต่งงานที่จะใช้เวลา 1 วันครึ่ง มีการเตรียมภาพวาดสำหรับพิธีแต่งงานของเธอ และได้เตรียมชุดสุดสวยงามไว้สำหรับเปลี่ยนในวันงานถึง 12ชุด ไม่ว่าจะเป็นชุดแบบวัฒนธรรมกัมพูชาดั้งเดิมที่ชวนมอง ไปจนถึงชุดสีขาวสำหรับพิธีแต่งงานในช่วงค่ำ ยังมีเค้ก 10 ชั้น ที่ประดับตกแต่งอย่างสวยงาม อาหารอีกมากมายที่ไม่อาจพูดถึง แถมยังมีกลุ่มนักร้องที่ดีที่สุดของประเทศที่เธอไม่ได้เปิดเผย เธอบอกอีกว่า “*คุณแต่งงานเพียงแค่ครั้งเดียวในชีวิตดังนั้นเราจึงอยากให้งานแต่งงานของเรานั้นสมบูรณ์แบบในแบบที่เราต้องการ ฉันได้ไปงานแต่งงานของเพื่อนหลายคน และฉันอยากให้งานแต่งงานของฉันนั้นแตกต่างจากคนอื่นและเพื่อแสดงให้คนอื่นรู้ถึงตัวตนของเรา*”

สำหรับคู่รักที่มีต้นทุนน้อยก็ยังตามกระแสด้วยการผสมงานแต่งงานแบบดั้งเดิมเข้ากับความทันสมัย แต่ก็เป็นงานแสนพิเศษเช่นเดียวกัน ตัวอย่างเช่น คู่บ่าวสาวที่พึ่งจะแต่งงานไปเมื่อเดือนพฤศจิกายนในบ้านเกิด ทั้งคู่เลือกที่จะฉลองการแต่งงานด้วยพิธีแบบวัฒนธรรมดั้งเดิมที่บ้านของเจ้าสาว และเลือกที่จะจัดงานเพียงแค่ 1 วัน แทนที่จะจัดงานถึง 3 วัน 3 คืน ตามพิธีแบบเดิม ซึ่งมีค่าใช้จ่ายประมาณ 3,000 ดอลลาร์ (ซึ่งได้รับการช่วยเหลือค่าใช้จ่ายจากแขกที่มาร่วมงานด้วย) แต่พิธีการบางอย่างในแบบวัฒนธรรมเดิมก็ยังคงอยู่ เช่น การตัดผม การรับพรจากพระภิกษุ ขบวนแห่คู่สมรส ทั้งคู่เลือกที่จะผสมผสานพิธีการแต่งงานด้วยการเปลี่ยนชุดถึง 18ชุด ซึ่งรวมไปถึงชุดแต่งงานสีขาวสำหรับการต้อนรับแขก ถึงแม้ว่านี่จะเป็นการแต่งงานแบบกัมพูชาไม่ใช่แบบตะวันตกก็ตาม เจ้าสาวกล่าวว่า “*มันมีความกดดันที่เรียกว่า กลัวเสียหน้า อย่างน้อยผู้คนก็ต้องการให้การ*

แต่งงานแสดงสถานะทางสังคมของคู่บ่าวสาว ถ้าคนรวยเลือกที่จะจัดงานแต่งงานเล็กๆ จะทำให้ผู้คนคิดว่าครอบครัวนี้จน ซึ่งจะทำให้แขกไม่ประทับใจ และอาจทำให้เจ้าของงานรู้สึกอับอาย ถ้ามีแขกมาร่วมงานมากๆ จะเป็นการส่งสัญญาณได้ว่า ครอบครัวนี้มีชื่อเสียงมาก และถ้ายิ่งมีคนที่มีชื่อเสียง เช่น รัฐมนตรี คนที่มีอำนาจ นักธุรกิจ หรือดารานักแสดงที่โด่งดัง จะแสดงให้เห็นว่าพวกเขาเป็นชนชั้นสูงและได้รับความเคารพ"

ขณะที่ผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจนี้เห็นอัตราเติบโตด้านการใช้จ่ายในการจัดงานแต่งงานในท้องถิ่นที่เพิ่มขึ้น และดึงดูดให้ชาวตะวันตกเข้ามาจัดงานแต่งงานในกัมพูชาเพื่อลดค่าใช้จ่ายในงานแต่งงานตัวอย่างเช่น เจ้าของธุรกิจงานแต่งงาน รับผลิตชุดแต่งงานสำหรับเจ้าสาวมากมายอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ได้เปิดทำธุรกิจในเมืองหลวงได้ปีกว่าๆ ลูกค้าส่วนใหญ่คือชาวต่างชาติ หรือคู่รักกัมพูชากับชาวตะวันตก เจ้าของธุรกิจสังเกตเห็นว่า มีคู่รักอีกหลายคู่จากต่างประเทศเลือกที่จะเข้ามาหาเพื่อให้ร้านตัดชุดให้ และยังกล่าวอีกว่า *"เราสังเกตว่ามีลูกค้ามากขึ้น ที่เลือกที่จะมาที่นี่เพียงเพื่อที่จะตัดชุดแต่งงาน เพราะค่าใช้จ่ายในการตัดชุดรวมกับค่าใช้จ่ายอื่นๆในการมาเที่ยวพักผ่อนช่วงวันหยุดที่นี่ รวมแล้วยังน้อยกว่าการตัดชุดแต่งงานในประเทศออสเตรเลียซะอีก"* และทางร้านได้เปิดให้บริการด้านนี้โดยเฉพาะ เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการเพราะเห็นว่า ธุรกิจนี้กำลังเป็นที่นิยมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่างานแต่งงานจะเล็กหรือใหญ่ งานแต่งงานก็ยังเป็นการฉลองเพื่อความรัก ทั้งเจ้าบ่าวและเจ้าสาวต่างหวังให้แขกผู้ร่วมเป็นสักขีพยานได้รับช่วงเวลาดีๆกับเจ้าบ่าวเจ้าสาว งานแต่งงานทั้งแบบหรูหราและแบบประหยัดยังมีความกดดันที่ต้องแบกรับจากความต้องการที่จะให้แขกทั้งหลายมีความสุขไปกับงาน ซึ่งต้องมีดนตรีที่ไพเราะ อาหารต้องอร่อย และบริการก็ต้องดี เพราะมันจะน่าอายมากถ้าแขกร่วมงานไม่มีความสุข

2.3.3 ประเภทของร้านเช่าชุดแต่งงานในกัมพูชา

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจงานแต่งงาน ทั้งในประเทศไทยและประเทศกัมพูชา โดยใช้ข้อมูลจากเวปไซด์ของธุรกิจงานแต่งงานซึ่งมีเกณฑ์ในการคัดเลือกของประเทศไทย คือ จำนวนผู้เข้าเยี่ยมชมเวปไซด์ตั้งแต่ 2,000 คนขึ้นไป ถึง 1,000,000 คน และมีผู้เช็กอินสถานที่ว่าได้ไปที่ร้านแห่งนั้นจำนวนตั้งแต่ 100 คนขึ้นไป ถึง 700 คน และเกณฑ์การคัดเลือกของประเทศกัมพูชา คือ จำนวนผู้เข้าเยี่ยมชมเวปไซด์ตั้งแต่ 4,000 คนขึ้นไป ถึง 180,000 คน และมีผู้เช็กอินสถานที่ว่าได้ไปที่ร้านแห่งนั้นจำนวน 100 คนขึ้นไป ถึง 2,000 คนโดยพบจุดที่เหมือนและแตกต่างกันตรงที่ธุรกิจงานแต่งงาน ในประเทศไทยจะเป็นแบบครบวงจรคู่สมรสสามารถมาที่เดียวและได้ทุกอย่างภายในร้านเดียวได้เลยตามแต่กำลังเงินของแต่ละคน ส่วนของประเทศกัมพูชาจะมีทั้งแบบครบวงจรตามประเพณีการแต่งงานของประเทศกัมพูชาและแบบแยกส่วนคือมีให้บริการเฉพาะชุด

อย่างเดียว มีให้บริการเฉพาะสถานที่เกี่ยวกับการจัดงานแต่งงานอย่างเดียว เป็นต้น ตามรายละเอียดตามด้านล่างต่อไปนี้

ตารางที่ 2.4 ธุรกิจงานแต่งงานในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		Gold package: *photography in studio – 3 wedding dress – make up hair style – 30 photograph retouch size 13cmx18cm – free photo size 60cm x 90cm	**$199.00** (6,975.746 บาท) **$399.00**
		Platinum package: *Pre-wedding photography (half day shoot) - location in phnompenh – 3 wedding dress – make up hair style – 50 photograph retouch – one photo album size 25cm x 50xm – free one photo 60cm x 90 cm & frame	(13,986.546 บาท) **$599.00**
		Diamond package: *Pre-wedding photography (one day shoot) – location in phnompenh – 5 wedding dress – make up hair style – 60 photograph retouch – one photo album size 30cm x 70xm – free two photo 60cm x 90 cm & frame – free DVD slide show	(20,997.346 บาท) **$799.00**

DPU

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
1	A	**ZA package:** *Pre-wedding photography (one day shoot) - location in phnompenh – 5 wedding dress – make up hair style – 60 photograph retouch – Video clip one song – one photo album size 30cm x 70cm – free two photo 60cm x 90 cm & frame **NAZA package:** *Pre-wedding photography | cinematography - location in sihanoukville,kampot province,Siem Reap – 2 days shooting – 2 photographer & cinematographer – 5 wedding dress – make up hair style – 60 photograph retouch – Video clip one song – one photo album size 30cm x 90cm – free two photo 120 cm & frame -free DVD slide show **NAZA engagement package:** *engagement day photography | cinematography	(28,008.146 บาท) **$1299.00** (45,535.146 บาท) **$599.00** (20,997.346 บาท)

DPU

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		- location in phnompenh – photo album 300 JPEG (13cmx18cm) – Video clip highlight 5 min – 1 set DVD full video **NAZA wedding package:** *wedding day photography | cinematography -location in phnompenh – photo album 512 JPEG (13cmx18cm) – Video clip highlight 10-15min – 2 set DVD full video – 1 set blu_ray disc HD video – free two photo 60cm x 90 cm & frame **H&Z Wedding package:** (+ free Google Chromecast) *Pre-wedding + Wedding day photography | cinematography & live stream	**$1399.00** (49,040.546 บาท) **$3299.00** (115,643.146 บาท)
2	B	**We can do the best service for YOU** • Event Holder • Cynbaler Team • Carry Team • Traditional Protocol • Event Manager • Stock Keeper • Drinks Server • Ice Server	

DPU

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		• Welcome Ladies • • Protocol **Special Packages ! Special Price !** **JUST For YOU !!!** **Special Package Price** 1.Costume 1 set 2.Free Sqaure betel container with gold color 3.Free Money box with gold color 4.Free Speaker 5.Free Carpet with 6 big and 6 small 6.Free Carpet when get areca flowe for 20m 7.Free Wise man (for 1 time in the morning) 8.Free Decoration (no flower) 9.Free Two package of flower 10.Free two of sla pon mlou pon 11.Free two garland of flower 12.Free one set of areca flower 13.Free equipment of wedding ceremony 14.Free Table and chairs for hair cut 1 set 15.Free Chairs for welcome the guest 1 set	**$1800** (63,097.2 บาท)

DPU

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		16.Free Seat of the pray 1 set 17.Free pillow of monk 18.Free Stage of Khmer traditional band 1 set 19.Free Event manager 1 person 20.Free Traditional protocol 2 person. **Special Package Price** 1.Costume 1 set 2.Free Sqaure betel container input with diamond 3.Free Money box with silver highlight gold color 4.Free Seat of the pray 1 set 5.Free Wise man (for in the evening and in the morning) 6.Free Traditional band (for 1 time in the morning) 7.Free Three new shirt 8.Free Carpet with 6 big and 6 small 9.Free Carpet when get areca flowe for 20m 10.Free Two package of flower 11.Free two of sla pon mlou pon 12.Free two garland of flower 13.Free one set of areca flower 14.Free equipment of wedding ceremony	**$3000** (105,162 บาท)

DPU

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		15.Free Table and chairs for hair cut 1 set 16.Free Chairs for welcome the guest 1 set 17.Free Decoration (no flower) 18.Free Take 1 of photo size 60x90 19.Free Generator 25KVA (1) 20.Free Air conditioner (1) 21.Free Fan cold (2) 22.Free Speaker 23.Free Seat of the pray 1 set 24.Free pillow of monk 25.Free Stage of Khmer traditional 1 set 26.Free Event manager 1 person 27.Free Traditional protocol 2 person.	
3	C	**Service about :** **Ceremony – The Venue** - Beach Wedding - Luxurious wedding - Waterfall Wedding - Pagoda Wedding - Western Wedding - Khmer Wedding **The Food Menu** - Western Menu - Traditional Khmer Menu - Mix Menu	

DPU

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		The Music - Bands - Khmer Music - DJ's **Honeymoon – The place** - Island Honeymoon - Honeymoon in Angkor Wat - Jungle Honeymoon - Beach Honeymoon - Natural Honeymoon **The duration** - Package 1-1 Week - Package 2-2 weeks - Package 3-3 weeks **Extras** - Apsara Show - Cameraman and photographer - Tailor made and designer services - Transportation - Attractions and activities	ไม่มีราคาแจ้ง
		ขายเฉพาะชุดแต่งงานของเจ้าสาวอย่างเดียว 1.	**363.08 $** (12,727.27 บาท

DPU

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
4	D	2.	**394.20 $** (13,818.18 บาท)
		3.	**435.69 $** (15,272.73 บาท)
		4.	**622.42 $** (21,818.18 บาท)
		5.	**622.42 $** (21,818.18 บาท)

DPU

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		6.	**1,296.70 $** (45,454.55 บาท)
		7.	**985.49 $** (34,545.45 บาท)
		8.	**570.55 $** (20,000 บาท)
		9.	**881.76 $** (30,909.09 บาท)

DRAFT

ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
5	E	**Our services:** - Design wedding dresses for grooms and brides - Organize wedding event - Photography, video - Rent traditional music instruments - Rent electric generators and microphones	ไม่มีราคาแจ้ง

2.4 ที่มาและพิธีแต่งงานของกัมพูชา

2.4.1 ที่มาของพิธีในงานแต่งงานของกัมพูชา

Oknha Nov (2015) ได้เขียนถึงกฎปฏิบัติในพิธีแต่งงานโบราณไว้ว่า ในการแต่งงานของกัมพูชา มีพิธีการมากมายที่ต้องจัดการตามลำดับเวลาให้ถูกต้อง พิธีการเหล่านี้แสดงออกถึงความเกี่ยวข้องกันทางประวัติศาสตร์กับศาสนาพุทธที่ปรากฏในยุคก่อน ผู้คนจะร่วมกันร้องเพลงเกี่ยวกับพระเวสสันดรที่ได้จัดพิธีแต่งงานให้กับลูก ๆ ของเขา คือ Chealy และ Kroesna และเพลงอื่น ๆ เกี่ยวกับการจัดงานแต่งงานของพระเจ้า Ream และ Seda Oknha Nov (2015) ได้เขียนไว้ว่าการเตรียมพิธีแต่งงานในปัจจุบันจะจัดตามกฎข้อบังคับที่ถูกเขียนโดยกษัตริย์ Preah Chey Chesda Thebdey ตามข้อมูลจากหนังสือที่ราชาคนนี้เขียน ได้บอกไว้ว่างานแต่งงานทุกงานในกัมพูชาจะเกี่ยวข้องกับเรื่องราวตามตำนานเช่น

เรื่องราวของ “Som Sla Kanseng” (Tourism of Cambodia, 2016) ที่เล่าสืบต่อกันมาว่าชายสองคนที่ไปเลี้ยงควายในทุ่งหญ้าด้วยกันต้องการที่จะเป็นเพื่อนกัน และอยากให้พวกเขาเกี่ยวดองกันด้วยการแต่งงาน เพราะชายคนหนึ่งมีลูกชาย ส่วนอีกคนมีลูกสาว เพื่อที่จะพิสูจน์ในวาจาพวกเขาขอหมากที่บรรจุอยู่ใน คราม่า (เครื่องแต่งกายอย่างหนึ่ง มักจะหมายถึงผ้าโพกศีรษะ) ของกันและกันเพื่อแสดงถึงคำสัญญาที่ลูกของพวกเขาจะได้แต่งงานกัน

อีกเรื่องหนึ่ง คือ “The three betel flowers” (Tourism of Cambodia, 2016) (ดอกไม้สามพลู) เรื่องราวมีอยู่ว่า ชายสี่คนมีทักษะความสามารถแตกต่างกัน คนหนึ่งเก่งว่ายน้ำ คนหนึ่งชำนาญการยิงธนู อีกคนเป็นหมอดู และคนสุดท้ายมีเวทมนต์ หลังจากพวกเขาสำเร็จการศึกษาในวิชาของ

ตน พวกเขาได้เดินทางกลับบ้าน ระหว่างทางเมื่อพวกเขาไปถึงลำธาร ชายที่เป็นหมอดูได้พูดว่าวันนี้จะเป็นวันที่พวกเขาจะได้พบกับหญิงสาวคนหนึ่งและเธอจะกลายเป็นภรรยาของหนึ่งในพวกเขา หลังจากนั้นไม่นานมีพญานกใหญ่ตัวหนึ่งบินมาโฉบเอาหญิงสาวชื่อ Khemry ขณะที่เธอกำลังอาบน้ำ ทันใดนั้นชายผู้ฝึกธนูได้คว้าคันศรขึ้นมาและยิงลูกธนูปักเข้าไปกลางลำตัวนกใหญ่ตัวนั้น ทั้งนกและหญิงสาวต่างร่วงลงไปในลำธาร ชายผู้เป็นนักว่ายน้ำได้ว่ายเข้าไปเพื่อช่วยเธอกลับเข้าฝั่ง แต่หญิงสาวก็ได้สิ้นใจไปเสียแล้ว แต่ชายผู้มีเวทมนต์ก็ได้ใช้วิชาชุบชีวิตเธอขึ้นมาอีกครั้ง แล้วชายทั้งสี่คนต่างก็ตกหลุมรักในตัวหญิงสาวนั้น พระพุทธเจ้าจึงตัดสินให้เธอไปเป็นภรรยาของชายผู้ว่ายน้ำเข้าไปช่วยเธอ เพราะเขาเป็นคนแรกที่จับต้องตัวเธอ และผู้เป็นหมอดู พ่อมด และนักธนู ให้เป็นพ่อ แม่ และพี่ชาย ตามลำดับ ตั้งแต่นั้นมาในงานแต่งงานทุกงาน เจ้าบ่าวและเจ้าสาวต้องมีดอกไม้สามพลูเพื่อแสดงถึงการสำนึกในบุญคุณของพ่อแม่และพี่น้อง

การเลือกวันแต่งงาน และให้เจ้าบ่าวถือผ้าพันคอ ถูกบอกเล่าในเรื่องราวของ เจ้าชาย Thaong ที่ได้แต่งงานกับเจ้าหญิง Tevtey ธิดาของพญานาคราช หลังจากเลือกวันจัดพิธีได้แล้ว Tevtey ต้องพาเจ้าบ่าวของเธอไปหาบิดาในโลกของพญานาค ดังนั้นเจ้าหญิงจึงบอกให้เจ้าชายถือผ้าพันคอไว้เพื่อจะได้สามารถลงไปยังโลกของพญานาคได้ ขณะเดียวกัน พญานาคราชได้สั่งให้คนของพระองค์ฆ่าเจ้าชายที่ประตูทางเข้าเพื่อทดสอบความสามารถของเจ้าชาย แต่เจ้าหญิงรู้เรื่องก่อนแล้ว ดังนั้นเธอจึงปลอมตัวเป็นเจ้าชายด้วยการเปลี่ยนเอากระโปรงของเธอให้เจ้าชายสวม ดังนั้นเหล่ามือสังหารจึงไม่สามารถฆ่าเจ้าชายได้ นี่เป็นเหตุผลว่าทำไมการแต่งงานของเขมรในปัจจุบันมีการเปลี่ยนเครื่องแต่งกายระหว่างเจ้าบ่าวกับเจ้าสาว และเจ้าบ่าวต้องถือผ้าพันคอเมื่อเข้าไปในห้อง โดยมีเพลงประกอบเป็นเพลง “Phat Cheay and Neang Neak” (Tourism of Cambodia, 2016)

พิธีการที่เรียกว่า “Chey Haong Sousdey Haong Men Haong” (The rules of wedding, 2005) ในพิธีแต่งงานที่ปฏิบัติในปัจจุบันทำตามนิทานโบราณที่ว่า กาลครั้งหนึ่ง มีหนุ่มสองพี่น้องชื่อ Chey และ Sousdey ในขณะนั้นไม่มีกษัตริย์ปกครองอาณาจักรกัมพูชาหลังจากกษัตริย์องค์ก่อนหน้าได้สวรรคต ดังนั้นเหล่าขุนนางในวังได้ให้ช้างและม้าศักดิ์สิทธ์ไปหาชายที่เหมาะสมจะมาเป็นราชา จากนั้นสัตว์ศักดิ์สิทธิ์ทั้งสองได้มาถึงบ้านของสองพี่น้อง สัตว์ทั้งสองรู้ว่าหนึ่งในสองพี่น้องนี้เหมาะสมที่จะเป็นราชา Chey ได้กลายเป็นกษัตริย์ โดยมี Sousdey เป็นผู้ช่วยในคราวเดียวกัน เมื่อได้เป็นกษัตริย์แล้ว ผู้คนต่างโห่ร้องอวยพรสรรเสริญด้วยคำว่า “Chey Haong Sousdey Haong Men Haong” อย่างต่อเนื่อง การอวยพรนี้ก็ถูกนำมาปรับใช้กับพิธีแต่งงานจนถึงปัจจุบัน

พิธี “Bongvil Popil” ในพิธีแต่งงานแบบเขมร (Collective Khmer legends book, 2014) ตามตำนานนั้นถูกเล่าต่อกันมาว่า กาลครั้งหนึ่ง มีชายคนหนึ่งชื่อ Chey Sorya ที่ได้สำเร็จการศึกษาศาสตร์เวทมนต์จากเทพพระเจ้า Eyso เขาจึงขอของศักดิ์สิทธิ์จากองค์เทพเพื่อใช้เป็นสิ่งให้พรในงาน

แต่งงานของมนุษย์ จากนั้นเทพเจ้าได้มอบแบบจำลองลึงค์ของพระองค์ และแบบจำลองช่องคลอดของภรรยาของพระองค์ เพื่อเป็นอุปกรณ์ให้พรเพื่อให้มีชื่อเสียงขจรไกลในโลก โดยเทพ Eyso ได้นำฝุ่นละอองเพชรจากอวกาศเพื่อสร้างใบต้นไทรสีทองเพื่อเป็นสัญลักษณ์ของช่องคลอด และใช้หินเพชรจากยอดเขาหิมาลัยเพื่อสร้างเทียนเพื่อเป็นสัญลักษณ์ของลึงค์ของพระองค์ และให้เรียกสองสิ่งนี้ว่า “พรสองประการ” หลังจากนั้นพระองค์จะสั่งให้ Chey ห่อเทียนไขด้วยใบต้นไทรแล้วเวียนเทียนไปรอบๆเจ้าบ่าวเจ้าสาวสามรอบ เพื่อให้เจ้าบ่าวและเจ้าสาวสูดเอาควันจากเทียนเข้าไปเพื่อให้พวกเขาแข็งแรง มีความเชื่อกันว่าพิธีการ “Popil” จะสร้างความกลมเกลียวและความเบิกบานใจสำหรับคู่บ่าวสาว ซึ่งจะช่วยให้พวกเขาเอาชนะอุปสรรคในชีวิต เพราะชาวเขมรเชื่อในพิธี “Popil” อย่างมาก พิธีการนี้จึงไม่ได้มีไว้เฉพาะในพิธีแต่งงานเท่านั้น แต่ยังถูกใช้ในพิธีการอื่นๆ ด้วย เช่น งานขึ้นบ้านใหม่ งานวันเกิด และอื่นๆ

“การถือดาบ” (Holding a Sword) (Tourism of Cambodia, 2016) เป็นหนึ่งในขั้นตอนของการจัดงานแต่งงานแบบดั้งเดิม ซึ่งเล่าสืบต่อกันมาว่า กาลครั้งหนึ่ง มีอัศวินระดับสูงในพระราชวัง Peareansey ผู้ซึ่งตกหลุมรักกับสาวชาวบ้านและได้มอบทองคำไว้เป็นสิ่งหมั้นหมายและสัญญาว่าจะกลับมาแต่งงานด้วยในอีกสามเดือน แต่เวลาได้ผ่านไปสามปี หญิงสาวกำลังจะแต่งงานกับหนุ่มจากหมู่บ้านข้างเคียง แต่เมื่อถึงวันแต่งงาน อัศวินคนนั้นกลับปรากฏตัวขึ้นและใช้ดาบของเขาฆ่าชายหนุ่มผู้เป็นเจ้าบ่าว หลังจากนั้นหัวหน้านักบวชได้สวดมนต์ภาวนาให้สิ่งร้ายๆ ทั้งหลายหายไปจากสถานที่แห่งนั้น นักบวชนั้นได้วิเคราะห์และตระหนักถึงพลังแห่งดาบนั้น นี่จึงเป็นเหตุผลให้ทำไมจึงต้องมีดาบอยู่ในพิธีแต่งงานเมื่อเจ้าบ่าวและเจ้าสาวได้อยู่ด้วยกันเพื่อรับคำอวยพร

2.4.2 พิธีแต่งงานแบบกัมพูชา

Guy Delauney (BBC News, 2011) เคยเขียนไว้ว่า เป็นไปได้ยากที่คุณจะไม่รู้ว่าที่ไหนกำลังจัดพิธีแต่งงานแบบดั้งเดิมในกัมพูชา คุณจะเห็นกระโจมสีขาวแดงขนาดใหญ่ปิดถนนไปครึ่งหนึ่งบริเวณหน้าบ้านของเจ้าสาว และลำโพงที่แผดดังสนั่นออกมาทั้งเพลงแต่งงานของชาวกัมพูชารวมไปถึงบทสวดของพระภิกษุสงฆ์ และตรงหน้าทางเข้ากระโจมจะมีรูปของคู่บ่าวสาวตั้งอยู่ด้วย ในการแต่งงานแบบดั้งเดิมนั้น เจ้าสาวจะสวมผ้าซิ่น สร้อยคอ สร้อยข้อมือ และสร้อยข้อเท้า ในขณะที่เจ้าบ่าวจะสวมกางเกงขาพองและเสื้อแจ็คเก็ต ถ้าหากครอบครัวไหนมีกำลังทรัพย์มากพอ การเปลี่ยนชุดถือเป็นเรื่องใหญ่มาก เจ้าบ่าวเจ้าสาวจากครอบครัวที่มีฐานะมักจะมีชุดเปลี่ยนอย่างน้อย 7 ชุด พิธีแต่งงานแบบดั้งเดิมนั้นจะมีพิธีการทางศาสนาพุทธด้วย งานฉลองนี้อาจกินเวลาถึง 3 วัน พิธีจะเริ่มเมื่อขบวนแห่ของครอบครัวและเพื่อนฝูงของเจ้าบ่าวนำอาหารและเครื่องดื่มเข้าไปในบ้านเจ้าสาว สถานที่ที่คู่บ่าวสาวจะนั่งข้างหน้าโต๊ะจัดเตรียมอาหารที่จุดเทียนไว้ พร้อมทั้งดาบที่เป็นสัญลักษณ์ในการปัดเป่าความชั่วร้ายจะถูกนำมาตั้งแสดงไว้ด้วย ในระหว่างพิธีที่มีพระภิกษุ

เป็นประฐาน จะมีการตัดผมของเจ้าบ่าวและเจ้าสาวซึ่งเป็นการแสดงออกของการโตเป็นหนุ่มสาวของทั้งสอง แล้วจะนำมารวมกันในตู้เพื่อเป็นสัญลักษณ์สำหรับอนาคตของทั้งสองคน จุดสำคัญของพิธีนี้คือการผูกด้ายขาวหรือสายสิญจน์ที่ข้อมือของเจ้าบ่าวและเจ้าสาวเพื่อเป็นสัญลักษณ์ของความโชคดี ในบางพิธีแต่งงาน คู่บ่าวสาวจะแลกเปลี่ยนของขวัญและแหวนแทนที่จะทำการตัดผม และพวกเขาจะถูกผูกข้อมือไว้ด้วยกันด้วยด้ายสีแดงที่ทำการชุบน้ำมนต์ไว้เรียบร้อยแล้ว แขกผู้ร่วมงานจะทำการส่งต่อเทียนไปให้กันและอวยพรคู่แต่งงานใหม่นี้ ขณะที่เดียวกันจะมีการให้เงินในซองจดหมาย การเลี้ยงฉลองการแต่งงานแบบดั้งเดิมนั้นเป็นงานที่ใหญ่มาก การฉลองที่ใหญ่หมายถึงอาหารปริมาณมากทั้งเนื้อสัตว์ ผลไม้ และเค้ก และยังมีนักดนตรีที่จะเล่นเครื่องดนตรีพื้นบ้าน เมื่อการรับประทานอาหารเสร็จเรียบร้อยแล้ว เจ้าสาวจะแจกบุหรี่ให้กับแขกทุกคน และเจ้าบ่าวจะตามไปแจกไม้ขีดให้กับแขกเช่นกัน คู่รักบางคู่เลือกจะไปที่นครวัด(Angkor Wat) เพื่อจะถ่ายรูปที่นั่น

คู่รักหลายคู่แต่งงานแบบพิธีทางพุทธศาสนาแบบกัมพูชาตามวัฒนธรรมเดิม หรือบางคู่ก็จัดการฉลองตามประเพณีในหมู่บ้านของตนเอง แต่ในเมืองใหญ่คู่รักบางคู่จัดพิธีแต่งงานแบบตะวันตกที่มีเจ้าสาวใส่ชุดสีขาว ไม่แปลกเลยถ้างานแต่งงานบางงานจะมีค่าใช้จ่ายเทียบเท่ากับเงินเดือนทั้งปีหรือมากกว่า ซึ่งปกติแล้วครอบครัวของเจ้าสาวจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดงานแต่งงานอันมหาศาลนี้ ซึ่งครอบครัวของเจ้าบ่าวจะสนับสนุนเงินบางส่วนเพื่อช่วยลดรายจ่ายของครอบครัวเจ้าสาวด้วย การแต่งงานจึงถือเป็นเรื่องใหญ่ ทุกเมืองจะมีร้านรับจัดงานแต่งงาน ซึ่งมีทั้งชุดแบบตะวันตก และชุดแบบวัฒนธรรมดั้งเดิม หลายครอบครัวจ้างฝ่ายจัดเลี้ยงอาหารเพื่อบันทึกวิดีโอด้วย ขนาดครอบครัวที่ไม่ได้มีเงินมากหลายครอบครัวก็ยังยอมจ่ายเงินมากที่สุดเท่าที่จะทำได้เพื่อจัดงานแต่งงาน (BBC News, 2011)

Library of Congress (1987) อธิบายไว้ว่าผู้ชายมักจะแต่งงานเมื่อมีอายุระหว่าง 19 ถึง 24 ปี ส่วนผู้หญิงจะอยู่ระหว่าง 16 ถึง 22 ปี พวกเขาจะถูกมองอย่างน่าผิดหวังหากพวกเขามีอายุมากกว่า 25ปี แล้วยังไม่ได้แต่งงาน การแต่งงานที่ถูกวางแผนโดยพ่อแม่หรือญาติสนิทหรือที่เรียกว่า คลุมถุงชน ถือเป็นเรื่องปกติและก็ยังคงเป็นอยู่ในพื้นที่ชนบทบางแห่ง แต่สำหรับในเมืองแล้วการแต่งงานด้วยความรักกลายเป็นเรื่องปกติมากขึ้น การจับคลุมถุงชนแบบดั้งเดิม คือการที่พ่อแม่ของคู่บ่าวสาวจ้างตัวแทนไปตรวจสอบภูมิหลังของคู่สมรสและครอบครัวของเขาหรือเธอ ถ้าการตรวจสอบเห็นผลเป็นที่น่าพอใจ และได้รับการอนุญาตให้แต่งงานกัน ครอบครัวของทั้งสองฝ่ายจะแลกเปลี่ยนของขวัญ วางแผนและถามหมอดูเพื่อหาฤกษ์งามยามดีสำหรับการจัดพิธีแต่งงาน ไม่มีกฎระบุว่าต้องแต่งงานกับคนในชุมชนเดียวกัน หรือห้ามแต่งงานกับคนต่างชุมชน และก็ไม่มีกฎว่าคู่แต่งงานใหม่ต้องอยู่ที่ใดหลังจากแต่งงาน แต่ก็มีบางประเพณีที่ต้องไปอยู่กับครอบครัวของฝ่ายเจ้าสาว ในอดีตเรื่องราวเกี่ยวกับการมีภรรยาหลายคนและการผิดประเวณีถือเป็นเรื่องฟ้องร้องปกติในศาล แต่การมี

ภรรยาหลายคนเคยเป็นเรื่องถูกกฎหมายจนกระทั่งเข้าสู่ยุคของเขมรแดง แต่ก็ไม่ได้บังคับห้ามอย่างจริงจังนัก ปัจจุบันการแต่งงานกับอนุภรรยาอย่างไม่เป็นทางการก็ยังคงมีอยู่ เพราะการขาดแคลนประชากรชาย เนื่องจากผลของการปกครองในยุคเขมรแดง ในทางทฤษฎีแล้ว ผู้ชายสามารถมีภรรยาได้หลายคนหากเขาสามารถดูแลพวกเธอได้ แต่ในความเป็นจริงแล้วก็เป็นไปได้ยาก ภรรยาหลวงอาจใช้อำนาจยับยั้งการมีภรรยาคนที่สอง และก็ยังมีการอยู่กินกันโดยไม่ได้สมรสซึ่งพบมากในตัวเมือง การเป็นอนุภรรยาก็ยังคงได้รับสิทธิตามกฎหมายแต่ถ้าหากเป็นการอยู่กินกันโดยไม่ได้สมรสนั้นจะไม่ได้รับสิทธิใดๆ เลย

การเลือกคู่สมรสของผู้ชายนั้นค่อนข้างจะสับสน เพราะในการตัดสินใจอาจต้องรวมพ่อ แม่ เพื่อน หรือแม้แต่การตัดสินใจของฝ่ายหญิงด้วย บางครั้งอาจต้องรวมถึงพ่อสื่อแม่สื่อด้วย ชายหนุ่มมักจะทำได้เพียงบอกพ่อแม่ว่าชอบผู้หญิงแบบไหนแล้วขอให้พ่อแม่จัดการเจรจาต่อรองขึ้น หรือบางครั้งพ่อแม่ของชายหนุ่มจะมีตัวเลือกสำหรับคู่สมรสให้ ชายหนุ่มจึงมีสิทธิแสดงความคิดเห็นแค่ตอนเลือกใครสักคนจากตัวเลือกเท่านั้น ในทางทฤษฎีนั้นหญิงสาวสามารถปฏิเสธคู่สมรสที่พ่อแม่เลือกมาได้

รูปแบบการสร้างความสัมพันธ์ในเขตเมืองและชนบทจะมีความแตกต่างกัน ทัศนคติของคนในเมืองใหญ่จะได้รับอิทธิพลจากชาติตะวันตก เช่น แนวคิดเรื่องความรักอันโรแมนติก แต่แนวคิดนี้ก็ไม่ได้ถูกใช้ในแถบชนบท การแต่งงานกับญาติที่ใกล้ชิดกันทางสายเลือดถือเป็นเรื่องต้องห้าม หลังจากเลือกคู่กันแล้วจะมีการพบปะกันระหว่างพ่อแม่ของทั้งสองฝ่ายและจะทำการพูดคุยรายละเอียดสำหรับการแต่งงาน หลังจากนั้นแต่ละครอบครัวจะทำการสืบประวัติเพื่อทำให้แน่ใจว่าลูกของพวกเขาจะได้ไปอยู่กับครอบครัวที่ดี เมื่อทั้งสองฝ่ายตกลงกัน และแลกเปลี่ยนของขวัญกันเรียบร้อยแล้ว ทั้งสองครอบครัวจะปรึกษาอาชาร์ เพื่อจะเลือกวันจัดพิธีแต่งงาน ในชนบทยังมีพิธีการของทางฝ่ายเจ้าสาวที่ฝ่ายชายต้องให้คำปฏิญาณว่าจะดูแลพ่อตาเป็นช่วงระยะเวลาหนึ่ง

จากข้อมูลทั้งหมดที่ได้มาทำให้สามารถกล่าวได้ว่า ในปัจจุบันคู่สมรสชาวกัมพูชาส่วนใหญ่เน้นการแต่งงานแบบทันสมัยตามตะวันตก นิยมจัดงานแต่งแบบหรูหรา และยังคงพิธีสำคัญๆ ไว้แม้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนวันแต่งงานให้ลดน้อยลง แต่สำหรับชาวกัมพูชาแล้วการแต่งงานถือเป็นพิธีสำคัญพิธีหนึ่งจำเป็นต้องจัดงานให้ดูยิ่งใหญ่โดยมีความเชื่อว่ายิ่งงานแต่งงานของคู่ไหนมีคนรู้เรื่องเยอะ คนมางานเยอะ ยิ่งถ้ามีบุคคลสำคัญๆ มางาน งานแต่งงานนั้นจะถือว่าเป็นงานแต่งที่ดี คู่สมรสก็จะรู้สึกว่างานแต่งงานของคู่ตนเองสมบูรณ์ไม่บกพร่อง เพราะทำให้แขกที่มาในงานชื่นชม การแต่งงานของชาวกัมพูชาจึงถือว่าเป็นงานสำคัญงานหนึ่งที่คู่แต่งงานจะทุ่มเทให้เต็มที่ ดังนั้น ด้วยความเชื่อและพฤติกรรมการแต่งงานของชาวกัมพูชาจึงทำให้สามารถบอกได้ว่า ชาว

กัมพูชาจะเลือกจัดงานแต่งงานโดยเน้นไปที่ความหรูหรา ทันสมัย เป็นที่จับตามองจากบุคคลอื่นๆ ที่มาร่วมงาน การแต่งงานครั้งหนึ่งจึงใช้งบประมาณเยอะ การเงินจึงไม่ใช่ปัจจัยสำคัญในการเลือกจัดงานแต่งงาน แต่อยู่ที่ธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน ว่าจะสามารถเนรมิตรงานแต่งงานของคู่สมรสให้ออกมาได้หรูหรา อลังการ ตรงตามใจที่ลูกค้าต้องการมากน้อยแค่ไหน ร้านนั้นก็จะได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าท่านอื่นๆ ที่ต้องการจัดงานแต่งงานมาใช้บริการอยู่เรื่อยๆ

2.5 สรุปผลการทบทวนวรรณกรรม

งานวิจัยในครั้งนี้ใช้ทฤษฎีการตัดสินใจเป็นหลักด้วยกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคเริ่มจาก มีความต้องการใช้สินค้าหรือบริการ แล้วหาสินค้าหรือบริการที่เคยใช้ ในบางครั้งอาจเกิดความไม่พอใจในสินค้าหรือบริการเดิมที่เคยใช้ทำให้ต้องหาสินค้าหรือบริการใหม่ ผู้บริโภคจะหาข้อมูลแล้วนำมาเปรียบเทียบกัน แล้วถึงตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ หลังจากได้ใช้สินค้าหรือบริการแล้วผู้บริโภคจะมีความคิดเห็นทั้งด้านบวกและด้านลบเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการนั้นๆ ในส่วนของผู้ขายสินค้าหรือบริการก็มีหน้าที่ในการทำให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจซื้อได้ด้วยเช่นกัน เริ่มจากทำให้ผู้บริโภครู้จักกับสินค้าก่อน แล้วค่อยทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในตัวสินค้า จากนั้นผู้บริโภคจะเกิดความต้องการอยากได้สินค้า และนำไปสู่การทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้น กระบวนการทำแบบนี้ เรียกว่า การตัดสินใจแบบ AIDA นอกจากนี้เองปัจจัยภายนอกและภายในก็มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคด้วยเช่นกัน

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยพบว่า ราคา คือปัจจัยสำคัญอันดับต้นในการตัดสินใจของผู้บริโภค จากผลข้อนี้สามารถนำไปใช้ประกอบการสร้างแบบสอบถามในงานวิจัยได้นอกจากนี้ยังได้ทราบว่าการใช้วิธีวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) เป็นเครื่องมือในการใช้หาความชอบของผู้บริโภคอย่างตรงประเด็น ด้วยการเปรียบเทียบคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ในประเภทเดียวกันที่มากกว่าสองทางเลือกขึ้นไป เพื่อสังเกตการให้ความสำคัญต่อคุณลักษณะของผู้บริโภค และนอกจากราคาแล้วประเด็นรองลงมาก็คือ การมีส่วนร่วมของผู้บริโภคโดยเฉพาะเรื่องที่เกี่ยวกับการใช้จ่าย แน่นอนว่าทุกคนย่อมต้องเลือกสิ่งที่ดีที่สุดให้กับตนเอง ผู้วิจัยเองก็มีหน้าที่หาความต้องการของผู้บริโภคเพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนาสินค้า บริการ และงานวิจัยต่อไปด้วย

สำหรับประชาชนในประเทศกัมพูชาก็มีรายได้เพิ่มขึ้นทุกปี แสดงให้เห็นว่า สภาพทางการเงินและเศรษฐกิจของประเทศกำลังเติบโตไปในทิศทางที่ดี นอกจากนี้จำนวนประชาชนที่แต่งงานในทุกปีมีมากถึงร้อยละ 50 ของทั้งประเทศ ทั้งเพศชายและเพศหญิงมีจำนวนร้อยละที่ใกล้เคียงกัน และส่วนประชาชนที่ยังไม่ได้แต่งงานก็มีจำนวนร้อยละ 30 – 40 ต่อปี เพศหญิงอาจจะ

น้อยกว่าเพศชายเล็กน้อย จากข้อมูลตรงนี้ทำให้ทราบได้ว่า โอกาสที่ธุรกิจร้านเช่าชุดแต่งงานจะเติบโตได้มีค่อนข้างสูง จากมูลค่าการจัดงานแต่งงานอยู่ที่ 400,000 – 700,000 ดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเป็นตัวเลขที่ค่อนข้างสูงทีเดียว สำหรับประเทศกัมพูชา เนื่องจากการจัดงานแต่งงานในแต่ละครั้งตามวัฒนธรรมของประเทศกัมพูชาแล้ว จะใช้เวลายาวนาน 1 วันครึ่ง ถึง 3 วัน แล้วแต่คู่บ่าวสาวจะตกลงกัน และพิธีแต่งงานก็มีหลายขั้นตอนที่สำคัญขาดไม่ได้ ในแต่ละขั้นตอนคู่บ่าวสาวจะแต่งกายด้วยชุดที่ต่างกันไป ด้วยเหตุนี้ทำให้ในการแต่งงานแต่ละครั้งถึงต้องมีการใช้ชุดแต่งงานเป็นจำนวนมาก ประมาณ 10 -18 ชุดต่องานแต่งงานหนึ่งงาน และมีค่าใช้จ่ายในการจัดงานแต่งงานแต่ละครั้งประมาณ 3,000 ดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งค่าใช้จ่ายจะขึ้นอยู่กับรูปแบบและความหรูหราที่คู่บ่าวสาวเลือก เพราะในประเทศกัมพูชาธุรกิจงานแต่งงานมีหลายรูปแบบ ทั้งแบบมีบริการครบวงจร รับออกแบบงานแต่งอย่างเดียว รับจัดงานอย่างเดียว และขายเฉพาะชุดแต่งงานอย่างเดียว เป็นต้น

จากข้อมูลข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยเกิดความสนใจในธุรกิจงานแต่งงาน ต้องการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา และเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล เพื่อนำผลที่ได้ไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและพัฒนารูปแบบของธุรกิจให้ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก

บทที่ 3
ระเบียบวิธีวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยตามขั้นตอน ดังนี้

3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

3.2 ประชากรและตัวอย่าง

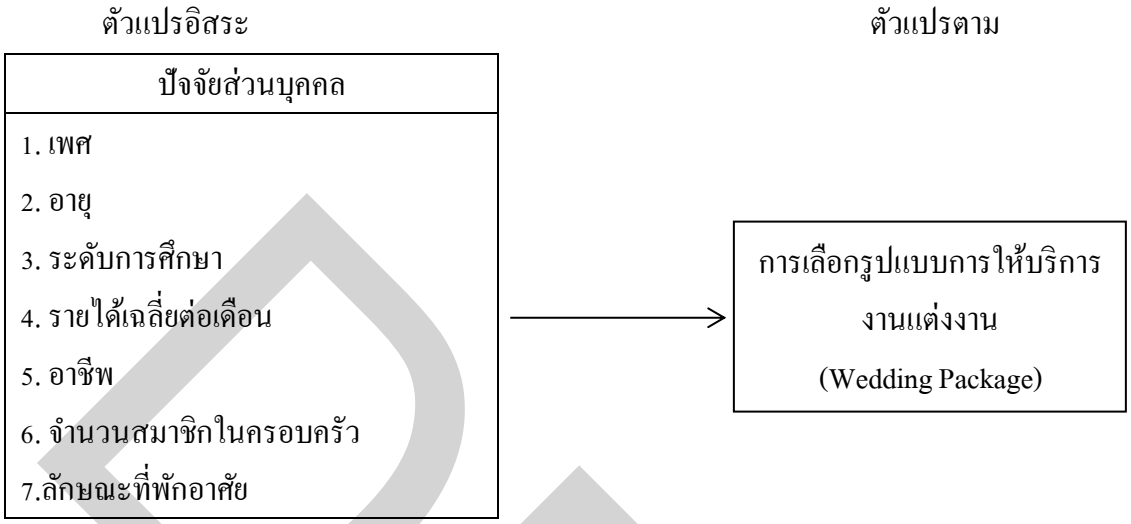
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

จากการทบทวนเอกสาร ข้อมูลเกี่ยวกับบริการของร้านเช่าชุดแต่งงานทั้งในประเทศไทยและประเทศกัมพูชา ข้อมูลของประชาชนในกรุงพนมเปญประเทศกัมพูชา และข้อมูลประวัติประเพณีการแต่งงานของชาวกัมพูชา ผู้วิจัยได้นำมากำหนดเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย ซึ่งคล้ายกับกรอบแนวคิดงานวิจัยของ ชนิตา พันธุ์มณี และรภัสสรณ์ คงธนจารุอนันต์ (2555), อารียาพัชร์ เพชรรัตน์ (2559) และวรพงษ์ พลกองแก้ว (2551) ที่มีตัวแปลเป็นปัจจัยด้านคุณลักษณะและรูปแบบการซื้อ ดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

3.2 ประชากรและตัวอย่าง

การศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดประชากรและตัวอย่างไว้ดังนี้

3.2.1 ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ประชาชนชาวกัมพูชาที่อยู่ในช่วงวัยแต่งงานหรือมีแผนจะแต่งงาน และอาศัยอยู่ในกรุงพนมเปญ ณ ขณะวิจัย ซึ่งเป็นประชากรที่ทราบจำนวนที่แน่นอน

3.2.2 การกำหนดขนาดตัวอย่าง

ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นแบบ ทราบจำนวนประชากร ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้สูตรของยามาเน (Yamane, 1973) โดยกำหนดค่าความเชื่อมั่นที่ 90%

การคำนวนขนาดตัวอย่าง ใช้สูตรดังนี้

จากสูตร $n = \frac{Z^2 a/_2 N}{Z^2 a/_2 + 4Ne^2}$

โดย n = ขนาดตัวอย่างที่ต้องการ

N = ขนาดประชากร = 1,731,000 คน

e = ค่าความคาดเคลื่อนในการประมาณค่าสัดส่วนประชากร = 5%

ระดับความเชื่อมั่นอยู่ที่ 90% ทำให้ = 1.65

สามารถแทนค่าสูตรได้ดังนี้ $n = \frac{(1.65)^2 \times (1{,}731{,}000)}{(1.65)^2 + 4(1{,}731{,}000)(0.05)^2}$

$n = 272.22 \approx 273$

จากการแทนค่าสูตรทำให้ได้ขนาดตัวอย่าง 273 ตัวอย่าง

3.2.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ เป็นการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage sampling) โดยขั้นแรก ทำการแยกประชากรออกเป็นกลุ่มประชากรย่อยๆ หรือแบ่งเป็นชั้นภูมิก่อน โดยหน่วยประชากรในแต่ละชั้นภูมิจะมีลักษณะเหมือนกัน (Homogeneous) ได้แก่ ภูมิลำเนา ขั้นสอง ทำการสุ่มเลือกเขต 3 เขต จากทั้งหมด 9 เขตในกรุงพนมเปญ ซึ่งทั้ง 3 เขต เป็นย่านการค้าที่ร้านเช่าชุดแต่งงานทั้งหลายตั้งอยู่บริเวณนี้ ขั้นสาม สุ่มเลือกคนที่อยู่ในบริเวณนั้นและเป็นกลุ่มคนเป้าหมาย เพื่อให้ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างตามสัดส่วนของขนาดกลุ่มตัวอย่างและกลุ่มประชากร ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 แสดงร้อยละประชากรและจำนวนกลุ่มตัวอย่างตามสัดส่วน

เพศ	ช่วงอายุ	ร้อยละ (%)	จำนวน (คน)
		ประชากร	กลุ่มตัวอย่าง
ชาย	20 – 24	5.4	50
	25 – 29	4.0	37
	30 – 34	5.2	49
หญิง	20 – 24	5.1	48
	25 – 29	4.1	38
	30 – 34	5.5	51
รวม			273

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดเครื่องมือในการวิจัย ดังนี้

3.3.1 การสร้างเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถามที่เป็นคำถามลักษณะปลายปิดและเปิด (Close-End and Open-End Questionnaire) โดยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ดังนี้

1) ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ข้อมูลเกี่ยวกับบริการของร้านเช่าชุดแต่งงานทั้งในประเทศไทยและประเทศกัมพูชา นำมาปรับปรุงให้เข้ากับกลุ่มเป้าหมาย

2) นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาทำการหาค่าความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) โดยให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเพื่อพิจารณาความครอบคลุมของเนื้อหาและลักษณะความถูกต้องของภาษาที่ใช้ รายละเอียดดังนี้

2.1 การแปลย้อนกลับ (Back translation) คือการนำแบบสอบถามภาษาไทยไปให้ชาวกัมพูชาที่เป็นผู้มีความรู้ความเข้าใจทั้งภาษาไทยและภาษากัมพูชาทำการแปลภาษาเป็นภาษากัมพูชา หลังจากนั้นนำแบบสอบถามที่แปลเป็นภาษากัมพูชาแล้วไปให้ชาวกัมพูชาอีกคนที่มีความรู้ความเข้าใจทั้งภาษาไทยและภาษากัมพูชาแปลกลับมาเป็นภาษาไทยอีกครั้งเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของภาษา

2.2 คุณลักษณะที่ใช้สำหรับแบบสอบถามนี้จะประกอบไปด้วย

- จำนวนชุดแต่งงาน คือชุดที่เจ้าบ่าวและเจ้าสาวใช้สวมใส่สำหรับเข้าพิธีแต่งงานในทุกพิธีจนจบงานมีให้เลือก 3 รูปแบบด้วยกันคือ 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) 8 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 2 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) 10 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 4 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก)

- สถานที่จัดงานแต่งงาน คือเมืองที่ลูกค้าเลือกจัดงานแต่งงานภายในประเทศกัมพูชามีให้เลือก 2 รูปแบบคือ จัดที่เมืองหลวง (กรุงพนมเปญ) และจัดเมืองใดเมืองหนึ่งภายในประเทศกัมพูชายกเว้นกรุงพนมเปญ

- ราคา คือราคาที่จ่ายเหมาทั้งหมดของ wedding package 1 รูปแบบมีดังนี้ 6,000 $ 8,000 $ 10,000 $

- สถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ คือตำแหน่งหรือบริเวณที่ร้านของผู้ให้บริการตั้งอยู่ได้แก่ อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน หรือ อยู่ใจกลางเมือง

- รูปแบบกิจกรรมส่งเสริมการขาย คือลักษณะกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ร้านผู้ให้บริการเสนอให้แก่ลูกค้า อันได้แก่ แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี แถมการ์ดแต่งงานให้ 300 ใบ ฟรี หรือ ให้ยืมเครื่องประดับสำหรับเจ้าสาว ฟรี

3) ทดสอบเครื่องมือจากการสำรวจล่วงหน้ากับกลุ่มคนที่มีลักษณะคล้ายตัวอย่าง จำนวน 10 ราย เพื่อวิเคราะห์ความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (Reliability) และช่วยลดจำนวนการ์ดให้มีความกระชับมากขึ้น

4) ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถาม

3.3.2 แบบสอบถาม

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) โดยผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากแนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องนำมาประยุกต์เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ประกอบด้วย ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน โดยแบ่งโครงสร้างคำถามออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลเป็นแบบสอบถามประเภท Check List จำนวน 5 ข้อ และให้กรอกคำตอบจำนวน 2 ข้อ ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว ลักษณะที่พักอาศัย

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับระดับคุณลักษณะของบริการร้านเช่าชุดแต่งงานที่ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจ เนื่องจากในสถานการณ์จริงผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการต้องพิจารณาทั้งทางเลือกและปัจจัยต่างๆ พร้อมกัน ดังนั้นแบบสอบถามส่วนนี้จึงสร้างขึ้นจากการศึกษาเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) เพื่อให้ผู้บริโภคได้เปรียบเทียบคุณลักษณะและระดับคุณลักษณะในการประเมินทางเลือกที่พึงพอใจและตอบสนองต่อความต้องการมากที่สุด โดยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมจะวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อการตัดใจซื้อแพ็คเกจหรือใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน ซึ่งมีขั้นตอนในการทำ ดังนี้

<u>ขั้นตอนที่ 1</u> ทำการเลือกคุณลักษณะและระดับคุณลักษณะที่ใช้ในการศึกษา ซึ่งต้องเลือกให้ครอบคลุมเรื่องที่จะศึกษาทั้งหมดและต้องเป็นคุณลักษณะที่มีอยู่จริงในตัวสินค้าหรือบริการ

ขั้นตอนที่ 2 ทำการสร้างชุดคุณลักษณะ โดยนำเอาระดับคุณลักษณะที่ใช้ในการศึกษาทั้งหมดมาคูณกัน ดังนี้ คุณลักษณะที่ทำการศึกษามี 5 คุณลักษณะ แต่ละคุณลักษณะมี 3 ระดับ และ 2 ระดับ ทำให้ได้ชุดคุณลักษณะที่ใช้ในการศึกษาทั้งหมดเป็น 3x2x3x2x3 จะได้เท่ากับ 108 ชุดคุณลักษณะ และทำการลดชุดคุณลักษณะเนื่องจากจำนวนชุดคุณลักษณะมีมากเกินไป บางชุดคุณลักษณะอาจจะมีความหมายใกล้เคียงกันจนผู้ตอบแบบสอบถามแยกไม่ออกถึงความต่างรวมทั้งบางชุดคุณลักษณะเป็นชุดที่ใช้งานไม่ได้ในความเป็นจริง สามารถทำการลดชุดคุณลักษณะที่เป็นไปไม่ได้ทั้งหมดโดยวิธีการ Fractional Factorial Design ซึ่งเป็นวิธีการทางสถิติที่ทำการสุ่มเลือกบางทางเลือกมาใช้ในการศึกษา และสามารถวิเคราะห์ผลครอบคลุมระดับคุณลักษณะต่างๆ ที่ใช้ในการศึกษาได้ทั้งหมด โดยการศึกษาครั้งนี้จะใช้ คำสั่ง Orthogonal Design ในโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS โดยการนำชุดของระดับคุณลักษณะใส่เข้าไปในคำสั่ง และเมื่อประมวลผลแล้วจะทำให้ได้ทางเลือกที่มีคุณสมบัติที่เป็นอิสระต่อกัน (Orthogonal) จำนวนทั้งหมด 16 ชุดคุณลักษณะ หลังจากนั้นนำชุดคุณลักษณะที่ได้ไปทดลองกับกลุ่มคนที่มีลักษณะคล้ายกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 10 ราย เพื่อทำการลดจำนวนชุดคุณลักษณะลงอีกให้เหลือน้อยที่สุด

ขั้นตอนที่ 3 ทำการออกแบบลักษณะวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ด้วยวิธี Full profile design และเลือกใช้วิธีการวัดความพึงพอใจต่อชุดคุณลักษณะที่นำเสนอโดยการให้คะแนน Rating (Interval scale)

ขั้นตอนที่ 4 ทำการประมาณค่าพารามิเตอร์ของสมการด้วยวิธี Ordinary Least Squares (OLS)

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามได้แสดงความคิดเห็นหรือข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์สำหรับงานวิจัย

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

1) ผู้วิจัยนำแบบสอบถามไปดำเนินการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

2) ทำการวิเคราะห์ข้อมูล โดยการนำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ทั้งหมด ด้วยวิธีทางสถิติโปรแกรม SPSS

3.5 วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์แบบสอบถามในส่วนที่ 1 ด้วยวิธีการใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยใช้ค่าร้อยละ (Percentage) และการแจกแจงความถี่ (Frequency Distribution) ในการอธิบายข้อมูลส่วนบุคคล และทดสอบสมมติฐานการวิจัย สำหรับสมมติฐานที่ 1 ใช้วิธีการหาค่า Pearson Correlation ส่วนสมมติฐานที่ 2 ใช้วิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) ได้นำมาวิเคราะห์ในแบบสอบถามส่วนที่ 2 (ตามที่ได้อธิบายขั้นตอนไปแล้วข้างต้น) ใช้ในการประมาณค่าความพึงพอใจชุดคุณลักษณะของผู้บริโภคที่มีต่อบริการร้านเช่าชุดแต่งงาน เพื่อให้ได้รูปแบบบริการที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด

DPU

บทที่ 4
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 319 คน จากนั้นจึงนำแบบสอบถามมาวิเคราะห์ข้อมูล[1] ผลที่ได้จากการศึกษาจะนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางแสดงข้อมูลประกอบคำบรรยาย และตามลำดับของวัตถุประสงค์การศึกษาและสมมติฐานการวิจัย ดังนี้

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

4.2 ผลการวิเคราะห์ระดับคุณลักษณะของร้านเช่าชุดแต่งงานที่ผู้บริโภคพึงพอใจ

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และลักษณะที่พักอาศัย ดังรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสภาพเพศ

เพศ	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
ชาย	163	51.10
หญิง	156	48.90
รวม	**319**	**100**

[1] ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS (STATISTICS PACKAGE FOR THE SOCIAL SCIENCES)

จากตารางที่ 4.1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ส่วนมากเป็นเพศชาย จำนวน 163 คน คิดเป็นร้อยละ 51.10 เพศหญิง จำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 48.90

ตารางที่ 4.2 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 19 ปี	3	0.97
20 - 24	126	40.91
25 - 29	54	17.53
30 - 34	119	38.64
35 ขึ้นไป	6	1.95
รวม	**308**	**100**

จากตารางที่ 4.2 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง มีอายุน้อยที่สุดคือ 18 ปี จนถึงมากที่สุดคือ 35 ปี โดยช่วงอายุไม่ถึง 20 ปี มีจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.97 ช่วงอายุ 20 – 24 ปี มีจำนวน 126 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.91 ซึ่งเป็นช่วงอายุที่มีผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด แสดงให้เห็นว่าโดยทั่วไปกลุ่มคนในช่วงอายุนี้เป็นวัยที่เหมาะสมสำหรับการแต่งงานของประเทศกัมพูชาตามประเพณีนิยม (ข้อมูลตรงกับเนื้อหาในบทที่2) ช่วงอายุ 25 – 29 ปี มีจำนวน 54 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.53 ช่วงอายุ 30 – 34 ปี มีจำนวน 119 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.64 ซึ่งเป็นช่วงอายุอันดับ 2 ที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามมาก สามารถบอกได้ว่าเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัยทำให้ผู้คนอาจแต่งงานกันช้าขึ้นจากเดิม และช่วงอายุ 35 ปีขึ้นไป มีจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.95

ตารางที่ 4.3 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
มัธยมศึกษาตอนต้น	6	1.90
ปวช.	6	1.90
มัธยมศึกษาตอนปลาย	29	9.10
ปวส.	13	4.10
ปริญญาตรี	191	59.90
ปริญญาโทขึ้นไป	74	23.20
รวม	**319**	**100**

จากตารางที่ 4.3 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง มีระดับการศึกษาอยู่ระหว่างมัธยมศึกษาตอนต้นจนถึงระดับปริญญาโทขึ้นไป โดยระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและระดับปวช. มีจำนวนเท่ากันคือ 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.90 ซึ่งเป็นจำนวนน้อยที่สุดที่มีผู้ตอบแบบสอบถาม ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย มีจำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.10 ระดับปวส. มีจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.10 ระดับปริญญาตรี มีจำนวน 191 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.90 ซึ่งเป็นระดับการศึกษาที่มีผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด แสดงให้เห็นว่าประชาชนของประเทศกัมพูชาโดยทั่วไปที่อยู่ในวัยแต่งงานส่วนใหญ่จะมีระดับการศึกษาปริญญาตรีมากที่สุด และระดับปริญญาโทขึ้นไป มีจำนวน 74 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.20 ซึ่งเป็นระดับการศึกษาอันดับที่2 ที่มีผู้ตอบแบบสอบถามมาก จะเห็นได้ว่าระดับการศึกษาปริญญาตรีและปริญญาโทขึ้นไป มีผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด แสดงว่าประชาชนส่วนใหญ่ที่แต่งงานจะมีระดับการศึกษาอยู่ใน 2 ระดับนี้

ตารางที่ 4.4 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้

รายได้ (US)	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 100	14	4.53
101 - 300	103	33.33
301 - 500	68	22.01
501 - 700	66	21.36
701 - 900	42	13.59
901 ขึ้นไป	16	5.18
รวม	**309**	**100**

จากตารางที่ 4.4 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง มีรายได้ต่อเดือน (ค่าเงินเป็น US) ตั้งแต่ไม่ถึง 100 ดอลลาร์สหรัฐ ไปจนถึง 901 ดอลลาร์สหรัฐ ขึ้นไป โดยรายได้ไม่เกิน 100 ดอลลาร์สหรัฐ มีจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.53 เป็นจำนวนน้อยที่สุดที่มีผู้ตอบแบบสอบถาม รายได้ 101 – 300 ดอลลาร์สหรัฐ มีจำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 เป็นจำนวนมากที่สุดที่มีผู้ตอบแบบสอบถาม แสดงให้เห็นว่าประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศกัมพูชาที่อยู่ในช่วงวัยแต่งงานจะมีรายได้อยู่ในช่วงนี้ เป็นส่วนใหญ่รายได้ 301 – 500 ดอลลาร์สหรัฐ มีจำนวน 68 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.01 เป็นช่วงรายได้อันดับ2 ที่มีผู้ตอบแบบสอบถามมาก รายได้ 501 – 700 ดอลลาร์สหรัฐ มีจำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.36 รายได้ 701 – 900 ดอลลาร์สหรัฐ มีจำนวน 42 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.59 และรายได้ 901 ดอลลาร์สหรัฐ ขึ้นไป มีจำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.18

ตารางที่ 4.5 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
นักศึกษา	25	7.94
พนักงานบริษัทเอกชน	204	64.76
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	23	7.30
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	47	14.92
ไม่ได้ประกอบอาชีพ	7	2.22
อื่นๆ	9	2.86
รวม	**315**	**100**

จากตารางที่ 4.5 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ประกอบอาชีพอาชีพ นักศึกษา จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.94 พนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 204 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.76 ซึ่งเป็นอาชีพที่มีผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุดแสดงให้เห็นว่าประชาชนส่วนใหญ่ที่อยู่ในวัยแต่งงานประกอบอาชีพนี้มากที่สุด ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.30 ประกอบธุรกิจส่วนตัว จำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.92 ซึ่งเป็นอาชีพอันดับ2 ที่มีผู้ตอบแบบสอบถามมาก ไม่ได้ประกอบอาชีพ จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.22 และอื่นๆ จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.86 เป็นอาชีพที่มีผู้ตอบแบบสอบถามน้อยที่สุด

ตารางที่ 4.6 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จำนวนสมาชิกในครอบครัว (คน)	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
1 - 3	50	20.00
4 - 6	138	55.20
7 - 9	43	17.20
10 คนขึ้นไป	19	7.60
รวม	**250**	**100**

จากตารางที่ 4.6 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวตั้งแต่น้อยที่สุด 1 คน ไปจนถึงมากที่สุด 22 คน โดยจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1 – 3 คน มีจำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.00 ซึ่งมีผู้ตอบแบบสอบถามมากเป็นอันดับ2 จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 – 6 คน มีจำนวน 138 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.20 ซึ่งเป็นจำนวนที่มีผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด แสดงว่าประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศกัมพูชามีขนาดครอบครัวที่ค่อนข้างใหญ่ ครอบครัวจึงอาจมีความสำคัญต่อการตัดสินใจสำหรับในเรื่องของงานแต่งงาน จำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 – 9 คน มีจำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.20 และจำนวนสมาชิกในครอบครัว 10 คนขึ้นไป มีจำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.60 ซึ่งเป็นจำนวนที่น้อยที่สุดที่มีผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.7 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะที่พักอาศัย

ลักษณะที่พักอาศัย	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
หอพัก	131	42.26
คอนโดมิเนี่ยม/แมนชั่น	13	4.19
ทาวเฮ้าส์	76	24.52
บ้านเดี่ยว	90	29.03
รวม	**310**	**100**

จากตารางที่ 4.7 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง มีลักษณะที่พักอาศัย คือ หอพัก จำนวน 131 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.26 ซึ่งเป็นจำนวนมากที่สุดที่มีผู้ตอบแบบสอบถาม แสดงให้เห็นว่าประชาชนส่วนใหญ่ที่ยังไม่ได้แต่งงานจะชอบอาศัยอยู่ในหอพักมากกว่าอาจจะเพราะความสะดวกสบายในเรื่องของการเดินทางและการใช้ชีวิต คอนโดมิเนี่ยม/แมนชั่น จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.19 เป็นจำนวนน้อยที่สุดที่มีผู้ตอบแบบสอบถาม ทาวเฮ้าส์ จำนวน 76 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.52 และบ้านเดี่ยว จำนวน 90 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.03 ซึ่งเป็นจำนวนมากอันดับ2 ที่มีผู้ตอบแบบสอบถาม อาจบอกได้ว่า เมื่อแต่งงานกันแล้วคู่แต่งงานจะอยู่กันเป็นครอบครัวใหญ่โดยต้องอยู่เป็นบ้านเดี่ยวที่มีความเหมาะสมสำหรับสมาชิกทุกคนในครอบครัวมากกว่า

ตารางที่ 4.8 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือก

ผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือก	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
ตนเอง	39	10.99
คู่สมรส	42	11.83
ทั้งตนเองและคู่สมรสตัดสินใจร่วมกัน	186	52.39
ญาติตนเอง	9	2.54
ญาติคู่สมรส	8	2.25
ทุกฝ่ายตัดสินใจร่วมกัน	71	20.00
รวม	**355**	**100**

จากตารางที่ 4.8 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง แต่ละคนเป็นผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือก คือ ตนเองและคู่สมรสเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งมีร้อยละ 52.39 รองลงมาคือ ทุกฝ่ายตัดสินใจร่วมกัน ร้อยละ 20.00 สามารถบอกได้ว่า การจัดงานแต่งงานในครั้งหนึ่งเจ้าบ่าวและเจ้าสาวจะเป็นผู้ตัดสินใจเลือกรูปแบบงานด้วยตนเองโดยอาจจะมีครอบครัวซึ่งรวมไปถึงสมาชิกทุกคนภายในครอบครัวของทั้งสองฝ่ายช่วยตัดสินใจเลือกด้วยในบางครอบครัว ดังนั้นนอกจากความชอบของคู่บ่าวสาวเป็นหลักแล้ว บางครั้งอาจจะต้องคำนึงถึงความชอบของคนในครอบครัวด้วย หากครอบครัวนั้นมีส่วนช่วยในการตัดสินใจเลือกรูปแบบการจัดงานแต่งงานของบ่าวสาวคู่นั้นๆ

ตารางที่ 4.9 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการเลือกรูปแบบการให้บริการงานแต่งงาน

	Age	Education	Income	Career	Family	Store 10
Age	1.00					
Education	0.22 0.00	1.00				
Income	0.44 0.00	0.46 0.00	1.00			
Career	-0.03 0.58	-0.15 0.01	0.67 0.24	1.00		
Family	0.12 0.07	0.09 0.16	0.17 0.01	-0.01 0.89	1.00	
Store 10	-0.06 0.26	-0.14 0.01	-0.23 0.00	-0.05 0.39	-0.15 0.02	1.00

จากตารางข้างต้นอธิบายได้ดังนี้

1) ค่าความสัมพันธ์ระหว่างชุดทางเลือกที่10 กับ อายุมีค่า เท่ากับ -0.06 แสดงว่า ยิ่งอายุมากขึ้นโอกาสในการเลือกแพ็คเกจชุดนี้จะน้อยลง แต่ค่า Sig. เท่ากับ 0.26 แสดงว่า อายุกับการเลือกใช้บริการไม่มีความสัมพันธ์กัน

2) ค่าความสัมพันธ์ระหว่างชุดทางเลือกที่10 กับ ระดับการศึกษามีค่า เท่ากับ -0.14 แสดงว่า เมื่อการศึกษาสูงขึ้นโอกาสในการเลือกแพ็คเกจชุดนี้จะน้อยลง แต่ค่า Sig. เท่ากับ 0.01 แสดงว่า ระดับการศึกษากับการเลือกใช้บริการมีความสัมพันธ์กัน

3) ค่าความสัมพันธ์ระหว่างชุดทางเลือกที่10 กับ รายได้ เท่ากับ -0.23 แสดงว่า เมื่อระดับรายได้มากขึ้นโอกาสในการเลือกแพ็คเกจชุดนี้จะน้อยลง แต่ค่า Sig. เท่ากับ 0.00 แสดงว่า รายได้กับการเลือกใช้บริการมีความสัมพันธ์กัน

4) ค่าความสัมพันธ์ระหว่างชุดทางเลือกที่10 กับ อาชีพ เท่ากับ -0.05 แสดงว่า อาชีพที่แตกต่างกันโอกาสในการเลือกแพ็คเกจชุดนี้จะน้อยลง แต่ค่า Sig. เท่ากับ 0.39 แสดงว่า อาชีพกับการเลือกใช้บริการไม่มีความสัมพันธ์กัน

5) ค่าความสัมพันธ์ระหว่างชุดทางเลือกที่10 กับ จำนวนสมาชิกในครอบครัว เท่ากับ -0.15 แสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ไม่เท่ากันโอกาสในการเลือกแพ็คเกจชุดนนี้จะน้อยลง แต่ค่า Sig. เท่ากับ 0.02 แสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวกับการเลือกใช้บริการมีความสัมพันธ์กัน

4.2 ผลการวิเคราะห์ระดับคุณลักษณะของร้านเช่าชุดแต่งงานที่ผู้บริโภคพึงพอใจ

การวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดแบบจำลองความพึงพอใจคุณลักษณะราคา จำนวนชุดแต่งงาน สถานที่จัดงานแต่งงาน โปรโมชั่นของงานแต่งงาน และสถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการเป็นแบบไม่ต่อเนื่องหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน (Discrete model) สำหรับขั้นตอนการวิเคราะห์ผลจะแปรผลข้อมูลด้วยโปรแกรม SPSS คำสั่ง Conjoint Analysis

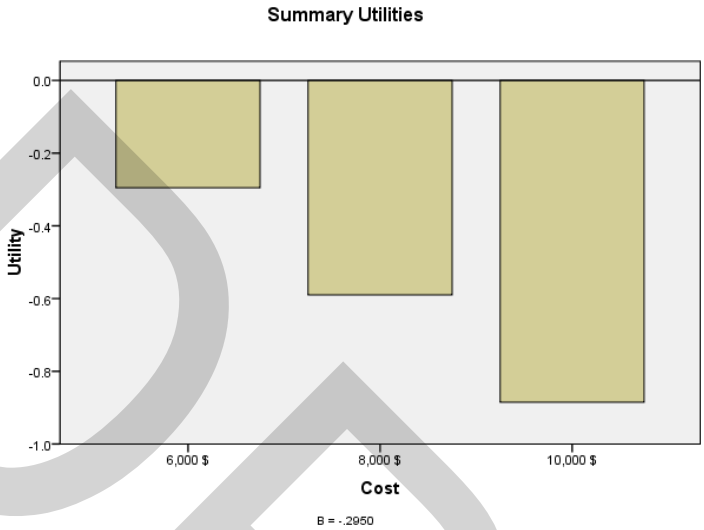
ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อคุณลักษณะและระดับอรรถประโยชน์ที่มีต่อร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม จำนวน 319 ตัวอย่าง

4.2.1 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม

จากผลการวิเคราะห์เมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจของผู้รับบริการที่มีต่อคุณลักษณะของร้านเช่าชุดแต่งงานในระดับต่างๆ ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

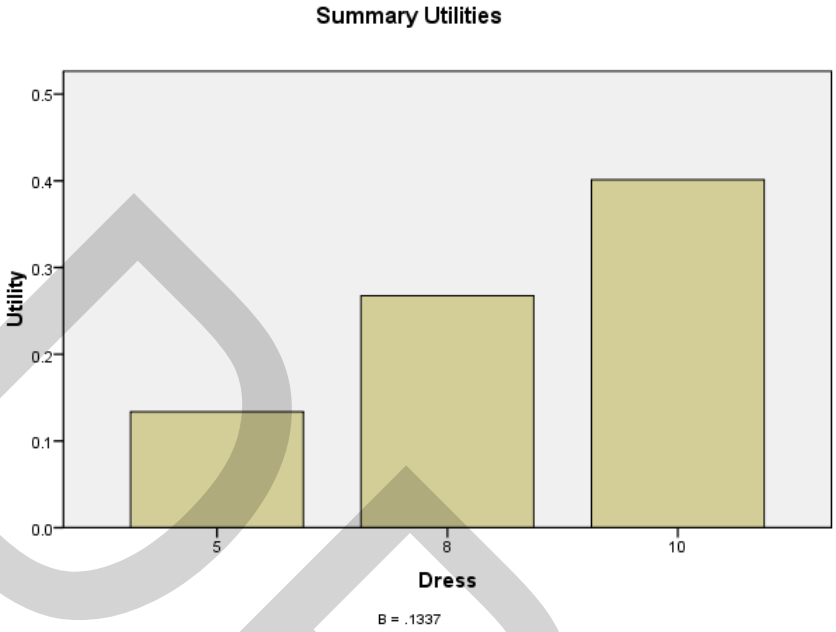
ราคา พบว่า ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ มากที่สุด รองลงมาคือ 8,000 ดอลลาร์สหรัฐ และมีความพึงพอใจต่อราคา 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ น้อยที่สุด โดยระดับอรรถประโยชน์จะเท่ากับ -0.295 หน่วย เมื่อเป็นราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ และอรรถประโยชน์ในการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานลดลงเท่ากับ -0.590 หน่วย เมื่อเป็นราคา 8,000 ดอลลาร์สหรัฐ และลดลงเท่ากับ -0.885 หน่วย เมื่อเป็นราคา 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ จะเห็นได้ว่า หากเป็นราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ จะทำให้ระดับอรรถประโยชน์ของผู้รับบริการมีมากที่สุดเพราะผู้รับบริการรู้สึกถึงราคาที่ถูกลงต่อการจ่ายเงินให้กับบริการชนิดนั้น ตามพฤติกรรมของมนุษย์หากตนได้รับผลประโยชน์มากกว่าที่ต้องเสียไปย่อมมีความพึงพอใจมากกว่าที่ตนต้องเสียไป ในขณะที่ราคา 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ จะทำให้ระดับอรรถประโยชน์ของผู้รับบริการลดลงมากที่สุดเพราะผู้รับบริการรู้สึกถึงราคาที่แพงขึ้นต่อการจ่ายเงินให้กับบริการชนิดนั้น ยิ่งหากมีตัวเลือกให้เลือกมากกว่าหนึ่ง ตัวเลือกที่

ผู้รับบริการจะเสียประโยชน์น้อยที่สุดจึงเป็นตัวเลือกที่ดีกว่า จึงไม่น่าแปลกใจหากราคาที่แพงกว่าจะทำให้ระดับอรรถประโยชน์ของผู้รับบริการลดลงตามลำดับ ดังแสดงในภาพต่อไปนี้



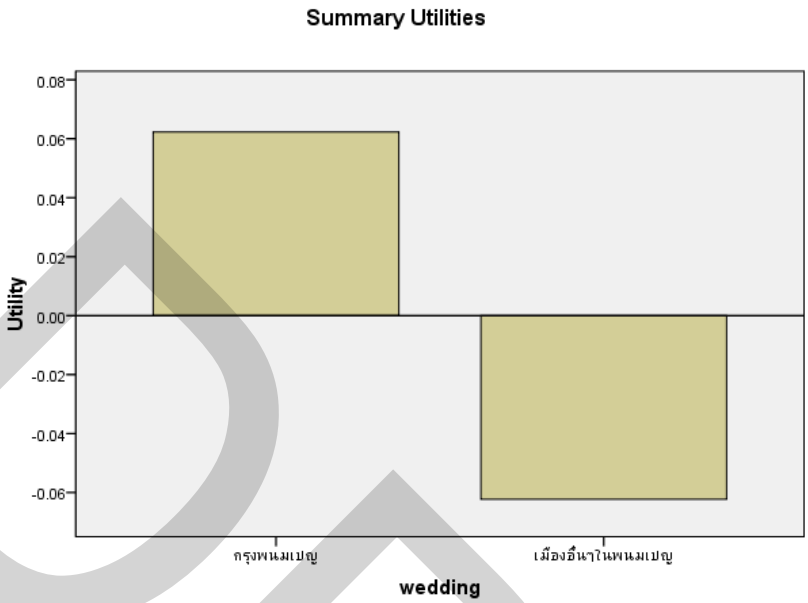
ภาพที่ 4.1 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของราคาที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวมจำนวน 319 ตัวอย่าง

จำนวนชุดแต่งงาน พบว่า ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อจำนวนชุดแต่งงาน 10 ชุด มากที่สุด รองลงมาคือ 8 ชุด และมีความพึงพอใจต่อจำนวนชุดแต่งงาน 5 ชุด น้อยที่สุด โดยระดับอรรถประโยชน์จะเท่ากับ 0.401 หน่วย เมื่อเป็นจำนวนชุด 10 ชุด และอรรถประโยชน์ในการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานลดลงเท่ากับ 0.267 หน่วย เมื่อเป็นจำนวนชุดแต่งงาน 8 ชุด และลดลงเท่ากับ 0.134 หน่วย เมื่อเป็นจำนวนชุดแต่งงาน 5 ชุด จะเห็นได้ว่า หากเป็นจำนวนชุดแต่งงาน 10 ชุด จะทำให้อรรถประโยชน์ของผู้รับบริการมีมากที่สุดเพราะผู้รับบริการรู้สึกได้รับการบำบัดความต้องการเพิ่มขึ้น ทำให้เกิดความพึงพอใจที่มากขึ้น ในขณะที่จำนวนชุดแต่งงาน 5 ชุด จะทำให้ระดับอรรถประโยชน์ของผู้รับบริการลดลงมากที่สุดเพราะผู้รับบริการไม่ได้รับการบำบัดความต้องการหรือได้รับการบำบัดความต้องการที่น้อยลงเมื่อเทียบกับตัวเลือกอื่นๆที่มีให้ ตัวเลือกที่สามารถบำบัดความต้องการได้มากกว่าทำให้เกิดความพึงพอใจที่มากกว่าตามไปด้วย ดังแสดงในภาพต่อไปนี้



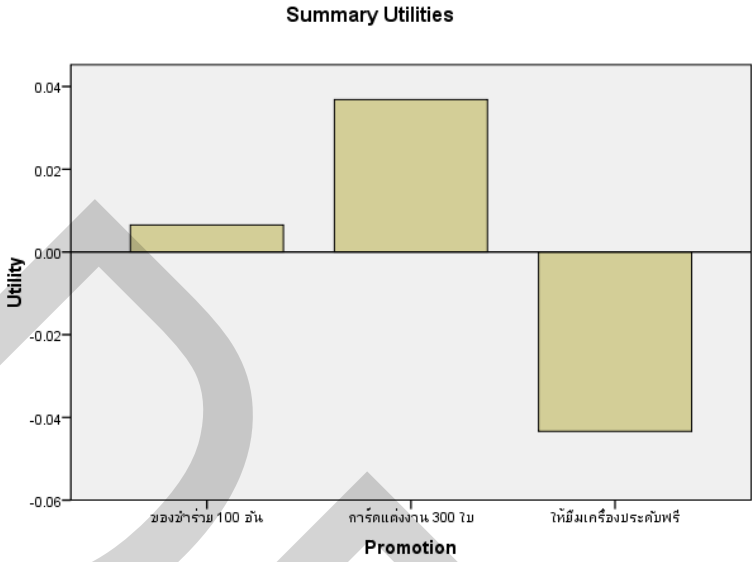
ภาพที่ 4.2 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของจำนวนชุดแต่งงานที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวมจำนวน 319 ตัวอย่าง

สถานที่จัดงานแต่งงาน พบว่า ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อสถานที่จัดงานแต่งงานภายในกรุงพนมเปญ มากที่สุด และมีความพึงพอใจต่อสถานที่จัดงานในเมืองอื่นๆที่ไม่ใช่กรุงพนมเปญน้อยที่สุด โดยระดับอรรถประโยชน์จะเท่ากับ 0.062 หน่วย เมื่อเป็นสถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ และลดลงเท่ากับ -0.062 หน่วย เมื่อเป็นสถานที่จัดงานในเมืองอื่นๆที่ไม่ใช่กรุงพนมเปญ จะเห็นได้ว่าหากเป็นการจัดงานแต่งงานภายในกรุงพนมเปญ จะทำให้อรรถประโยชน์ของผู้รับบริการมีมากที่สุด เพราะผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อตัวเลือกนี้มากกว่าอีกตัวเลือกหนึ่งอาจด้วยสาเหตุของสภาพแวดล้อม ความทันสมัย ความสะดวกสบาย ของเมืองหลวงที่เป็นสาเหตุให้ผู้รับบริการมีความรู้สึกที่ดีต่อตัวเลือกนี้มากกว่า ในขณะที่การจัดงานแต่งงานในเมืองอื่นๆที่ไม่ใช่กรุงพนมเปญ จะทำให้อรรถประโยชน์ของผู้รับบริการลดลงมากที่สุดเพราะผู้รับบริการไม่เกิดความพึงพอใจต่อตัวเลือกนี้เมื่อเทียบกับอีกตัวเลือกหนึ่งที่มีให้เลือก



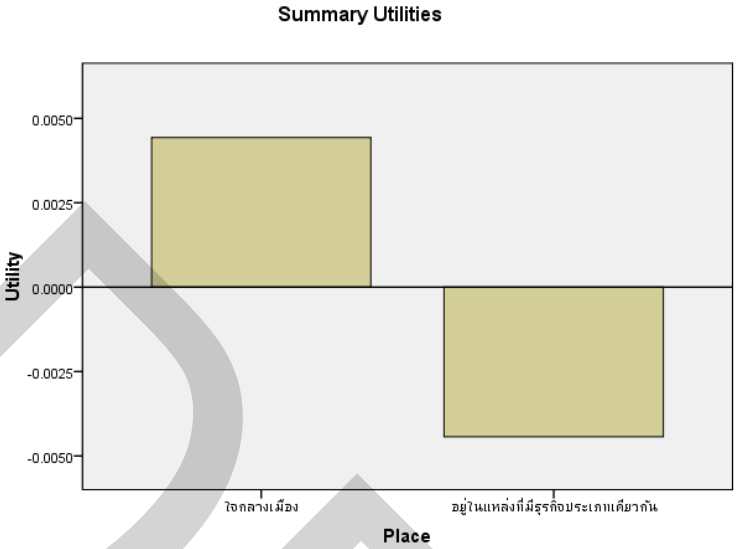
ภาพที่ 4.3 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของสถานที่จัดงานแต่งงานที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวมจำนวน 319 ตัวอย่าง

โปรโมชั่นของงานแต่งงาน พบว่า ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อการแถมของชำร่วย 100 อัน มากที่สุด รองลงมาคือ แถมการ์ดเชิญ 300 ใบ และมีความพึงพอใจต่อการให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาว น้อยที่สุด โดยระดับอรรถประโยชน์จะเท่ากับ 0.037 หน่วย เมื่อเป็นการแถมของชำร่วย 100 อัน และอรรถประโยชน์ในการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานลดลงเท่ากับ 0.007 หน่วย เมื่อเป็นการแถมการ์ดเชิญ 300 ใบ และลดลงเท่ากับ -0.043 หน่วย เมื่อเป็นการให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาว จะเห็นได้ว่า หากเป็นการแถมของชำร่วย 100 อัน จะทำให้อรรถประโยชน์ของผู้รับบริการมีมากที่สุดเพราะผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจต่อการเลือกตัวเลือกนี้ที่สามารถบำบัดความต้องการได้ตรงตามต้องการมากกว่าตัวเลือกอื่นๆ ในขณะที่การให้ยืมเครื่องประดับสำหรับเจ้าสาว จะทำให้อรรถประโยชน์ของผู้รับบริการลดลงมากที่สุดเพราะผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจต่อตัวเลือกนี้ในระดับที่น้อยที่สุดเมื่อเทียบกับตัวเลือกอื่นๆที่มีให้อาจด้วยตัวเลือกนี้ไม่เป็นที่ต้องการมากพอสำหรับผู้รับบริการ



ภาพที่ 4.4 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของโปรโมชั่น ที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน โดยรวมจำนวน 319 ตัวอย่าง

สถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ พบว่า ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อร้านที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง มากที่สุด และมีความพึงพอใจต่อร้านที่ตั้งอยู่ในแหล่งธุรกิจประเภทเดียวกัน น้อยที่สุด โดยระดับอรรถประโยชน์จะเท่ากับ 0.004 หน่วย เมื่อเป็นร้านที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง และลดลงเท่ากับ -0.004 หน่วย เมื่อเป็นร้านที่ตั้งอยู่ในแหล่งธุรกิจประเภทเดียวกัน จะเห็นได้ว่า หากเป็นร้านที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง จะทำให้อรรถประโยชน์ของผู้รับบริการมีมากที่สุดเพราะผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อตัวเลือกนี้มากกว่าอีกตัวเลือกหนึ่ง ในขณะที่ร้านที่ตั้งอยู่ในแหล่งธุรกิจประเภทเดียวกัน จะทำให้อรรถประโยชน์ของผู้รับบริการลดลงมากที่สุดเพราะผู้รับบริการไม่เกิดความพึงพอใจเมื่อเทียบกับตัวเลือกอีกตัวเลือกหนึ่ง



ภาพที่ 4.5 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ (Utility) ของสถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ ที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน โดยรวมจำนวน 319 ตัวอย่าง

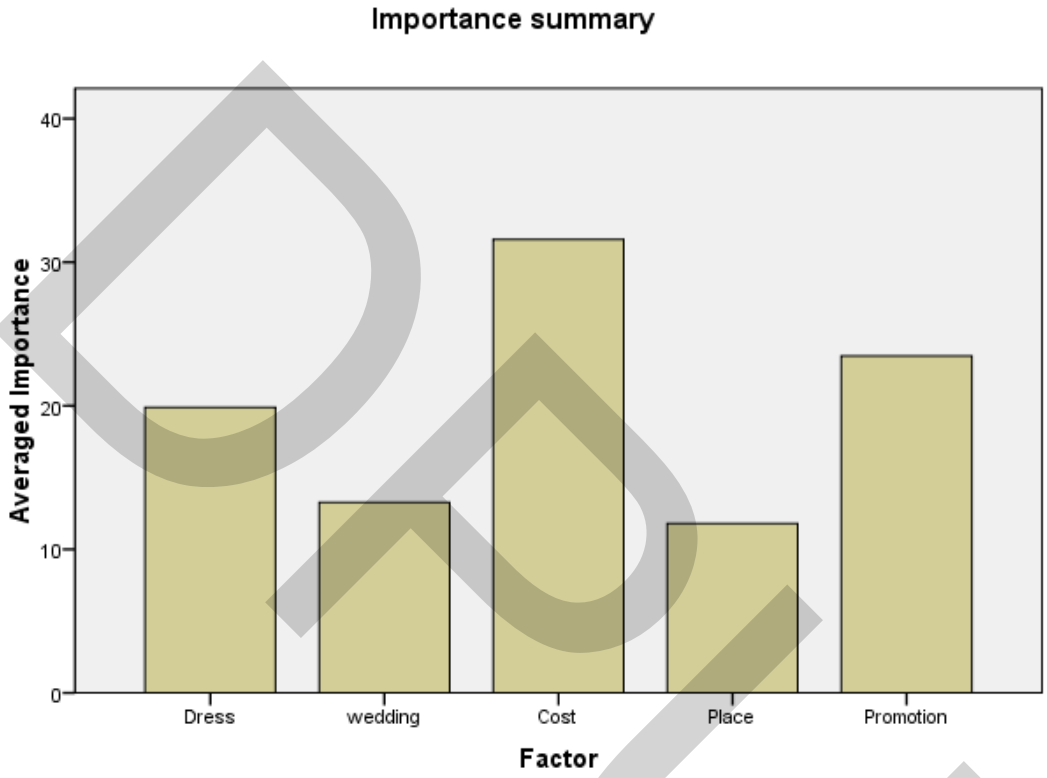
DPU

ตารางที่ 4.10 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานของผู้รับบริการโดยรวมจำนวน 319 ตัวอย่าง

องค์ประกอบของแพ็คเกจ (Attributes)	ระดับ (Level of Attribute)	ระดับความพึงพอใจ (Utility)	ความสำคัญ (%)
จำนวนชุด (dress)	1) 5 ชุด 2) 8 ชุด 3) 10 ชุด	0.13 0.27 0.40	19.89
สถานที่จัดงานแต่ง (wedding)	1) ภายในกรุงพนมเปญ 2) เมืองอื่นๆ	0.06 -0.06	13.27
ค่าใช้จ่าย (cost)	1) 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ 2) 8,000 ดอลลาร์สหรัฐ 3) 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ	-0.30 -0.59 -0.89	31.58
สถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ (place)	1) ใจกลางเมือง 2) แหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	0.00 -0.00	11.80
โปรโมชั่น (promotion)	1) แถมการ์ดเชิญ 300 ใบ 2) แถมของชำร่วย 100 อัน 3) ให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาว	0.01 0.04 -0.04	23.47
ค่า Pearson's R	0.969	Sig. 0.000*	
ค่า Kendall's tau	0.883	Sig. 0.000*	

เมื่อพิจารณาผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกร้านเช่าชุดแต่งงาน พบว่า คุณลักษณะที่ผู้รับบริการให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ราคา โดยผู้รับบริการให้ความสำคัญมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.58 คุณลักษณะที่ผู้รับบริการ

ให้ความสำคัญรองลงมา ได้แก่ โปรโมชั่น จำนวนชุด สถานที่จัดงานแต่ง และทำเลที่ตั้งร้าน โดยคิดเป็นร้อยละ 23.47 ร้อยละ 19.89 ร้อยละ 13.27 และร้อยละ 11.80 ตามลำดับ ดังแสดงในภาพที่ 4.6



ภาพที่ 4.6 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวมจำนวน 319 ตัวอย่าง

4.2.2 ผลการวิเคราะห์อรรถประโยชน์ (Predicted Preference) ที่มีต่อรูปแบบทางเลือกร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวม

จากการประมาณค่าความพึงพอใจรวมที่มีต่อรูปแบบทางเลือกร้านเช่าชุดแต่งงานของผู้รับบริการ สามารถนำมาคำนวณค่าความพึงพอใจรวมที่มีต่อรูปแบบของคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานทั้ง 16 ร้านได้ โดยการแทนค่าความพึงพอใจที่มีต่อลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานแต่ละระดับ โดยใช้สมการถดถอยจากแบบจำลอง เพื่อการประมาณค่า ดังนี้

$$Y = b_0 + b_1 Dress_1 + b_2 Dress_2 t + b_3 Dress_3 + b_4 Wedding_1 + b_5 Wedding_2 + b_6 Cost_1 + b_7 Cost_2 + b_8 Cost_3 + b_9 Place_1 + b_{10} Place_2 + b_{11} Promotion_1 + b_{12} Promotion_2 + b_{13} Promotion_3$$

โดยที่ Y = ความพึงพอใจ/อรรถประโยชน์รวมที่ผู้รับบริการให้กับแพ็คเกจงานแต่ง (การตัดสินใจเลือก)

b_0 = ค่าคงที่

b_i = ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอย (Regression coefficient) แสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของอรรถประโยชน์ (Y) เมื่อระดับคุณลักษณะของแพ็คเกจเปลี่ยนไป

สำหรับความหมายของตัวแปรและการลงรหัสข้อมูล มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

$Dress_1$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ให้ชุดแต่งงานจำนวน 5 ชุด
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ให้ชุดแต่งงานจำนวนอื่นๆ

$Dress_2$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ให้ชุดแต่งงานจำนวน 8 ชุด
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ให้ชุดแต่งงานจำนวนอื่นๆ

$Dress_3$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ให้ชุดแต่งงานจำนวน 10 ชุด
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ให้ชุดแต่งงานจำนวนอื่นๆ

$Wedding_1$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่จัดขึ้นภายในกรุงพนมเปญ
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่จัดขึ้นในเมืองอื่นๆ

$Wedding_2$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่จัดขึ้นในเมืองอื่นๆ
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่จัดขึ้นภายในกรุงพนมเปญ

$Cost_1$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีค่าใช้จ่าย 6,000 เหรียญ
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีค่าใช้จ่ายจำนวนอื่นๆ

$Cost_2$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีค่าใช้จ่าย 8,000 เหรียญ
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีค่าใช้จ่ายจำนวนอื่นๆ

$Cost_3$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีค่าใช้จ่าย 10,000 เหรียญ
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีค่าใช้จ่ายจำนวนอื่นๆ

$Place_1$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ร้านผู้ให้บริการตั้งอยู่ใจกลางเมือง
= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ร้านผู้ให้บริการตั้งอยู่ในทำเลอื่นๆ

$Place_2$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ร้านผู้ให้บริการตั้งอยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน

= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ร้านผู้ให้บริการตั้งอยู่ในทำเลอื่นๆ

$Promotion_1$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่แถมการ์ดแต่งงาน 300 ใบ

= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีการส่งเสริมการขายแบบอื่นๆ

$Promotion_2$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่แถมของชำร่วย 100 อัน

= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีการส่งเสริมการขายแบบอื่นๆ

$Promotion_3$ = 1 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่ให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาวฟรี

= 0 เมื่อเป็นแพ็คเกจงานแต่งที่มีการส่งเสริมการขายแบบอื่นๆ

จากการแทนค่าสูตรข้างต้น พบว่า ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อชุดทางเลือกที่ 10 มากที่สุดเป็นอันดับที่ 1 โดยมีระดับอรรถประโยชน์รวมเท่ากับ 3.16 ซึ่งมีลักษณะที่เป็นชุดแต่งงานจำนวน 10 ชุด จัดงานแต่งงานภายในกรุงพนมเปญ ราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ ร้านผู้ให้บริการตั้งอยู่ใจกลางเมือง โปรโมชั่นแถมการ์ดแต่งงาน 300 ใบ รองลงมาอันดับที่ 2 มีอรรถประโยชน์เท่ากับ 3.05 คือชุดทางเลือกที่ 16 ซึ่งมีลักษณะที่เป็นชุดแต่งงานจำนวน 8 ชุด จัดงานแต่งงานภายในกรุงพนมเปญ ราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ ร้านผู้ให้บริการตั้งอยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน โปรโมชั่นแถมของชำร่วย 100 อัน อันดับที่ 3 มีอรรถประโยชน์เท่ากับ 2.98 คือชุดทางเลือกที่ 9 ซึ่งมีลักษณะที่เป็นชุดแต่งงานจำนวน 10 ชุด จัดงานแต่งงานในเมืองอื่นๆที่ไม่ใช่กรุงพนมเปญ ราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ ร้านผู้ให้บริการตั้งอยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน โปรโมชั่นให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาวฟรี ทั้งนี้ชุดคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานที่กลุ่มผู้รับบริการมีความพึงพอใจน้อยที่สุดโดยมีอรรถประโยชน์เท่ากับ 2.17 คือชุดทางเลือกที่ 11 ซึ่งมีลักษณะที่เป็นชุดแต่งงานจำนวน 5 ชุด จัดงานแต่งงานในเมืองอื่นๆที่ไม่ใช่กรุงพนมเปญ ราคา 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ ร้านผู้ให้บริการตั้งอยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน โปรโมชั่นแถมการ์ดแต่งงาน 300 ใบ รายละเอียดดังตารางที่ 4.10

ตารางต่อไปนี้ เป็นตารางแสดงผลการประมาณค่าระดับอรรถประโยชน์รวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 319 คน ตัวอย่างเช่นทางเลือกที่ 1 หมายถึงการ์ดของร้านที่ 1 (ร้านตามแบบสอบถาม) ที่มีจำนวนชุดแต่งงานให้ 10 ชุด สถานที่จัดงานแต่งเกิดขึ้นภายในกรุงพนมเปญ ด้วยราคาแพ็คเกจที่ 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ ทำเลที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการอยู่ใจกลางเมือง โปรโมชั่นสำหรับร้านนี้คือแถมของชำร่วย 100 อัน ระดับอรรถประโยชน์รวมคือ 2.60

อันดับความพึงพอใจอยู่ที่ 11 จากทั้งหมด 16 และมีค่า Predicted Preference เท่ากับ -8,842.87 รายละเอียดแต่ละทางเลือกทั้งหมด 16 ทางเลือกตามตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 4.11 ผลการประมาณค่าระดับอรรถประโยชน์รวมที่มีต่อชุดคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานในภาพรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 319 คน

ทางเลือกที่	จำนวนชุดแต่งงาน	สถานที่จัดงานแต่ง	ราคา	ทำเลที่ตั้งร้าน	โปรโมชั่น	ระดับอรรถประโยชน์รวม	อันดับความพึงพอใจ	Predicted Preference
1	10 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	10,000 $	ใจกลางเมือง	แถมของชำร่วย 100 อัน	2.60	11	-8,842.87
2	10 ชุด	เมืองอื่นๆ	8,000 $	ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	แถมการ์ด 300 ใบ	2.73	9	-4,713.14
3	8 ชุด	เมืองอื่นๆ	6,000 $	ใจกลางเมือง	แถมการ์ด 300 ใบ	2.90	4	-1,765.00
4	5 ชุด	เมืองอื่นๆ	6,000 $	ใจกลางเมือง	แถมการ์ด 300 ใบ	2.77	8	-1,766.46
5	5 ชุด	เมืองอื่นๆ	8,000 $	ใจกลางเมือง	แถมของชำร่วย 100 อัน	2.50	13	-4,716.40
6	5 ชุด	เมืองอื่นๆ	6,000 $	ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	แถมของชำร่วย 100 อัน	2.79	7	-1,766.41
7	5 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	10,000 $	ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	แถมการ์ด 300 ใบ	2.29	14	-8,846.29

ทางเลือกที่	จำนวนชุดแต่งงาน	สถานที่จัดงานแต่ง	ราคา	ทำเลที่ตั้งร้าน	โปรโมชั่น	ระดับอรรถประโยชน์รวม	อันดับความพึงพอใจ	Predicted Preference
8	5 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	8,000 $	ใจกลางเมือง	ให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาวฟรี	2.55	12	-4,716.41
9	10 ชุด	เมืองอื่นๆ	6,000 $	ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	ให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาวฟรี	2.98	3	-1,763.27
10	10 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	6,000 $	ใจกลางเมือง	แถมการ์ด 300 ใบ	3.16	1	-1,762.94
11	5 ชุด	เมืองอื่นๆ	10,000 $	ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	แถมการ์ด 300 ใบ	2.17	16	-8,846.48
12	8 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	8,000 $	ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	แถมการ์ด 300 ใบ	2.72	10	-4,714.82
13	8 ชุด	เมืองอื่นๆ	10,000 $	ใจกลางเมือง	ให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาวฟรี	2.26	15	-8,845.13
14	5 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	6,000 $	ใจกลางเมือง	แถมการ์ด 300 ใบ	2.89	5	-1,766.28
15	5 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	6,000 $	ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	ให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาวฟรี	2.83	6	-1,766.43
16	8 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	6,000 $	ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	แถมของชำร่วย 100 อัน	3.05	2	-1,764.76

หมายเหตุ. ตารางนี้เป็นการจัดอันดับในภาพรวมแต่ละทางเลือกตั้งแต่ 1 – 16 ทางเลือก ตามค่าระดับอรรถประโยชน์รวม และค่าPredicted Preference

จากผลการวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ ค่าน้ำหนักความสำคัญ และความพึงพอใจต่อชุดคุณลักษณะข้างต้นทั้งหมด ผู้วิจัยสรุปได้ว่า จากการแทนค่าสูตรอรรถประโยชน์ (Predicted Preference) ด้วยวิธีการคำนวณผ่านทาง Excel เริ่มจากการสร้าง Sheet ขึ้นมาหนึ่งอันใส่รายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะและระดับคุณลักษณะเหมือนกับที่ตอนสร้างการ์ดทางเลือกทั้งหมด 16 ทางเลือก หลังจากนั้นสร้าง Sheet ขึ้นมาอีกอันโดยนำค่าระดับความพึงพอใจ (Utility) ที่หาได้จากโปรแกรม SPSS ตามตารางที่ 4.9 มาใส่ในแต่ละคุณลักษณะตามระดับคุณลักษณะแต่ละอัน ใส่เรียงลำดับเหมือนกับหัวข้อใน Sheet แรกที่สร้างไว้ ถัดลงมาตั้งหัวข้อเป็น ชุดที่, bo, dress, wedding, cost, place, promotion, และtotle utility หลังจากนั้นนำค่าที่ใส่ไว้ด้านบนแต่ละหัวข้อลงมาใส่ด้านล่างตามหัวข้อเดิมตำแหน่งเดิม โดย bo มีค่าคงที่อยู่ที่ 2.98 ส่วนช่อง totle utility จะใส่สูตรว่า =SUM(B21:G21) ซึ่งเป็นชุดทางเลือกแรก และแทนค่าแบบนี้ในทุกทางเลือกไล่ลงมาจนครบ 16 ชุด เมื่อได้ค่าออกมาแล้ว นำมาจัดอันดับตั้งแต่ 1 – 16 เรียงตามค่าที่ได้ ถัดลงมาข้างล่างใน Sheet เดียวกัน ใส่หัวข้อเช่นเดียวกับด้านบนเมื่อสักครู่ แต่จะเพิ่มช่องขึ้นมาอีกช่องของแต่ละหัวข้อ โดยช่องที่เพิ่มมานั้นจะใส่ระดับคุณลักษณะลงไป เช่น dress มีค่าระดับความพึงพอใจ (Utility) อยู่ที่ 0.40 ซึ่งเป็นค่าของ ชุดแต่งงานจำนวน 10 ชุด ใส่เลข 10 ไปที่ด้านข้างช่อง 0.40 ซึ่งเป็นช่องที่เพิ่มมาใหม่นั้น ทำเหมือนกันนี้จนครบทุกหัวข้อคุณลักษณะ (บางคุณลักษณะอาจแทนด้วย 1 หรือ 2 หากเป็นตัวหนังสือที่ยาวเกินไป) ช่องถัดมาใส่สูตรว่า =นำช่องค่าระดับความพึงพอใจ (Utility) คูณ ช่องจำนวนระดับคุณลักษณะ (ซึ่งเป็นช่องด้านข้างที่ติดกัน) จะได้ผลลัพธ์ออกมา ทำแบบเดียวกันนี้ในทุกคุณลักษณะจนครบ ถัดมาคือช่องสุดท้ายช่องการหาค่า Predicted Preference นำค่าของช่อง bo + ด้วยผลลัพธ์ของช่องเมื่อสักครู่ที่กล่าวมาในทุกๆแต่ละคุณลักษณะ แยกทีละชุด 1 – 16 จะได้ผลลัพธ์เป็นค่าของช่อง Predicted Preference เสร็จแล้วนำค่าที่ได้มาสร้างเป็นตารางเปรียบเทียบให้เห็นภาพชัดเจนและง่ายขึ้นตามตารางที่ 4.11 จากตารางสามารถอธิบายได้ว่า จากคุณลักษณะทั้ง 5 ระดับ สามารถหาค่าน้ำหนักความสำคัญของแต่ละคุณลักษณะออกมาได้คือ จำนวนชุดที่มีค่ามากที่สุดคือ 10 ชุด สถานที่จัดงานแต่งคือ ภายในกรุงพนมเปญ ราคาแพ็คเกจคือ 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ ทำเลที่ตั้งร้านผู้ให้บริการคือ บริเวณใจกลางเมือง และโปรโมชั่นของแพ็คเกจคือ แถมของชำร่วย 100 อัน โดยใช้การดูจากคะแนน ระดับความพึงพอใจ (Utility) และเรียงอันดับว่าคุณลักษณะใดสำคัญที่สุดซึ่งนั้นหมายถึงว่าเป็นปัจจัยที่ผู้รับบริการเลือกให้ความสำคัญมาเป็นอันดับ

แรกๆ ดูจากค่าน้ำหนักความสำคัญ คือ ราคามาค่ามากที่สุด รองลงมาคือ โปรโมชั่น จำนวนชุดแต่งงาน สถานที่จัดงานแต่งงาน และสถานที่ตั้งของร้าน ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่า ผู้รับบริการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับราคามาเป็นอันดับ 1 และทำเลที่ตั้งร้านผู้ให้บริการมาเป็นอันดับสุดท้าย หากนี่คือการจำลองรูปแบบร้านเมื่อนำมาปรับใช้จริงสามารถช่วยให้ทราบได้ว่าการจะออกแบบแพ็คเกจงานแต่งงานขึ้นมาสักหนึ่งแพ็คเกจนั้นจะต้องมุ่งให้ความสำคัญที่การตั้งราคาเป็นหลัก รองลงมาคือการทำโปรโมชั่นให้กับแพ็คเกจนั้น เน้นการแถมของชำร่วยจะทำให้ผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจมากกว่าโปรโมชั่นแบบอื่น อันดับถัดมาคือ จำนวนชุดแต่งงาน ยิ่งชุดแต่งงานมีจำนวนหลากหลาย จะยิ่งทำให้ผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจมากกว่าแพ็คเกจที่มีจำนวนชุดน้อย ถัดมาคือ สถานที่ในการจัดงาน ผู้ประกอบการควรเลือกสถานที่อยู่ในบริเวณเมืองหลวง ที่มีความสะดวกสบาย และทันสมัยถึงจะสร้างความพึงพอใจให้กับผู้รับบริการได้ดีกว่าสถานที่ในบริเวณอื่นๆ และสุดท้ายคือ ทำเลที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ ซึ่งมีความสำคัญน้อยมากสำหรับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้าน จึงไม่ได้ส่งผลมากนักแต่หากผู้ประกอบการต้องการจะตั้งร้านควรตั้งอยู่ในบริเวณใจกลางเมือง มากกว่าบริเวณอื่นๆ เพราะจากค่าน้ำหนักความสำคัญ ผู้รับบริการให้ค่าคะแนนสำหรับร้านที่ตั้งอยู่ใจกลางเมืองมากกว่าบริเวณอื่นๆ ตารางช่องถัดมาคือ ความพึงพอใจและระดับอรรถประโยชน์ต่อชุดคุณลักษณะทั้ง 16 ชุด เมื่อนำคะแนนช่อง totle utility ที่หาได้จาก Excel ซึ่งเป็นช่องของอรรถประโยชน์ในภาพรวมของการ์ดทั้ง 16 ชุด เมื่อนำมาเรียงลำดับจะพบว่า คะแนนของชุดที่ 10 มีคะแนนมากที่สุดเป็นอันดับ 1 คะแนนของชุดที่ 16 มีคะแนนมากเป็นอันดับที่ 2 และคะแนนของชุดที่ 9 มีคะแนนมากเป็นอันดับ 3 ส่วนคะแนนของชุดที่ 11 มีคะแนนน้อยที่สุดเป็นอันดับ 16 จากค่าคะแนนตารางนี้สามารถบอกได้ว่า แบบจำลองรูปแบบร้านเช่าชุดแต่งงานร้านที่ 10 เป็นที่พึงพอใจต่อผู้รับบริการมากที่สุด หากผู้ประกอบการจะสร้างแพ็คเกจขึ้นมาควรใช้รูปแบบร้านที่ 10 เป็นตัวอย่างที่ดีในการนำร่องสร้างรูปแบบที่สามารถตอบสนองต่อความพึงพอใจและความต้องการของผู้รับบริการได้เป็นอย่างดี

ตารางที่ 4.12 สรุป ผลวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ ค่าน้ำหนักความสำคัญ และแนวโน้มการตัดสินใจที่จะเลือกต่อชุดคุณลักษณะ

ระดับอรรถประโยชน์	คุณลักษณะ				
	จำนวนชุด	สถานที่จัดงานแต่ง	ราคา	ทำเลที่ตั้งร้านผู้ให้บริการ	โปรโมชั่น
อรรถประโยชน์ต่อชุดทางเลือก	10 ชุด	ภายในกรุงพนมเปญ	6,000 $	ใจกลางเมือง	แถมของชำร่วย 100 อัน
ค่าน้ำหนักความสำคัญ	19.89	13.27	31.58	11.80	23.47

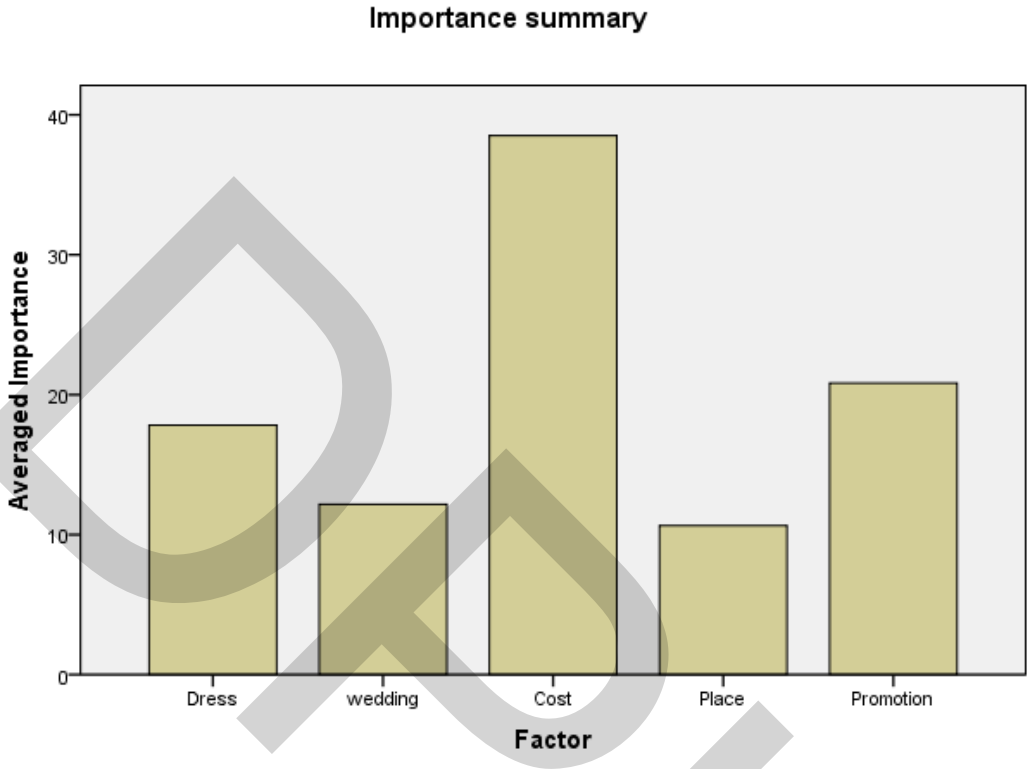
แนวโน้มการตัดสินใจที่จะเลือกและระดับอรรถประโยชน์ต่อชุดคุณลักษณะทั้ง 16 ชุด																
ชุดคุณลักษณะทั้ง 16 ชุด	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
อันดับแนวโน้มการตัดสินใจที่จะเลือก	11	9	4	8	13	7	14	12	**3**	**1**	**16**	10	15	5	6	**2**
อรรถประโยชน์	2.60	2.73	2.90	2.77	2.50	2.79	2.29	2.55	2.98	3.16	2.17	2.72	2.26	2.89	2.83	3.05

จากตารางข้างต้นสามารถแยกตามเพศได้ว่า เพศชาย และเพศหญิงมีความพึงพอใจต่อชุดคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานที่แตกต่างกันตามคำอธิบายตารางที่ 4.13 – 4.14

ตารางที่ 4.13 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานของเพศชาย

องค์ประกอบของแพ็คเกจ (Attributes)	**ระดับ (Level of Attribute)**	**ระดับความพึงพอใจ (Utility)**	**ความสำคัญ (%)**
จำนวนชุด (dress)	4) 5 ชุด 5) 8 ชุด 6) 10 ชุด	0.10 0.20 0.30	17.82
สถานที่จัดงานแต่ง (wedding)	3) ภายในกรุงพนมเปญ 4) เมืองอื่นๆ	0.05 -0.05	12.17
ค่าใช้จ่าย (cost)	4) 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ 5) 8,000 ดอลลาร์สหรัฐ 6) 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ	-0.37 -0.74 -1.10	38.52
สถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ (place)	3) ใจกลางเมือง 4) แหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	-0.01 0.01	10.65
โปรโมชั่น (promotion)	4) แถมการ์ดเชิญ 300 ใบ 5) แถมของชำร่วย 100 อัน 6) ให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาว	0.00 -0.01 0.01	20.84

เมื่อพิจารณาผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการเพศชายใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกร้านเช่าชุดแต่งงาน พบว่า คุณลักษณะที่ผู้รับบริการให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ราคา โดยผู้รับบริการให้ความสำคัญมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.52 คุณลักษณะที่ผู้รับบริการเพศชายให้ความสำคัญรองลงมา ได้แก่ โปรโมชั่น จำนวนชุด สถานที่จัดงานแต่ง และทำเลที่ตั้งร้าน โดยคิดเป็นร้อยละ 20.84 ร้อยละ 17.82 ร้อยละ 12.17 และร้อยละ 10.65 ตามลำดับ ดังแสดงในภาพที่ 4.7

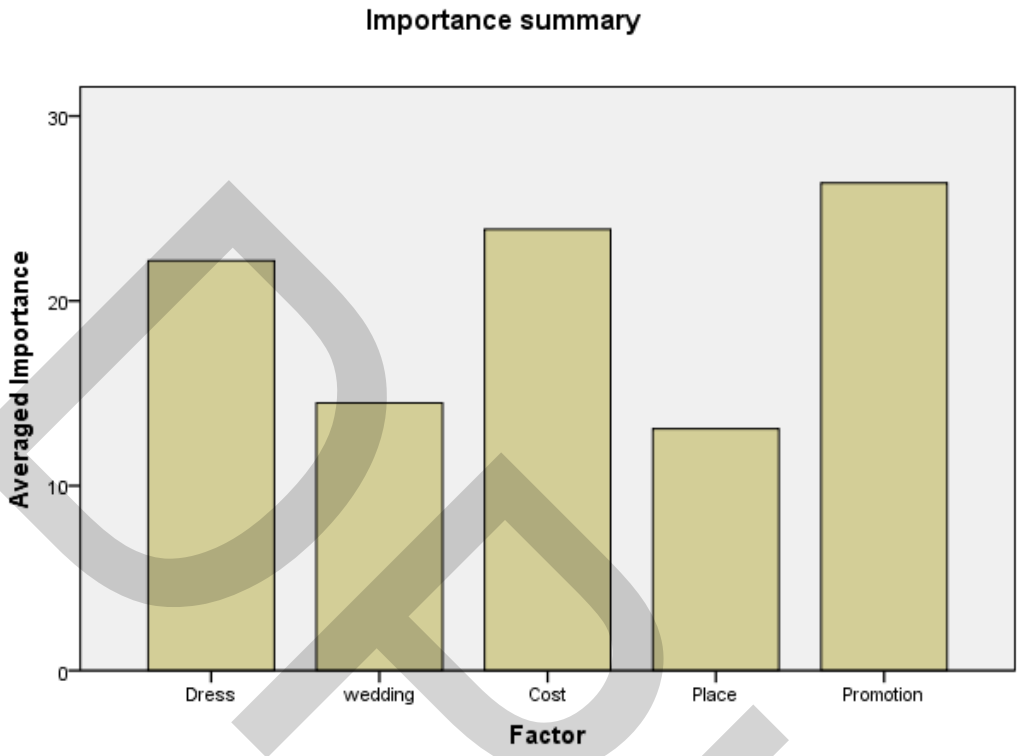


ภาพที่ 4.7 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการเพศชายใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวมจำนวน 163 ตัวอย่าง

ตารางที่ 4.14 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองความพึงพอใจต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานของเพศหญิง

องค์ประกอบของแพ็คเกจ (Attributes)	ระดับ (Level of Attribute)	ระดับความพึงพอใจ (Utility)	ความสำคัญ (%)
จำนวนชุด (dress)	7) 5 ชุด 8) 8 ชุด 9) 10 ชุด	0.17 0.35 0.52	22.18
สถานที่จัดงานแต่ง (wedding)	5) ภายในกรุงพนมเปญ 6) เมืองอื่นๆ	0.07 -0.07	14.49
ค่าใช้จ่าย (cost)	7) 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ 8) 8,000 ดอลลาร์สหรัฐ 9) 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ	-0.21 -0.43 -0.64	23.87
สถานที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ (place)	5) ใจกลางเมือง 6) แหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน	0.02 -0.02	13.08
โปรโมชั่น (promotion)	7) แถมการ์ดเชิญ 300 ใบ 8) แถมของชำร่วย 100 อัน 9) ให้ยืมเครื่องประดับเจ้าสาว	0.07 0.03 -1.10	26.39

เมื่อพิจารณาผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการเพศหญิงใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกร้านเช่าชุดแต่งงาน พบว่า คุณลักษณะที่ผู้รับบริการให้ความสำคัญมากที่สุดคือ โปรโมชั่น โดยผู้รับบริการให้ความสำคัญมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.39 คุณลักษณะที่ผู้รับบริการเพศหญิงให้ความสำคัญรองลงมา ได้แก่ ราคา จำนวนชุด สถานที่จัดงานแต่งและทำเลที่ตั้งร้าน โดยคิดเป็นร้อยละ 23.87 ร้อยละ 22.18 ร้อยละ 14.49 และร้อยละ 13.08 ตามลำดับ ดังแสดงในภาพที่ 4.8



ภาพที่ 4.8 แสดงกราฟสรุปผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญ (Importance Values) ที่ผู้รับบริการเพศหญิงใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวมจำนวน 156 ตัวอย่าง

บทที่ 5
สรุปผลการวิจัย อภิปรายและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา 2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านคุณลักษณะที่ผู้ให้บริการเสนอแก่ลูกค้ากับการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัยและเป็นผู้ให้ข้อมูล คือ กลุ่มประชากรในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชาที่อยู่ในช่วงวัยแต่งงานหรือมีแผนจะแต่งงาน ภายในระยะเวลา 2 ปีข้างหน้า จำนวน 319 คน มีแบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 3 ตอน ประกอบด้วย ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS (Statistical Package for Social Science) ในการวิเคราะห์ผลวิจัย สำหรับสถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติร้อยละ (Percentage) ค่าความถี่ (Frequency) และการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) สำหรับเนื้อหาในบทนี้แบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.2 อภิปรายผล

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์ข้อมูล สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

5.1.1 สรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ที่1 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา ดังนี้

การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคล

ลักษณะทั่วไปส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นเพศชาย ร้อยละ 51.10 อายุ 20 – 24 ปี ร้อยละ 40.91 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 59.90 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 101 – 300 ดอลลาร์สหรัฐ ร้อยละ 33.33 ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 64.76 จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 – 6 คน ร้อยละ 55.20 ลักษณะที่พักอาศัยเป็นหอพัก ร้อยละ 42.26 และผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเป็นทั้งตนเองและคู่สมรสตัดสินใจร่วมกัน ร้อยละ 52.39

การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธี Pearson Correlation สรุปได้ดังนี้

อายุ ระดับการศึกษา รายได้ และอาชีพ ที่แตกต่างกันทำให้โอกาสในการเลือกแพ็คเกจชุดที่ 10 ลดน้อยลง ส่วนอายุ และอาชีพ เมื่อดูที่ค่า Sig. จะเห็นได้ว่า อายุและอาชีพไม่มีความสัมพันธ์กัน เพราะค่า Sig. มีค่าน้อยกว่า 0.1 (นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 10%) แต่ระดับการศึกษา รายได้ และจำนวนสมาชิกในครอบครัวมีความสัมพันธ์กันเพราะค่า Sig. มีค่ามากกว่า 0.1 (นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 10%)

5.1.2 สรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ที่2 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านคุณลักษณะที่ผู้ให้บริการเสนอแก่ลูกค้ากับการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ ที่มีต่อชุดทางเลือกร้านเช่าชุดแต่งงาน

ผลการวิเคราะห์ชุดทางเลือกร้านเช่าชุดแต่งงาน โดยรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 319 คน พบว่า คุณลักษณะที่ผู้รับบริการให้ความสำคัญ คือ จำนวนชุดแต่งงาน 10 ชุด สถานที่จัดงานแต่งภายในกรุงพนมเปญ ราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ ที่ตั้งร้านผู้ให้บริการอยู่ใจกลางเมือง และโปรโมชั่นแถมของชำร่วย 100 อัน มากที่สุด ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญที่ผู้รับบริการใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน จำนวนชุดคิดเป็นร้อยละ 19.89 สถานที่จัดงานแต่งคิดเป็นร้อยละ 13.27 ค่าใช้จ่ายคิดเป็นร้อยละ 31.58 ทำเลที่ตั้งร้านผู้ให้บริการคิดเป็นร้อยละ 11.80 และโปรโมชั่นคิดเป็นร้อยละ 23.47 ผลการวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ ที่มีต่อชุดทางเลือกร้านเช่าชุดแต่งงาน โดยรวมสามารถนำมาคำนวณค่าความพึงพอใจรวมที่มีต่อชุดของคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานทั้ง 16 ชุด พบว่า ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อชุดทางเลือกที่ 10 มากที่สุด เป็นอันดับที่ 1 โดยมีระดับอรรถประโยชน์รวมเท่ากับ 3.16 ซึ่งมีลักษณะเป็นจำนวนชุดแต่งงาน 10 ชุด สถานที่จัดงานอยู่ภายในกรุงพนมเปญ ราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ ทำเลที่ตั้งร้านอยู่ใจกลางเมือง โปรโมชั่นแถมของชำร่วย 100 อัน

5.2 อภิปรายผล

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 20 – 24 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 101 – 300 ดอลลาร์สหรัฐ ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 – 6 คน ลักษณะที่พักอาศัยเป็นหอพัก และผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเป็นตนเองและคู่สมรสตัดสินใจร่วมกัน

การวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ที่ผู้รับบริการมีต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงาน พบว่า ผู้รับบริการให้ความสำคัญกับคุณลักษณะด้านราคา มากที่สุด สอดคล้องกับผลวิจัยของวิชรัตน์ บุปผาพันธุ์และณัฏฐ์ ธันยพรสกล, 2554 จากการศึกษาการตัดสินใจเลือกช่องทางการขายของเกษตรกรชาวไร่อ้อยรายเล็กของ บริษัทรวมเกษตรกรอุตสาหกรรม จำกัด สาขามิตรภูเวียง จังหวัดขอนแก่น จากกลุ่มตัวอย่าง 120 ท่าน ด้วยเทคนิคองค์ประกอบร่วม พบว่า คุณลักษณะที่เกษตรกรชาวไร่อ้อยตัดสินใจเลือกขายอ้อยให้กับโรงงานมากที่สุดคือ ราคาอ้อยที่โรงงานฯรับซื้อ และงานวิจัยของปณิตา วงค์มหาดเล็ก, 2558 จากการศึกษานำร่ององค์ประกอบในการตัดสินใจซื้อบ้านสำเร็จรูปเพื่อผู้สูงอายุโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม พบว่า องค์ประกอบที่เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดคือ ราคา ชี้ให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเปรียบเทียบราคากับขนาดของบ้าน เป็นอันดับต้นในการตัดสินใจซื้อบ้าน และงานวิจัยของชนิตา พันธุ์มณี และรภัสสรณ์ คงธนจารุอนันต์, 2555 จากการศึกษาความยินดีที่จะจ่ายและความสามารถที่จะจ่ายได้สำหรับผักสดอินทรีย์ของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อคุณลักษณะราคามากที่สุด และความยินดีที่จะจ่ายสำหรับผักสดอินทรีย์ในราคาสูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของสุภาภรณ์ พลนิกร, 2548 ที่กล่าวว่า การเลือกสินค้าหรือบริการอย่างใดอย่างหนึ่งจากในหลายทางเลือกที่มีอยู่ เป็นแนวทางช่วยให้ผู้บริโภคได้ทำการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้ผลการวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ที่ผู้รับบริการมีต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานด้านราคา พบว่า มีความสัมพันธ์กันระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา คือ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ที่ 101 – 300 ดอลลาร์สหรัฐและมีความพึงพอใจต่อราคา 6,000 ดอลลาร์สหรัฐ มากที่สุด ซึ่งเป็นราคาของแพ็คเกจที่น้อยที่สุดจากอีก 2 ตัวเลือกได้แก่ ราคา 8,000 ดอลลาร์สหรัฐ และราคา 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ หมายความว่า รายได้ของผู้รับบริการแต่ละคนมีผลต่อการเลือกแพ็คเกจที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับสถานะทางการเงินของแต่คนละคนด้วย

ปัจจัยที่ผู้รับบริการใช้ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานลำดับถัดมาคือ โปรโมชั่น ผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจที่มีต่อโปรโมชั่น พบว่า ผู้รับบริการพึงพอใจการแถมของชำร่วย 100 อัน มากที่สุด ซึ่งยังไม่พบความสอดคล้องกับผลวิจัยของท่านใด เนื่องจากผลวิจัยในเรื่องอื่นๆที่เกี่ยวข้องด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) ไม่มีปรากฏในส่วนของการส่งเสริมการตลาด แต่สำหรับงานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้เพิ่มคุณลักษณะโปรโมชั่นเข้ามาเนื่องจากต้องการทราบว่ามีความสัมพันธ์และมีส่วนช่วยในการตัดสินใจเลือกของผู้รับบริการหรือไม่ ซึ่งผลปรากฏว่าโปรโมชั่น คือสิ่งที่ผู้รับบริการให้ความสำคัญเป็นอันดับสองรองจากด้านราคา แสดงให้เห็นว่าหากผู้ประกอบการร้านเช่าชุดแต่งงานต้องการสร้างความน่าสนใจหรือต้องการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการมากขึ้นต้องคำนึงถึงการทำส่งเสริมการขายมาเป็นอันดับต้นๆด้วย ซึ่งจะสอดคล้องกับแนวคิดของ Schiffman and Kanuk, 1994 ที่กล่าวว่า พฤติกรรมการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคเกิดจากกระบวนการตัดสินใจ 2 ส่วน คือ ด้านจิตใจและด้านกายภาพ สำหรับการเลือกซื้อสินค้าหรือบริการที่มีสองทางเลือกขึ้นไป ซึ่งพฤติกรรมเหล่านี้จะเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาหนึ่งและส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการซื้อสินค้าหรือบริการตามผู้อื่นได้ ทั้งนี้ผลการวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์ที่ผู้รับบริการมีต่อคุณลักษณะร้านเช่าชุดแต่งงานด้านโปรโมชั่น พบว่า มีความสัมพันธ์กัน ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา คือ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ที่ 101 – 300 ดอลลาร์สหรัฐและมีอายุอยู่ระหว่าง 20 – 24 ปี เป็นส่วนใหญ่ ด้วยระดับรายได้และช่วงอายุที่ค่อนข้างน้อยสำหรับการแต่งงานเริ่มต้นชีวิตครอบครัว ผู้ตอบแบบสอบถามจึงให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าของแพ็คเกจ โปรโมชั่นจึงกลายเป็นความพึงพอใจระดับต้นๆสำหรับผู้ตอบแบบสอบถาม และมีความพึงพอใจต่อการแถมของชำร่วย 100 อัน มากที่สุดจากอีก 2 ตัวเลือก ได้แก่ การแถมการ์ดแต่งงาน 300 ใบ และการให้ยืมเครื่องประดับสำหรับเจ้าสาวฟรี หมายความว่า เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ได้ให้ความสำคัญกับโปรโมชั่นค่อนข้างมาก หากแพ็คเกจใดที่มีโปรโมชั่นตรงตามความต้องการของผู้รับบริการ แพ็คเกจนั้นก็มีโอกาสที่ผู้รับบริการจะเลือกมากกว่าแพ็คเกจอื่น ด้วยสภาวะทางการเงินและความคุ้มค่าที่ลูกค้าเล็งเห็นว่าจะเป็นประโยชน์ต่อตนเองมากที่สุด

ปัจจัยที่ผู้รับบริการใช้ในการพิจารณาเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานลำดับสุดท้ายคือ ทำเลที่ตั้งร้านผู้ให้บริการ ผลการวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจที่มีต่อทำเลที่ตั้งร้านผู้ให้บริการ พบว่า ผู้รับบริการพึงพอใจร้านที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง มากที่สุด และพึงพอใจร้านที่ตั้งอยู่ในแหล่งธุรกิจประเภทเดียวกันน้อยที่สุด ซึ่งยังไม่พบความสอดคล้องกับผลวิจัยของท่านใด อาจเพราะทำเลที่ตั้งไม่ใช่

คุณลักษณะที่สำคัญต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ ในงานวิจัยอื่นๆจึงไม่มีปรากฏไว้ในคุณลักษณะเช่นเดียวกันกับงานวิจัยนี้ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งร้านของผู้ให้บริการน้อยที่สุด จากคุณลักษณะทั้งหมด ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าทำเลที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการไม่ได้มีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

5.3 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชนในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา ผลการวิเคราะห์ชุดทางเลือกร้านเช่าชุดแต่งงานโดยรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 319 คน พบว่า คุณลักษณะที่ผู้รับบริการให้ความสำคัญ คือ ราคา 6,000 $ โปรโมชั่นแถมของชำร่วย 100 อัน จำนวนชุดแต่งงาน 10 ชุด สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ และทำเลที่ตั้งร้านผู้ให้บริการอยู่ใจกลางเมืองมากที่สุด ผู้วิจัยสามารถสรุปและเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางแก่ผู้ประกอบการโดยแบ่งประเด็นตามความสำคัญของผลการวิเคราะห์ปัจจัยคุณลักษณะของร้านที่ผู้รับบริการใช้ในการเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน ด้านราคา ด้านโปรโมชั่น ด้านจำนวนชุด ด้านสถานที่จัดงานแต่งและด้านทำเลที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ ดังนี้

5.3.1 ด้านราคา จากการศึกษาพบว่า ผู้รับบริการร้านเช่าชุดแต่งงานที่เป็นกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับราคาของแพ็คเกจร้านเช่าชุดแต่งงานมากที่สุด คือ ราคาแพ็คเกจที่ 6,000 $ รองลงมาคือราคาแพ็คเกจที่ 8,000 $ และราคาแพ็คเกจที่ 10,000 $ น้อยที่สุด จึงพบได้ว่าผู้รับบริการให้ความสำคัญกับราคาที่ต่ำที่สุด การตั้งราคาต่ำผู้ประกอบการจำเป็นต้องวางแผนการดำเนินงานอย่างเป็นระบบเริ่มต้นจากการวางแผนเลือกสิ่งที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสมโดยการหาคู่ค้าที่มีสินค้าหรือบริการและข้อเสนอที่ดี เช่น เลือกคู่ค้าที่เป็นเจ้าของสินค้าหรือบริการโดยตรง การซื้อหรือการเช่า/การจ้าง เป็นจำนวนมากพอให้เกิดการประหยัดขนาด การหาคู่ค้ารายอื่นเพื่อเพิ่มโอกาสการต่อรองด้านราคาหรือระยะเวลาการจ่ายเงิน เป็นต้น และการจัดการด้านบัญชีอย่างเป็นระบบ การวางระบบบัญชีที่ดีจะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบสถานการณ์ของธุรกิจได้รวดเร็วเพื่อหาทางป้องกันหรือควบคุมค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลงและสามารถควบคุมต้นทุนให้ต่ำมากที่สุด นอกจากนี้การวางระบบการทำงานที่เป็นระบบโดยลดขั้นตอนการทำงานที่ไม่จำเป็น ทำให้เกิดรูปแบบการทำงานที่สั้นจะช่วยลดค่าใช้จ่ายได้ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการควรเพิ่มกลยุทธ์ในด้านอื่นหากไม่สามารถเป็นผู้นำด้านต้นทุนได้ เช่น การเสนอคุณภาพการบริการที่ดีกว่าโดยพัฒนาทักษะพนักงานให้มีประสิทธิภาพ มีความรู้เฉพาะด้านธุรกิจชุดแต่งงาน

และจัดอบรมให้พนักงานมีบริการที่ดีตามมาตรฐานสากล การแบ่งกลุ่มผู้รับบริการเป้าหมายให้ชัดเจน และเสนอแพ็คเกจที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายนั้น

5.3.2 ด้านโปรโมชั่น จากการศึกษาพบว่า ผู้รับบริการร้านเช่าชุดแต่งงานที่เป็นกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับโปรโมชั่นของแพ็คเกจมากที่สุดคือ การแถมของชำร่วยจำนวน 100 อัน รองลงมาคือ แถมการ์ดแต่งงานจำนวน 300 ใบ และให้ยืมเครื่องประดับฟรีสำหรับเจ้าสาว ดังนั้นผู้ประกอบการร้านเช่าชุดแต่งงานควรให้ความสำคัญกับการนำเสนอโปรโมชั่นที่แปลกใหม่และตรงตามความต้องการของผู้รับบริการมากที่สุด การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ดึงดูดใจเพื่อกระตุ้นยอดขาย เช่น การแถมชุดแต่งงานของคู่บ่าว-สาว นอกเหนือจากชุดที่มีให้ในแพ็คเกจ หรือการแถมชุดสำหรับบุคคลในครอบครัวใช้ใส่สำหรับงานแต่งงาน เป็นต้น

5.3.3 ด้านจำนวนชุด จากการศึกษาพบว่า ผู้รับบริการร้านเช่าชุดแต่งงานที่เป็นกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับจำนวนชุดของแพ็คเกจมากที่สุดคือ 10 ชุด รองลงมาคือ 8 ชุด และ5 ชุด ดังนั้นผู้ประกอบการร้านเช่าชุดแต่งงานควรให้ความสำคัญกับการกำหนดจำนวนชุดต่อแพ็คเกจหนึ่ง หากยิ่งมีจำนวนชุดมากและครบถ้วนตามพิธีการแต่งงานของชาวกัมพูชา ผู้รับบริการจะเกิดความรู้สึกพึงพอใจและต้องการแพ็คเกจนั้นมากตามไปด้วย ซึ่งจะสอดคล้องกับค่านิยมและวัฒนธรรมของคนในท้องถิ่นอยู่แล้ว นอกจากนี้รูปแบบของชุดแต่ละชุดก็มีความสำคัญไม่แพ้กัน หากผู้ประกอบการพัฒนาสินค้าอยู่เสมอให้มีความทันสมัยตามสังคมนิยม ตามยุคสมัย มีชุดแต่งงานแนวใหม่ รูปแบบใหม่ อยู่ตลอดเวลา ผู้รับบริการจะรู้สึกได้ถึงความทันสมัยตามที่เป็นค่านิยมของผู้รับบริการอยู่แล้ว

5.3.4 ด้านสถานที่จัดงานแต่ง จากการศึกษาพบว่า ผู้รับบริการร้านเช่าชุดแต่งงานที่เป็นกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับสถานที่ที่ใช้ในการจัดงานแต่งงานคือ ภายในกรุงพนมเปญ มากที่สุด รองลงมาคือ เมืองอื่นๆที่ไม่ใช่กรุงพนมเปญแต่อยู่ภายในประเทศกัมพูชา ดังนั้นผู้ประกอบการร้านเช่าชุดแต่งงานที่รับจัดงานแต่งงานด้วยควรมีคู่ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจเช่น โรงแรม ร้านอาหาร ธุรกิจที่ให้บริการเช่าสถานที่จัดงาน อยู่ภายในกรุงพนมเปญ เพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้บริการให้กับลูกค้า เป็นต้น และควรเลือกสถานที่ที่เป็นที่นิยมมีความสวยงาม สะอาด ทันสมัย หรูหรา เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เกิดความสนใจและต้องการอยากได้สถานที่แห่งนั้นในการจัดงานแต่งงาน การเจรจาต่อรองกับคู่ค้าทางธุรกิจก็เป็นเรื่องสำคัญ หากมีทักษะในการเจรจาต่อรองมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น จะทำให้ได้ข้อเสนอหรือได้วันตามที่ลูกค้าต้องการได้ง่ายขึ้น แน่นอนว่าวันเวลาในการจัดงานก็ถือเป็นเรื่องสำคัญอีกเรื่องหนึ่ง เพราะการแต่งงานของทุกคู่ย่อมมีการหาวันเวลาที่เป็นมงคลสำหรับคู่ของตนเอง แต่

บางครั้งวันเวลานั้นอาจทำให้ไม่ได้สถานที่ตามที่ต้องการ หากธุรกิจรายใดสามารถให้ความต้องการแก่ลูกค้าได้ ลูกค้าก็มีโอกาสที่จะเลือกใช้บริการกับธุรกิจรายนั้น

5.3.5 ด้านทำเลที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการ จากการศึกษาพบว่า ผู้รับบริการร้านเช่าชุดแต่งงานที่เป็นกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของร้านผู้ให้บริการคือ ร้านผู้ให้บริการที่ตั้งอยู่ใจกลางเมืองมากที่สุด รองลงมาคือ ร้านผู้ให้บริการที่ตั้งอยู่ในแหล่งธุรกิจประเภทเดียวกัน ดังนั้นผู้ประกอบการร้านเช่าชุดแต่งงาน โดยเฉพาะผู้ที่จะทำธุรกิจนี้ภายในประเทศกัมพูชา ควรจะทราบว่าสถานที่ตั้งร้านที่เหมาะสมและสามารถตอบความต้องการของลูกค้าได้ดีที่สุด คือ ใจกลางของเมืองนั้นๆ เหตุผลที่ว่าผู้รับบริการส่วนใหญ่นิยมเลือกใช้บริการกับร้านที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตที่มีความเจริญแล้ว และสะดวกสบายต่อการเดินทางมากกว่าการที่ร้านอยู่ในเขตที่เจริญน้อยกว่าหรือยังไม่เจริญ การตั้งร้านภายในห้างสรรพสินค้าถือเป็นทางเลือกหนึ่งที่ดีเช่นกัน เพราะในปัจจุบันกรุงพนมเปญมีการสร้างห้างสรรพสินค้าที่มีขนาดใหญ่และทันสมัยขึ้นภายในเมืองมากมาย ผู้คนเริ่มเดินห้างสรรพสินค้ามากขึ้น จึงถือเป็นทางเลือกหนึ่งหากผู้ประกอบการคิดจะทำธุรกิจร้านเช่าชุดแต่งงานภายในกรุงพนมเปญ

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาเพื่อหาความพึงพอใจของผู้รับบริการในด้านความสัมพันธ์ระหว่างชื่อเสียงของร้านกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและรายย่อยกับการตั้งระดับราคาแพ็คเกจในกรณีที่ใช้องค์ประกอบของแพ็คเกจใกล้เคียงกัน

2. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาด้วยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) เฉพาะคุณลักษณะของร้านเช่าชุดแต่งงาน ในอนาคตควรมีการศึกษาคุณลักษณะด้านการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ เช่น กลุ่มลูกค้าที่ไม่ใช่ลูกค้าภายในประเทศ กลุ่มลูกค้าต่างศาสนา เป็นต้น

3. ควรศึกษาคุณลักษณะและระดับคุณลักษณะของร้านเช่าชุดแต่งงานในด้านอื่นๆ เช่น เพิ่มคุณลักษณะ การให้บริการของพนักงาน รูปแบบการตกแต่งของร้าน กระบวนการทำงานแต่ละขั้นตอน เพื่อหาคุณลักษณะอื่นของร้านเช่าชุดแต่งงานที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ ซึ่งข้อมูลจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาบริการร้านเช่าชุดแต่งงานแก่ผู้ประกอบธุรกิจต่อไป

4. ควรศึกษาความชอบของรูปแบบงานแต่งงานด้วยการจัดการทดสอบโดยให้ผู้รับบริการได้ทดลองดูรูปแบบงานแต่งงานที่หลากหลายเพื่อศึกษาความพึงพอใจในแต่ละรูปแบบของงานแต่งงานที่เกิดขึ้นจากความรู้สึกต้องการที่มีต่อรูปแบบงานแต่งงานโดยตรงจากผู้รับบริการ

5. ควรศึกษาระดับราคาแพ็คเกจของร้านเช่าชุดแต่งงานในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีราคาแพ็คเกจ 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ ขึ้นไปเพื่อเป็นแนวทางวิเคราะห์ความพึงพอใจของผู้รับบริการที่มีระดับกำลังซื้อสูง

DPU

บรรณานุกรม

DPU

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

กรกฎ ผดุงจิตต์. (2557). *AEC โอกาสของผู้ประกอบการและคนไทยรุ่นใหม่. ใน OKMD Fast Forward Talk 2014 ครั้งที่ 1 ก้าวสู่ AEC คว้าโอกาสไว้ อย่าให้ตกเทรนด์*. กรุงเทพฯ : สำนักนายกรัฐมนตรี.

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2558). *รอบรู้...ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน* (พิมพ์ครั้งที่ 2). นนทบุรี: กระทรวงพาณิชย์.

กฤติยาณี จันทร์หนู และเกษม นันทชัย. (2557). ปัจจัยที่มีผลต่อการยอมรับของผู้บริโภคเป้าหมายของผลติภัณฑ์ข้าวโพดพร้อมรับประทาน. *Graduate Research Conference,* -(9), 476-482.

กองทอง ตรุษศาสน, วลีรัตน์ สุพรรณชาติ. และสุวรรณา ประณีตวตกุล(2558). ความพึงพอใจของเกษตรกรต่อคุณลักษณะสายพันธุ์พริกต้านทานโรค กรณีศึกษา โรคใบหงิกเหลือง. *แก่นเกษตร, 43*(2), 207-214.

ฉัตยาพร เสมอใจและมัทนียา สมมิ. (2545). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ : เอ็กซ เปอร์เนท.

ชนิตา พันธุ์มณี และรภัสสรณ์ คงธนจารุอนันต์. (2555). ความยินดีที่จะจ่ายและความสามารถที่จะจ่ายได้สาหรับผักสดอินทรีย์ของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ (รายงานผลการวิจัย). เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

เชิญพร เจนผาสุก. (2554). อรรถประโยชน์จากการเช่ากระเป๋ายี่ห้อหรูของสาวไทยยุคใหม่ : เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม. *วารสารบริหารธุรกิจ, 34*(131).

ณภัคอร ปุณยภาภัสสร, ดร. (2553). *AIDA Model.* สืบค้น 19 กรกฎาคม 2559, จาก http://punyapapassorn.blogspot.com/2010/08/aida-model.html

ทีมการตลาด. (2552). วิจัยการตลาดครีมบำรุงผิวหน้าเพื่อหน้าขาว “Pond’s” (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : บริษัทยูนิลิเวอร์ไทยแลนด์.

ทีมข่าวเศรษฐกิจ. (2557, 29 มีนาคม). เจาะลึกธุรกิจน่าลงทุนในอาเซียน. *ประชาชาติธุรกิจ*. สืบค้นจาก http://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=1396001412

ทีมนักวิชาการอาเซียน. (2556). *Survivor อาเซียน* (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพฯ: อมรินทร์.

ธนเทพ วณิชยากร. (2553). *การศึกษาวิธีการศึกษาสิทธิประโยชน์ด้านยาที่พึงประสงค์ของระบบสวัสดิการรักษาพยาบาลข้าราชการ* (ปริญญาเภสัชศาสตรมหาบัณฑิต). สงขลา : มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

ธัญนันท์ ใจปัน. (2559). *การศึกษาคุณลักษณะที่เหมาะสมของผลิตภัณฑ์น้ำมะเขือเทศสำหรับผู้บริโภคในส่วนตลาดที่กำหนด* (ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

นรินทร บุญอำพล. (2556). *การตั้งราคาของธุรกิจขนาดย่อยต่อแนวทางการประกอบการธุรกิจร้านกาแฟสด* (ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ปณิตา วงศ์มหาดเล็ก. (2558). การศึกษานำร่ององค์ประกอบในการตัดสินใจซื้อบ้านสำเร็จรูปเพื่อผู้สูงอายุโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis). *วารสารวิชาการประจำคณะสถาปัตกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร,* –(29), 353-368.

ประเสริฐศักดิ์ วิริยะเขษม, ปิยรัตน์ ทนุผล, พัชรินทร์ สุภาพันธ์, มลิวัลย์ มุทุมล และสัญชัย พนัชโชติ. (2553). *ลักษณะความต้องการส้มเกลี้ยงเพื่อการบริโภคของผู้บริโภค* (รายงานผลการวิจัย). ลำปาง : มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา.

ไพรัตน์ สุระศิรานนท์. (2556). *การศึกษาพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวจีนแบบแบคแพกเกอร์ต่อการเลือกร้านอาหารในเขตกรุงเทพมหานคร*. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วรรณวิษา ศรีรัตนะ. (2553). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อน้ำส้มพร้อมดื่ม 100 เปอร์เซ็นต์ของผู้บริโภค* (ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วิชรัตน์ บุปผาพันธุ์ และณัฏฐ์ ธันยภรสกล. (2554). การศึกษาการตัดสินใจเลือกช่องทางการขายของเกษตรกรชาวไร่อ้อยรายเล็กของ บริษัทรวมเกษตรกรอุตสาหกรรม จำกัด สาขามิตรภูเวียง จังหวัดขอนแก่น.*วารสารวิจัย มข, 10*(2), 212-224.

วุฒิ สุขเจริญ. (2556). *การออกแบบรายการท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวจีนโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : สถาบันเทคโนโลยีไทย–ญี่ปุ่น.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2538). *พฤติกรรมผู้บริโภคฉบับสมบูรณ์*. กรุงเทพฯ : พัฒนาศึกษา.

สุพนิดา งิ้วดี และรวิสสาข์ สุชาโต. (2558). *ความพอใจต่อคุณลักษณะประกันภัยข้าวนาปีของเกษตรกรกรณีเกษตรกรผู้ปลูกข้าวในจังหวัดขอนแก่น* (ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สุภาภรณ์ พลนิกร. (2548). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ : โฮลิสติกส์ พับลิชชิ่ง.

เสรีย์ วงศ์มณฑา. (2542). *ครบเครื่องเรื่องการสื่อสารการตลาด*. กรุงเทพฯ : วิสิทธิ์พัฒนา.

อรอนงค์ สุเวชวัฒนกุล. (2555). *การพัฒนากลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้กรณีศึกษา: บริษัท ทศพรอินเตอร์เฟอร์นิช จำกัด* (ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). ชลบุรี : วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ ม.บูรพา.

อารียาพัชร์ เพชรรัตน์. (2559). *ความเต็มใจที่จะจ่ายเพื่อผลประโยชน์จากความหลากหลายทางชีวภาพ และบริการจากระบบนิเวศ: กรณีศึกษาพื้นที่บางกระเจ้า อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : กรมป่าไม้.

แอดมิน. (2555, 5 มีนาคม). ข้อมูลรายได้ต่อหัว สัดส่วนอายุ โครงสร้างประชากรใน AEC. *องค์ความรู้ "ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน"*. สืบค้นเมื่อ 14 สิงหาคม 2559, จาก http://www.thai-aec.com/37

แอดมิน. (2559). *BRIDEO WEDDING.* สืบค้น 21 สิงหาคม 2559, จาก http://brideowedding.com/

แอดมิน. (2559). *Bubpha wedding.* สืบค้น 21 สิงหาคม 2559, จาก http://www.bubpha-wedding.com/

แอดมิน. (2559). *Fullrich.* สืบค้น 21 สิงหาคม 2559, จาก http://www.fullrichbride.com/team

แอดมิน. (2559). *Love Concerto.* สืบค้น 21 สิงหาคม 2559, จาก http://www.loveconcerto.net/Weddingdressbyloveconcerto

แอดมิน. (2559). *TULIP WEDDING STUDIO.* สืบค้น 21 สิงหาคม 2559, จาก http://www.tulipweddingstudio.com/wedding-hairdesign.html

ภาษาอังกฤษ

Admin. (2016). *Anne Noelle Bridal.* Retrieved from http://annenoelle.com

Admin. (2016). *Angkor Wedding.* Retrieved from http://www.angkorwedding.com/

Admin. (2016). *Sereimongkul.* Retrieved from http://www.sereimongkul.com.Kh/index.php?p=home

Admin. (2016). *Sokna35.* Retrieved from http://sokna35.com/

HOR BUN. (2016). *New Peace.* Retrieved from http://newpeacestudio.com/about

Marissa Carruthers. (2013, December). WEDDINGS IN CAMBODIA. *Asialifemagazine.* Retrieved from http://www.asialifemagazine.com/cambodia/weddings-in-cambodia/

MARRIAGE, WEDDINGS AND DIVORCE IN CAMBODIA. (2014, May). Retrieved from http://factsanddetails.com/southeast-asia/Cambodia/sub5_2c/entry-2884.html

National Institute of Statistics. (2015). *Cambodia Socio-Economic Survey 2014* (Research report).

Phnom Penh : Ministry of Planning.

Shiffman & Kanuk,Leslie Lazer. (1994). *Consumer Behavior.9th ed. New Jersey : Prentive-Hall.*

Tourism of Cambodia. Retrieved from http://www.tourismcambodia.com/Culture/khmer-wedding.htm

DPU

ภาคผนวก

DPU

DPU

ภาคผนวก ก ธุรกิจงานแต่งงานในประเทศไทย

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
1	ก	1. โปรโมชั่นสุดคุ้ม!!! เจ้าบ่าวและเจ้าสาวเลือกชุดได้ทุกชุด แต่งงานและชุดไทยในร้าน ทั้งสำหรับพิธีหมั้นและฉลองสมรส จำนวนท่านละ 2ชุด เลือกชุดแต่งงานสวยๆ ไม่บานปลาย.. สุดคุ้ม!! เลือกได้ทุกราว ทุกชั้น ทุกราคา เลือกชุดที่แพงสุดในร้านก็ได้ 2. โปรโมชั่นชุดแต่งงาน ราคาเบาๆ พิเศษสุดชุดคู่บ่าวสาวรวม 4ชุด ครบทั้งงานหมั้นงานแต่งงาน 3. สำหรับชุดแต่งงานวันจริงราคาเริ่มต้นที่ 4. ชุดไทยราคาเริ่มต้นที่	25,900บาท 17,900 บาท 8,000 บาท 7,000 บาท
2	ข	1. ถ่ายภาพ Pre wedding ถ่ายภาพ 50 แอคชั่น กล้อง 5 D MAKE 2 ช่างภาพหลัก 1 ท่าน ให้ไฟล์ภาพทั้งหมด ชุดเจ้าสาว สำหรับใส่ถ่าย 1 ชุด ชุดเจ้าบ่าว สำหรับใส่ถ่าย 1 ชุด แต่งหน้าทำผม (วันถ่ายภาพ) ฟรี ++ ดอกไม้ปลอม ฟรี ++ น้ำดื่ม ถ่าย BOTANICAL STUDIO 2. ถ่ายภาพ Pre wedding กล้อง 5 D MAKE 2 ช่างภาพหลัก 1 ท่าน ช่างภาพแคนดิท 1 ท่าน	19,999 บาท 39,999 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ผู้ช่วยช่างภาพ 1 ท่าน สไตลิส 1 ท่าน ให้ไฟล์ทั้งหมด ชุดเจ้าสาว สำหรับใส่ถ่าย 1 ชุด ชุดเจ้าบ่าว สำหรับใส่ถ่าย 1 ชุด ชุดไปรเวท สำหรับใส่ถ่าย 1 ชุด (ลูกค้าเตรียมมา) แต่งหน้าทำผม (วันถ่ายภาพ) ฟรี ++ ดอกไม้ปลอม ฟรี ++ อาหารเที่ยง ฝีมือครัว FULLRICH พร้อมน้ำดื่ม ถ่าย BOTANICAL STUDIO AND GARDEN 3. ถ่ายภาพ Pre wedding กล้อง 5 D MAKE 2 ช่างภาพหลัก 1 ท่าน ผู้ช่วยช่างภาพ 1 ท่าน สไตลิส 1 ท่าน ให้ไฟล์ภาพทั้งหมด ภาพขยาย 20 x 30 ภาพ 1 ภาพ พร้อมกรอบหลุยส์ขาว ชุดเจ้าสาว สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด ชุดเจ้าบ่าว สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด ชุดไปรเวท สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด (ลูกค้าเตรียมมาเอง) แต่งหน้าทำผม (วันถ่ายภาพ) ฟรี ++ พร้อพประกอบฉาก + ดอกไม้ปลอม ฟรี ++ อาหารเที่ยง ฝีมือครัว	69,999 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		FULLRICH พร้อมน้ำดื่ม ถ่าย BOTANICAL GARDEN ชุดพระราชทานสูท เจ้าบ่าว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุด) ชุดไทยเจ้าสาว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุดไม่เกิน 15,000 บาท) ชุดเย็นเจ้าบ่าว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุด) ชุดเย็นเจ้าสาว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุดราคาไม่เกิน 22,000 บาท) ยืมฟรี ++ เครื่องประดับเจ้าสาว ครบเซ็ท ยืมฟรี ++ เสื้อเชิ๊ต โบว์ ไท เสื้อกั๊ก 4. ถ่ายภาพ Pre wedding กล้อง 5 D MAKE 2 ช่างภาพหลัก 1 ท่าน ผู้ช่วยช่างภาพ 1 ท่าน ช่างภาพแคนดิท 1 ท่าน สไตลิส 1 ท่าน ให้ไฟล์ภาพทั้งหมด ภาพขยาย 20x30 ภาพ พร้อมกรอบหลุยส์ขาว ชุดเจ้าสาว สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด ชุดเจ้าบ่าว สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด ชุดไปรเวท สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด (ลูกค้าเตรียมมาเอง) แต่งหน้าทำผม (วันถ่ายภาพ) ฟรี ++ พร๊อพประกอบฉาก + ดอกไม้ปลอม ฟรี ++ อาหารเที่ยง ฝีมือครัว	99,999 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		FULLRICH พร้อมน้ำดื่ม ถ่าย BOTANICAL STUDIO AND GARDEN ชุดพระราชทานสูท 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุด) ชุดไทยเจ้าสาว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุดไม่เกิน 27,000 บาท) ชุดเย็นเจ้าบ่าว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุด) ชุดเย็นเจ้าสาว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุดราคาไม่เกิน 27,000 บาท) ยืมฟรี ++ เครื่องประดับเจ้าสาว ครบเซ็ท ยืมฟรี ++ เสื้อเชิ๊ต โบว์ ไท เสื้อกั๊ก 5. ถ่ายภาพ Pre wedding กล้อง 5 D MAKE 2 ช่างภาพหลัก 1 ท่าน ผู้ช่วยช่างภาพ 1 ท่าน ช่างภาพแคนดิท 1 ท่าน สไตลิส 1 ท่าน ให้ไฟล์ภาพทั้งหมด ภาพขยาย 20x30 ภาพ 2 ภาพ พร้อมกรอบหลุยส์ขาว อัลบั้ม LCD บรรจุ 10 เพจ 30 ภาพ พร้อมปรับสีภาพ (12x15 = 1 เล่ม) ชุดเจ้าสาว สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด ชุดเจ้าบ่าว สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด ชุดไปรเวท สำหรับใส่ถ่าย 2 ชุด (ลูกค้าเตรียมมาเอง) แต่งหน้าทำผม (วันถ่ายภาพ)	120,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ฟรี ++ พร๊อพประกอบฉาก + ดอกไม้ปลอม ฟรี ++ อาหารเที่ยง ฝีมือครัว FULLRICH พร้อมน้ำดื่ม ถ่าย BOTANICAL STUDIO AND GARDEN ชุดพระราชทานสูท เจ้าบ่าว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุด) ชุดไทยเจ้าสาว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุดไม่เกิน 38,000 บาท) ชุดเย็นเจ้าบ่าว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุด) ชุดเย็นเจ้าสาว 1 ชุด (เลือกได้ทุกชุด ราคาชุดไม่เกิน 38,000 บาท) ยืมฟรี ++ เครื่องประดับเจ้าสาว ครบเซ็ท ยืมฟรี ++ เสื้อเชิ๊ต โบว์ไท เสื้อกั๊ก	
3	ค	**สาขาเพชรบุรีตัดใหม่** <u>ชุดเจ้าสาว สำหรับเช่า</u> 1. ป้ายสีดำ (Black) เป็นชุดลิมิเดตของทางร้าน ตัดขึ้นมาสำหรับการเช่าเท่านั้น 2. ป้ายสีทอง (Gold) เป็นชุดที่ทางร้านตัดโชว์ สำหรับลูกค้าใส่คนแรก (เป็นชุดมือ 1) 3. ป้ายสีเงิน (Silver) เป็นชุดที่ผ่านการใส่มาแล้ว 1 - 2 ครั้ง <u>ชุดไทย สำหรับเช่า</u> 1. สำหรับผ้ายกแท้ (รวมถึง ยกใหญ่ และ ยกเล็ก) ตัวเลื้อจะเป็นผ้าไหม	40,000 - 60,000 บาท 20,000 - 45,000 บาท 15,000 - 40,000 บาท 20,000 – 35,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ทั้งหมด กับลูกไม้ฝรั่งเศส ทั้งแบบสไบติดไหล่ สไบห่ม และสไบปักทั้งผืน	
		2. สำหรับผ้าโบราณแท้ ตัวเลื้อจะเป็นผ้าไหมทั้งหมด กับลูกไม้ฝรั่งเศสส่วนมาก ทั้งแบบสไบติดไหล่ สไบห่ม และสไบปักทั้งผืน	20,000 – 30,000 บาท
		3. สำหรับผ้าไหมโบราณเทียม ตัวเลื้อจะเป็นผ้าไหมอิตาลี ซาติน ชนิดต่างๆ กับลูกไม้ฝรั่งเศส สวิตซ์ อิตาลี ทั้งแบบสไบติดไหล่ สไบห่ม	12,000 – 20,000 บาท
		<u>ชุดหมั้น สำหรับเช่า</u>	
		1. ป้ายสีทอง (Gold) เป็นชุดที่ทางร้านตัดโชว์ สำหรับลูกค้าใส่คนแรก (เป็นชุดมือ 1)	15,000 - 25,000 บาท (สำหรับชุดหมั้นยาว) 10,000 - 20,000 บาท (สำหรับชุดหมั้นสั้น
		2. ป้ายสีเงิน (Silver) เป็นชุดที่ผ่านการใส่มาแล้ว 1 - 2 ครั้ง	12,000 - 20,000 บาท (สำหรับชุดหมั้นยาว) 8,000 - 15,000 บาท (สำหรับชุดหมั้นสั้น)
		3. ป้ายสีชมพู (Pink) เป็นชุดที่ผ่านการใส่มาแล้ว 2 - 3 ครั้ง	-

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		<u>ชุดอาฟเตอร์ปาร์ตี้</u> <u>เช่า</u> แล้วแต่แบบ ว่าเป็นชุดสั้น หรือ ยาว <u>ตัดเช่า</u> (ถ้าเป็นแบบที่ลูกค้านำมาเอง ราคาเริ่มตัดเช่าที่ 20,000 บาท) แต่ถ้าเป็นราคาตัดเช่า ตามแบบชุดที่มีอยู่ในร้าน ราคาตัดเช่าจะบวกเพิ่มจากราคาเช่า <u>ตัดซื้อ</u> (ถ้าเป็นแบบที่ลูกค้านำมาเอง ราคาเริ่มตัดซื้อที่ 30,000 บาท) สำหรับแบบชุดของทางร้านราคาตัดซื้อ ก็จะ คูณ2 ของราคาตัดเช่า <u>ชุดเจ้าบ่าว</u> <u>เช่า</u> ทุกชุด ทุกแบบ <u>ตัดเช่า</u> ราคาตัดซื้อ เริ่มต้นที่ <u>ตัดซื้อ</u> ราคาตัดซื้อเริ่มต้นที่ <u>แพ็คเกจ เช่าชุดแต่งงาน D</u> ชุดแต่งงานสำหรับ เจ้าบ่าว - เจ้าสาว วันงานจริง ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าสาว ราคาไม่เกิน 25,000 บาท จำนวน 1 ชุด ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าสาว ราคาไม่เกิน 15,000 บาท จำนวน 1 ชุด ทั้งนี้ รวมถึงชุดไทย (ยกเว้น ผ้ายกแท้ ผ้าโบราณแท้) / ชุดหมั้น เดรสสั้น	10,000 - 25,000 บาท 5,000 – 10,000 บาท - 6,000 บาท 10,000 บาท 15,000 บาท 39,999 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		เดรสยาว และชุด after - party ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าบ่าว ราคาไม่เกิน 6,000 บาท จำนวน 1 ชุด ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าบ่าว ราคาไม่เกิน 6,000 บาท จำนวน 1 ชุด หมายเหตุ : สำหรับลูกค้าที่ไม่การใช้ชุดเจ้าบ่าว ทั้ง 2 ชุด รับส่วนลดทันที 5,000 <u>แพ็คเกจ ตัดเช่า - ชุดแต่งงาน C</u> ชุดแต่งงานสำหรับ เจ้าบ่าว - เจ้าสาว วันงานจริง ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าสาว ราคาไม่เกิน 40,000 บาท จำนวน 1 ชุด ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าสาว ราคาไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 1 ชุด ทั้งนี้รวมถึงชุดไทย (ยกเว้น ผ้ายกแท้ ผ้าโบราณแท้) / ชุดหมั้น เดรสสั้น เดรสยาว และชุด after - party ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าบ่าว ราคาไม่เกิน 10,000 บาท จำนวน 1 ชุด ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าบ่าว ราคาไม่เกิน 10,000 บาท จำนวน 1 ชุด หมายเหตุ : สำหรับลูกค้าที่ไม่การใช้ชุดเจ้าบ่าว ทั้ง 2 ชุด รับส่วนลดทันที 10,000 <u>แพ็คเกจ พรีเวดดิ้ง</u> 1. แพคเกจถ่ายภาพ Pre-wedding (อย่างเดียว) ถ่าย out door (เหมาะสำหรับ ลูกค้าที่เน้นภาพหน้า	59,999 บาท -

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		งาน และไฟล์ภาพจำนวนมาก) * สำหรับ แพคเกจ Pre-wedding (อย่างเดียว) ทางร้านเรามีรวมทั้งหมด 4 แพคเกจ (สำหรับอัลบั้มรูป) 2. แพคเกจถ่ายภาพ Pre-wedding + ชุดแต่งงานวันจริง 4 ชุด (เจ้าบ่าว เจ้าสาว) * สำหรับ แพคเกจ Pre-wedding (ชุดวันงานจริง 4 ชุด) ทางร้านเรามีรวมทั้งหมด 4 แพคเกจ * สำหรับ ลูกค้า ที่ต้องการถ่าย Pre-wedding แต่ชุดวันงานจริงใช้ไม่ถึง 4 ชุด สามารถเลือกเป็น แพคเกจถ่ายภาพ Pre-wedding (อย่างเดียว) แล้วค่อยบวกกับชุด ที่จะใช้ตามราคาได้เลย หมายเหตุ : สำหรับลูกค้าที่มีความต้องการใช้บริการด้านอื่นๆ เช่น แต่งหน้า - ทำผมวันงาน ถ่ายภาพนิ่ง วันงาน ถ่าย VDO วันงาน ถ่าย VDO presentation (วันที่ถ่าย Pre-wedding) และอื่นๆ ติดต่อ สอบถามได้ที่หน้าร้านเลย ***** ทุกแพคเกจ : ยังไม่รวมค่ารถ ค่าน้ำมัน และค่าสถานที่ *** และสำหรับลูกค้าที่ต้องการจัดแพคเกจ แบบเซทแพคเกจเอง ติดต่อปรึกษากับน้องๆๆ จากทางหน้าร้านได้เลย	- 15,000 -

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		สาขาปากน้ำ สมุทรปราการ <u>ชุดเจ้าสาว สำหรับเช่า</u> 1. ป้ายสีทอง (Gold) เป็นชุดที่ทางร้านตัดโชว์ สำหรับลูกค้าใส่คนแรก (เป็นชุดมือ 1) 2. ป้ายสีเงิน (Silver) เป็นชุดที่ผ่านการใส่มาแล้ว 1 - 2 ครั้ง 3. ป้ายสีชมพู (Pink) เป็นชุดที่ผ่านการใส่มาแล้ว 2 - 3 ครั้ง <u>ชุดไทย สำหรับเช่า</u> 1. สำหรับผ้าโบราณแท้ ตัวเลื้อจะเป็นผ้าไหมทั้งหมด กับลูกไม้ฝรั่งเศสส่วนมาก ทั้งแบบสไบติดไหล่ สไบห่ม 2. สำหรับผ้าไหมโบราณเทียม ตัวเลื้อจะเป็นผ้าไหมอิตาลี ซาติน ชนิดต่างๆ กับลูกไม้ฝรั่งเศส สวิตซ์ อิตาลี ทั้งแบบสไบติดไหล่ สไบห่ม <u>ชุดหมั้น สำหรับเช่า</u> <u>แพ็คเกจ เช่าชุดแต่งงาน</u> ชุดแต่งงานสำหรับ เจ้าบ่าว - เจ้าสาว วันงานจริง ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าสาว ราคาไม่เกิน 15,000 บาท จำนวน 1 ชุด ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าสาว ราคาไม่เกิน 10,000 บาท จำนวน 1 ชุด ทั้งนี้ รวมถึงชุดไทย (ยกเว้น ผ้ายกแท้ ผ้าโบราณแท้) / ชุดหมั้น เดรสสั้น เดรสยาว และชุด after - party	35,000 บาท 10,000 - 25,000 บาท 5,000 - 20,000 บาท 15,000 – 25,000 บาท 5,000 – 15,000 บาท 5,000 - 10,000 บาท 25,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าบ่าว ราคาไม่เกิน 5,000 บาท จำนวน 1 ชุด ชุดแต่งงาน สำหรับเจ้าบ่าว ราคาไม่เกิน 5,000 บาท จำนวน 1 ชุด หมายเหตุ : สำหรับลูกค้าที่ไม่การใช้ชุดเจ้าบ่าว ทั้ง 2 ชุด รับส่วนลดทันที 5,000 <u>แพ็คเกจ พรีเวดดิ้ง</u> 1. แพคเกจถ่ายภาพ Pre-wedding (อย่างเดียว) ถ่าย Indoor - out door - แพคเกจถ่าย indoor เฉพาะ ภาพหน้างาน - แพคเกจถ่าย indoor เฉพาะ พร้อมอัลบั้ม ** สามารถเลือกใช้ แพคเกจเดียวกันกับ สาขาถนนเพชรบุรีก็ได้ 2. แพคเกจถ่ายภาพ Pre-wedding + ชุดแต่งงานวันจริง (เจ้าบ่าว เจ้าสาว) - แพคเกจถ่าย indoor - outdoor + ชุดวันงานจริง 4 ชุด (** ชุดแต่งงาน สำหรับ แพคเกจนี้จะอยู่ที่ชั้น 2 ของสาขาสมุทรปราการ) - แพคเกจถ่าย indoor + ชุดวันงานจริง 2 ชุด (** ชุดแต่งงาน สำหรับ แพคเกจนี้จะอยู่ที่ชั้น 3 ของสาขา สมุทรปราการ) - แพคเกจถ่าย indoor + ชุดวันงาน	6,999 บาท 12,999 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		จริง 4 ชุด (** ชุดแต่งงาน สำหรับ แพคเกจนี้ จะอยู่ที่ชั้น 3 ของสาขา สมุทรปราการ) * สำหรับ ลูกค้า ที่ต้องการถ่าย Pre-wedding แต่ชุดวันงานจริงใช้ไม่ถึง 4 ชุด สามารถเลือกเป็น แพคเกจถ่ายภาพ Pre-wedding (อย่างเดียว) แล้วค่อยบวกกับชุดที่จะใช้ตามราคาได้เลย หมายเหตุ : - สำหรับลูกค้าที่ต้องการถ่าย outdoor จะต้องเสียค่า ยกกองเพิ่ม 3,000 บาท (สำหรับแพคเกจที่ไม่ได้ฟรีค่ายกกอง) ***** ทุกแพคเกจ : ยังไม่รวมค่ารถ ค่าน้ำมัน และค่าสถานที่ ทั้ง 2 สาขา	19,999 บาท
		<u>ชุดแต่งงานสำหรับเช่า</u> ชุดแต่งงานของทางร้าน ผลิตออกมามีหลากหลายสไตล์ ส่วนแบบเดียวกันมีทั้ง หางยาว และหางสั้น ส่วนราคาระหว่างหางสั้น และหางยาว	29,999 บาท
		<u>ราคาตัดเช่า</u> ราคาตัดเช่าจะเริ่มต้น (ถ้าเป็นแบบที่ลูกค้านำมาเอง ราคาเริ่มตัดเช่าที่ 40,000 บาท) แต่ถ้าเป็นราคาตัดเช่าตามแบบชุดที่มีอยู่ในร้าน ราคาตัดเช่าจะบวกเพิ่มจากราคาป้ายทอง (Gold)	5,000 - 10,000 บาท
		<u>ราคาตัดซื้อ</u> ราคาตัดซื้อจะเริ่มต้น (ถ้าเป็นแบบที่	10,000 –

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ลูกค้านำมาเอง ราคาเริ่มตัดซื้อที่ 50,000 บาท)สำหรับแบบชุดของทางร้านราคาตัดซื้อ ก็จะ คูณ2 ของราคาตัดเช่า <u>ชุดไทยราคาตัดเช่า</u> ราคาตัดเช่าจะเริ่มต้น (ถ้าเป็นแบบที่ลูกค้านำมาเอง ราคาเริ่มตัดเช่าที่ 20,000 บาท) แต่ถ้าเป็นราคาตัดเช่า ตามแบบชุดที่มีอยู่ใน <u>ราคาตัดซื้อ</u> ราคาตัดซื้อจะเริ่มต้น (ถ้าเป็นแบบที่ลูกค้านำมาเอง ราคาเริ่มตัดซื้อที่ 30,000 บาท)สำหรับแบบชุดของทางร้านราคาตัดซื้อ ก็จะ คูณ2 ของราคาตัดเช่า <u>ชุดหมั้น</u> <u>ตัดเช่า</u> ราคาตัดเช่าจะเริ่มต้น (ถ้าเป็นแบบที่ลูกค้านำมาเอง ราคาเริ่มตัดเช่าที่ 20,000 บาท) แต่ถ้าเป็นราคาตัดเช่า ตามแบบชุดที่มีอยู่ในร้าน ราคาตัดเช่าจะบวกเพิ่มจากราคาป้ายทอง (Gold) <u>ตัดซื้อ</u> ราคาตัดซื้อจะเริ่มต้น (ถ้าเป็นแบบที่ลูกค้านำมาเอง ราคาเริ่มตัดซื้อที่ 30,000 บาท)สำหรับแบบชุดของทางร้านราคาตัดซื้อ ก็จะ คูณ2 ของราคาตัดเช่า	20,000 บาท - 5,000 – 10,000 บาท - -
4	ง	<u>แพ็คเกจ</u> - ถ่ายภาพพรีเวดดิ้งไม่จำกัดจำนวนไฟล์ (ในสตูดิโอ) - ชุดใส่ถ่ายภาพจากทางร้านท่านละ 2	5,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ชุด (ชุดไทยและชุดราตรี) ลูกค้าสามารถเลือกแบบได้ทุกชุดในร้านมากกว่า 200 ชุด - ชุด ฟรีสไตล์ ของลูกค้าที่นำมาใส่ถ่ายภาพท่านละ 1 ชุด - แต่งหน้าทำผม เจ้าบ่าว เจ้าสาว ในวันถ่าย พรีเวดดิ้ง (หน้าผม เปลี่ยนตามชุด) - ฟรี ไฟล์ภาพปรับสีแสงทุกรูป (ลูกค้าไม่ต้องซื้อไฟล์ภาพ) - ฟรี ไฟล์รีทัชที่ลูกค้าเลือกทำของแถมในแพ็คเกจ - ภาพขยายพร้อมรีทัช ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายพร้อมรีทัช ขนาด 12x18 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ <u>แพ็คเกจ</u> - ถ่ายภาพพรีเวดดิ้งไม่จำกัดจำนวนไฟล์ (ในสตูดิโอ) - ชุดใส่ถ่ายภาพจากทางร้านท่านละ3 ชุด (ชุดไทย ชุดราตรี ชุดแฟนซี) ลูกค้าสามารถเลือกแบบได้ทุกชุดในร้านมากกว่า 200 ชุด - ชุด ฟรีสไตล์ ของลูกค้าที่นำมาใส่ถ่ายภาพท่านละ 1 ชุด - แต่งหน้าทำผม เจ้าบ่าว เจ้าสาว ในวันถ่าย พรีเวดดิ้ง (หน้าผม เปลี่ยนตามชุด) - ฟรี ไฟล์ภาพปรับสีแสงทุกรูป (ลูกค้า	7,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ไม่ต้องซื้อไฟล์ภาพ) - ฟรี ไฟล์รีทัชที่ลูกค้าเลือกทำของแถมในแพ็คเกจ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดไทย) ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดราตรี) ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ <u>แพ็คเกจ</u> - ถ่ายภาพพรีเวดดิ้งไม่จำกัดจำนวนไฟล์ (ในสตูดิโอและนอกสถานที่) - ชุดใส่ถ่ายภาพจากทางร้านท่านละ 3 ชุด (ชุดไทย ชุดราตรี ชุดแฟนซี) ลูกค้าสามารถเลือกแบบได้ทุกชุดในร้านมากกว่า 200 ชุด - ชุด ฟรีสไตล์ ของลูกค้าที่นำมาใส่ถ่ายภาพท่านละ 1 ชุด - แต่งหน้าทำผม เจ้าบ่าว เจ้าสาว ในวันถ่ายพรีเวดดิ้ง (หน้าผม เปลี่ยนตามชุด) - ฟรี ไฟล์ภาพปรับสีแสงทุกรูป (ลูกค้าไม่ต้องซื้อไฟล์ภาพ) - ฟรี ไฟล์รีทัชที่ลูกค้าเลือกทำของแถมในแพ็คเกจ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดไทย) ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดราตรี) ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายเจ้าบ่าว พร้อมรีทัช ขนาด 12x18 จำนวน 1 ภาพ - ภาพขยายเจ้าสาว พร้อมรีทัช ขนาด	9,500 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		12x18 จำนวน 1 ภาพ - อัลบั้มภาพหลุยส์ปกลายไม้ ขนาด 6x8 จำนวน 1 เล่ม (21 ภาพ) - การ์ดเชิญแต่งงาน พร้อมซอง ขนาด 4x6 จำนวน 100 ชุด - ชุดงานวันพิธี ชุดไทย เจ้าบ่าว เจ้าสาว พร้อมเครื่องประดับ ท่านละ 1 ชุด หมายเหตุ : ถ้าลูกค้าต้องการเปลี่ยนชุดวันงานพิธีจาก ชุดไทย เป็น ชุดราตรี เพิ่มเงิน 1,500 บาท ลูกค้าสามารถเลือกได้ทุกชุดในร้านที่มีมากกว่า 200 ชุด ไม่มีค่ามัดจำชุด/ไม่มีค่าซักชุด/ไม่มีค่าแก้ชุด <u>แพ็คเกจ</u> - ถ่ายภาพพรีเวดดิ้งไม่จำกัดจำนวนไฟล์ (ในสตูดิโอและนอกสถานที่) - ชุดใส่ถ่ายภาพจากทางร้านท่านละ 3 ชุด (ชุดไทย ชุดราตรี ชุดแฟนซี) ลูกค้าสามารถเลือกแบบได้ทุกชุดในร้านมากกว่า 200 ชุด - ชุด ฟรีสไตล์ ของลูกค้าที่นำมาใส่ถ่ายภาพท่านละ 1 ชุด - แต่งหน้าทำผม เจ้าบ่าว เจ้าสาว ในวันถ่าย พรีเวดดิ้ง (หน้าผม เปลี่ยนตามชุด) - ฟรี ไฟล์ภาพปรับสีแสงทุกรูป (ลูกค้าไม่ต้องซื้อไฟล์ภาพ) - ฟรี ไฟล์รีทัชที่ลูกค้าเลือกทำของแถม	14,500 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ในแพ็คเกจ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดไทย) ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดราตรี) ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดแฟนซี) ขนาด 12x18 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายเจ้าบ่าว พร้อมรีทัช ขนาด 12x18 จำนวน 1 ภาพ - ภาพขยายเจ้าสาว พร้อมรีทัช ขนาด 12x18 จำนวน 1 ภาพ - อัลบั้มภาพหลุยส์ปกลายไม้ ขนาด 6x8 จำนวน 1 เล่ม (21 ภาพ) - การ์ดเชิญแต่งงาน พร้อมซอง ขนาด 4x6 จำนวน 100 ชุด - ชุดงานวันพิธี ชุดไทย เจ้าบ่าว เจ้าสาว พร้อมเครื่องประดับ ท่านละ 1 ชุด ชุดราตรี เจ้าบ่าว เจ้าสาว พร้อมเครื่องประดับ ท่านละ 1 ชุด ลูกค้าสามารถเลือกได้ทุกชุดในร้านที่มีมากกว่า 200 ชุด ไม่มีค่ามัดจำชุด/ไม่มีค่าซักชุด/ไม่มีค่าแก้ชุด <u>แพ็คเกจ</u> - ถ่ายภาพพรีเวดดิ้งไม่จำกัดจำนวนไฟล์ (ในสตูดิโอและนอกสถานที่) - ชุดใส่ถ่ายภาพจากทางร้านท่านละ 3 ชุด (ชุดไทย ชุดราตรี ชุดแฟนซี) ลูกค้าสามารถเลือกแบบได้ทุกชุดในร้าน	19,500 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		มากกว่า 200 ชุด - ชุด ฟรีสไตล์ ของลูกค้าที่นำมาใส่ถ่ายภาพท่านละ 1 ชุด - แต่งหน้าทำผม เจ้าบ่าว เจ้าสาว ในวันถ่ายพรีเวดดิ้ง (หน้าผม เปลี่ยนตามชุด) - ฟรี ไฟล์ภาพปรับสีแสงทุกรูป (ลูกค้าไม่ต้องซื้อไฟล์ภาพ) - ฟรี ไฟล์รีทัชที่ลูกค้าเลือกทำของแถมในแพ็คเกจ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดไทย) ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดราตรี) ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายพร้อมรีทัช (ชุดแฟนซี) ขนาด 12x18 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายเจ้าบ่าว พร้อมรีทัช ขนาด 12x18 จำนวน 1 ภาพ - ภาพขยายเจ้าสาว พร้อมรีทัช ขนาด 12x18 จำนวน 1 ภาพ - อัลบั้มภาพหลุยส์ปกลายไม้ ขนาด 8x10 จำนวน 1 เล่ม (27 ภาพ) - การ์ดเชิญแต่งงาน พร้อมซอง ขนาด 4x6 จำนวน 200 ชุด - บริการแต่งหน้า ทำผมวันงานพิธีเจ้าบ่าว เจ้าสาว 1 เวลา (ลูกค้าสามารถเลือกรับบริการได้ระหว่างพิธีเช้าหรืองานพิธีฉลองมงคลสมรส) - ชุดงานวันพิธี ชุดไทย เจ้าบ่าว เจ้าสาว พร้อม	

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		เครื่องประดับ ท่านละ 1 ชุด ชุดราตรี เจ้าบ่าว เจ้าสาว พร้อมเครื่องประดับ ท่านละ 1 ชุด ลูกค้าสามารถเลือกได้ทุกชุดในร้านที่มีมากกว่า 200 ชุด ไม่มีค่ามัดจำชุด/ไม่มีค่าซักชุด/ไม่มีค่าแก้ชุด <u>แพ็คเกจ</u> - ถ่ายภาพพรีเวดดิ้งไม่จำกัดจำนวนไฟล์ (ในสตูดิโอและนอกสถานที่) - ชุดใส่ถ่ายภาพจากทางร้านท่านละ 3 ชุด (ชุดไทย ชุดราตรี ชุดแฟนซี) ลูกค้าสามารถเลือกแบบได้ทุกชุดในร้านมากกว่า 200 ชุด - ชุด ฟรีสไตล์ ของลูกค้าที่นำมาใส่ถ่ายภาพท่านละ 1 ชุด - แต่งหน้าทำผม เจ้าบ่าว เจ้าสาว ในวันถ่าย พรีเวดดิ้ง (หน้าผม เปลี่ยนตามชุด) - ฟรี ไฟล์ภาพปรับสีแสงทุกรูป (ลูกค้าไม่ต้องซื้อไฟล์ภาพ) - ฟรี ไฟล์รีทัชที่ลูกค้าเลือกทำของแถมในแพ็คเกจ - ภาพขยายพร้อมรีทัช ขนาด30x40 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายพร้อมรีทัช ขนาด 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 ภาพ - ภาพขยายเจ้าบ่าว พร้อมรีทัช ขนาด 12x18 จำนวน 1 ภาพ - ภาพขยายเจ้าสาว พร้อมรีทัช ขนาด	24,500 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		12x18 จำนวน 1 ภาพ - อัลบั้มภาพหลุยส์ปกลายไม้ ขนาด 10x12 จำนวน 1 เล่ม (27 ภาพ) - การ์ดเชิญแต่งงาน พร้อมซอง ขนาด 4x6 จำนวน 200 ชุด - บริการแต่งหน้า ทำผมวันงานพิธีเจ้าบ่าว เจ้าสาว งานพิธีเช้า - บริการแต่งหน้า ทำผมวันงานพิธีเจ้าบ่าว เจ้าสาว งานพิธีฉลองมงคลสมรส - ชุดงานวันพิธี ชุดไทย เจ้าบ่าว เจ้าสาว พร้อมเครื่องประดับ ท่านละ 1 ชุด ชุดราตรี เจ้าบ่าว เจ้าสาว พร้อมเครื่องประดับ ท่านละ 1 ชุด ลูกค้าสามารถเลือกได้ทุกชุดในร้านที่มีมากกว่า 200 ชุด ไม่มีค่ามัดจำชุด/ไม่มีค่าซักชุด/ไม่มีค่าแก้ชุด <u>บริการแต่งหน้า+ทำผม</u> - แต่งหน้าเจ้าสาว เจ้าบ่าว + ทำผม - แต่งหน้าญาติ - แต่งหน้า + ทำผมพิธีรับปริญญา - แต่งหน้า + ทำผมแฟชั้นงานอีเว้นท์ * กรุงเทพ , นนทบุรี , ปทุมธานี เพิ่มค่าเดินทางทีมงาน 500 บาท * ต่างจังหวัด คิดค่าเดินทางทีมงานตามระยะทาง <u>เช่าชุดแต่งงาน</u> - ค่าบริการเช่าชุดราตรี บ่าว-สาว คู่ละ	

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		- ค่าบริการเช่าชุดราตรียาวลากหางเจ้าสาว	6,500 บาท
		- ค่าบริการเช่าชุดไทย บ่าว-สาว คู่ละ	4,000 บาท
		- ค่าบริการเช่าชุดราตรีหน้าสั้น หลังยาว เจ้าสาว	3,500 บาท
		- ค่าบริการเช่าชุดราตรีสั้น เจ้าสาว	2,500 บาท
		- ค่าบริการเช่าชุดไทย เจ้าสาว	3,000 บาท
		- ค่าบริการเช่าชุดราตรี เจ้าสาว	4,000 บาท
		- ค่าบริการเช่าชุดสูท เจ้าบ่าว	2,000 บาท
		- ค่าบริการเช่าชุดไทย เจ้าบ่าว	2,000 บาท
5	จ	<u>แพ็คเกจรวม</u> 1. True Love (Studio A) All files + ชุดไทย (ยกเว้นผ้าไหมยกและสไบจักรพรรดิ์) - เช่าชุดบ่าว สาววันจริง คนละ 1 ชุด (สำหรับงานพิธีไทยหรือยกน้ำชา) - เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 1 ชุด - ถ่ายภาพ pre-wedding 2 set - ชุด บ่าว-สาว 2 sets (สำหรับถ่ายภาพ pre-wedding) - รูป 20X24" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป - รับไฟล์ภาพทั้งหมด ประมาณ 30-50 รูป (ปรับแสงและสี) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) 2. Wonderful Love (Studio A หรือ B +สวนสุขภาพ / กรุงเทพฯ และ	24,999 บาท 39,500 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ปริมณฑล) All files + เลือกชุดได้ทั้งร้าน ยกเว้น มือแรก) - เช่าชุดบ่าว สาววันจริง คนละ 1 ชุด (สำหรับงานพิธี หรือ งานฉลอง) - เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 1 ชุด - ถ่ายภาพ Pre-wedding 3 set - ชุด บ่าว-สาว 2 sets (สำหรับถ่ายภาพ pre-wedding และ ชุด ไปรเวท 1 set) - รูป 20X30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป - รูปอัดขยายขนาด 8x10" จำนวน 20 รูป - เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ (ซ้ำรูปอัดขยาย) - รับไฟล์ภาพทั้งหมด ประมาณ 150-200 รูป ปรับแสงและสี (รวมภาพใน Album) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) 3. Magic Love (Studio B + สวนสุขภาพ/ Outdoor กทม./ต่างจังหวัด) All files + เลือกชุดได้ทั้งร้าน ยกเว้น มือแรก) - เช่าชุดบ่าว สาววันจริง คนละ 2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) - เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด - ถ่ายภาพ Pre-wedding 3 set - ชุด บ่าว สาว 2 sets (สำหรับถ่ายภาพ	54,888 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		pre-wedding และ ชุด ไปรเวท 1 set) - รูป 20X30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป - Album LCD 12x15" 10 คู่ 20หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด premium size) - เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album - รับไฟล์ภาพทั้งหมด ประมาณ 150-200 รูป ปรับแสงและสี บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) 4. Your dream.. Our passion A.. – All files + เลือกชุดได้ทั้งร้าน รวม ถึงมือแรก ประหยัดคุ้มค่า!!! (ภาพ Pre-wedding /ภาพนิ่งงานพิธี 1 เวลา/ แต่งหน้าวันจริง 2 เวลา) - เช่าชุดบ่าว-สาววันจริง คนละ 2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) - เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด - ถ่ายภาพนิ่งวันงานพิธีจริง 1 เวลา (กล้องหลัก 1 กล้อง) - แต่งหน้าวันงานพิธีจริงนอกสถานที่ 2 เวลา (หรือเปลี่ยนเป็นกล้อง candid 1 เวลา จำนวน 1 กล้อง) - ถ่ายภาพ Pre-wedding 3 set - ชุด บ่าว สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) - ชุด ไปรเวท 1 set - รูป 20X30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป	69,999 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		- Album LCD 12x15" 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด premium size) - เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album - รับไฟล์ภาพทั้งหมด ประมาณ 150-250 รูป ปรับแสงและสี บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) **(กรณีมีช่างแต่งหน้าประจำตัวอยู่แล้ว ไม่ต้องการช่างแต่งหน้าในวันจริง) สามารถเปลี่ยนเป็นกล้อง candid 1 เวลา จำนวน 1 กล้อง ***กรณีต้องการนำแพ็คเกจไปใช้กับงานเช้าเลี้ยงเที่ยงต้องเพิ่มค่าคิวช่างภาพเพิ่ม 4,500 บาท 5. Your dream.. Our passion A.. – All files + เลือกชุดได้ทั้งร้าน รวม ถึงมือแรก (ภาพ Pre-wedding /ภาพนิ่งงานพิธี 2 เวลา/ แต่งหน้าวันจริง 2 เวลา) - เช่าชุดบ่าว สาววันจริง คนละ 2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) - เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด - ถ่ายภาพนิ่งวันงานพิธีจริง 2 เวลา (เช้า 1 กล้อง +เย็น 2 กล้อง) - แต่งหน้าวันงานพิธีจริงนอกสถานที่ 2 เวลา (หรือเปลี่ยนเป็นกล้อง candid	85,999 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		1 เวลา จำนวน 1 กล้อง) - ถ่ายภาพ Pre-wedding 4 set - ชุด บ่าว สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) - ชุด ไปรเวท 2 set - รูป 20X30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป - Album LCD 12x15" 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด premium size) - เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album - รับไฟล์ภาพทั้งหมด ประมาณ 150-250 รูป ปรับแสงและสี บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) **(กรณีมีช่างแต่งหน้าประจำตัวอยู่แล้ว ไม่ต้องการช่างแต่งหน้าในวันจริง) สามารถเปลี่ยนเป็นกล้อง candid 1 เวลา จำนวน 1 กล้อง 6. Your dream..Our passion B..– All files + เลือกชุดได้ทั้งร้าน รวม ถึงมือแรก(ภาพ Pre-wedding /แต่งหน้าวันจริง 2 เวลา/(ภาพนิ่งงานพิธี 2 เวลา + กล้อง candid ช่วงเย็น)/VDO 1 เวลา) - เช่าชุดบ่าว สาววันจริง คนละ 2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) - เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด - ถ่ายภาพวันงานพิธีจริง 2 เวลา (เช้า 1 กล้อง + เย็น 2	92,999 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		กล้อง_(กล้องหลัก+กล้อง candid)) - แต่งหน้าวันงานพิธีจริงนอกสถานที่ 2 เวลา (หรือ เปลี่ยนเป็นกล้อง candid 1 เวลา จำนวน 1 กล้อง) - ถ่าย VDO วันจริง 1 เวลา (1 กล้อง_ พร้อมตัดต่อไฮไลท์ทั้ง 1 ช่วงเวลา) - ถ่ายภาพ Pre-wedding 4 set - ชุด บ่าว สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) - ชุด ไปรเวท 2 set - รูป 20X30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป - Album LCD 12x15" 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด premium size) - เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album - รับไฟล์ภาพทั้งหมด ประมาณ 150-250 รูป ปรับแสงและสี บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) ***กรณีต้องการเปลี่ยนจากกล้อง VDO เป็น cinema _(ใช้กล้อง DSLR 3 ตัว ปรับราคาเพิ่ม 12,000 บาท) 7. Your dream.. Our passion..C - – All files + เลือกชุดได้ทั้งร้าน รวม ถึงมือแรก (ภาพ Pre-wedding /แต่งหน้าวันจริง 2 เวลา/(ภาพนิ่งงานพิธี 2 เวลา + candid ช่วงเย็น) /VDO 2 เวลา)	99,999 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		- เช่าชุดบ่าว สาววันจริง คนละ 2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) - เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด - ถ่ายภาพวันงานพิธีจริง 2 เวลา (เช้า 1 กล้อง + เย็น 2 กล้อง_(กล้องหลัก+ กล้อง candid)) - แต่งหน้าวันงานพิธีจริงนอกสถานที่ 2 เวลา (หรือ เปลี่ยนเป็นกล้อง candid 1 เวลา จำนวน 1 กล้อง) - ถ่าย VDO วันจริง 2 เวลา (เวลาละ 1 กล้อง พร้อมตัดต่อไฮไลท์ทั้ง 2 ช่วงเวลา) - ถ่ายภาพ Pre-wedding 4 set ชุด บ่าว สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) ชุด ไปรเวท 2 set - รูป 20X30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป - Album LCD 12x15" 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด premium size) - เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album - รับไฟล์ภาพทั้งหมด ประมาณ 150-250 รูป ปรับแสงและสี บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) พิเศษ กรอบพาโนรามา size ใหญ่ยักษ์ 20x50" พร้อมการจัดวาง artwork สวยหรู ไม่เหมือนใคร	

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		***กรณีต้องการเปลี่ยนจากกล้อง VDO เป็น cinema ทั้ง 2 ช่วงเวลา _(ใช้กล้อง DSLR 3 ตัว ปรับราคาเพิ่ม 24,000 บาท) 8. Your dream.. Our passion.. (Luxury) All files+ตัดเช่า 1 ชุด - Recommended !!!(ตัดชุดเจ้าสาว 1 ชุด/ถ่าย pre-wedding /แต่งหน้าวันจริง/ถ่ายภาพนิ่งงานพิธี/ VDO) - ตัดเช่าชุดใหม่เจ้าสาว 1 ชุด (สำหรับงานฉลองและงานพิธี) - เช่าชุดเจ้าสาว 1 ชุด (สำหรับงานพิธี) - เช่าชุดเจ้าบ่าว 2 ชุด (สำหรับงานฉลองและงานพิธี) - เครื่องประดับเจ้าสาววันงานและวันพิธี 2 ชุด - ถ่ายภาพวันงานพิธีจริง 2 เวลา (เช้า 1 กล้อง + เย็น 2 กล้อง _(กล้องหลัก+กล้อง candid)) - แต่งหน้าวันงานพิธีจริงนอกสถานที่ 2 เวลา (หรือ เปลี่ยนเป็นกล้อง candid 1 เวลา จำนวน 1 กล้อง) - ถ่าย VDO วันงานพิธีจริง 2 เวลา (กล้องหลัก 1 กล้อง พร้อมตัดต่อไฮไลท์ทั้ง 2 ช่วงเวลา) - ถ่ายภาพ Pre-wedding 4 set (สามารถเลือกถ่ายได้ทั้งใน Studio หรือ Outdoor ต่างจังหวัด) - ชุด บ่าว สาว 2 sets (สำหรับถ่ายภาพ)	132,222 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ชุด ไปรเวท 2 sets - รูป 20X30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป - Album LCD 12x15" 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม(ขนาด premium size) - เลือกภาพ retouch จำนวน 25 ภาพ สำหรับใส่ Album - รับไฟล์ภาพทั้งหมด ประมาณ 150-250 รูป ปรับแสงและสี บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) พิเศษ กรอบพาโนรามา ขนาด 20x50" พร้อมการจัดวาง artwork สวยไม่เหมือนใครในสไตล์ของทางร้าน ***กรณีต้องการเปลี่ยนจากกล้อง VDO เป็น cinema ทั้ง 2 ช่วงเวลา _(ใช้กล้อง DSLR 3 ตัว ปรับราคาเพิ่ม 24,000 บาท)	12,500 บาท
		<u>พรีเวดดิ้งแพ็คเกจ</u> 1. ถ่ายภาพ Indoor ถ่ายภาพ 2 sets (ภายในสตูดิโอ A) ชุด บ่าว-สาว 2 sets (สำหรับถ่ายภาพ) รูป 20x24 พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ (ซ้ำที่บรรจุลงกรอบรูป) รับไฟล์ภาพจำนวน 20 ภาพ * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1	16,999 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) 2. Easy & Cool – All files ถ่ายภาพ 3 sets (ภายในสตูดิโอ A-2 set และที่สวนสุขภาพ 1 set) ชุด บ่าว-สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) ชุดไปรเวท 1 set (เตรียมมาเอง) รูป 20x24" บรรจุในกรอบหลุยส์ 1 รูป เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ รับไฟล์ภาพทั้งหมดที่ถ่าย (ปรับแสงและสี) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) ประมาณ 150-200 ภาพ * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) 3. Premium Easy & Cool – (All files + album LCD_premium size) ถ่ายภาพ 3 sets (ภายในสตูดิโอ A- 2 set และที่สวนสุขภาพ 1 set) ชุด บ่าว-สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) ชุดไปรเวท 1 set (เตรียมมาเอง) รูป 20x24" บรรจุในกรอบหลุยส์ 1 รูป Album LCD ปกอะครีลิค 12x15□ 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด premium size) เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album รับไฟล์ภาพทั้งหมดที่ถ่าย (ปรับแสงและสี) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) ประมาณ 150-200 ภาพ	24,999 บาท 25,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		* แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) 4. Bright & Easy - All files (สตูดิโอ indoor B ใหม่ + สวนสุขภาพ !!!) Recomended !!! ถ่ายภาพ 3 sets (ภายในสตูดิโอ B 3 set และที่สวนสุขภาพ 1 set) ชุด บ่าว-สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) ชุดไปรเวท 1 set (เตรียมมาเอง) รูป 20x24" บรรจุในกรอบหลุยส์ 1 รูป เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ รับไฟล์ภาพทั้งหมดที่ถ่าย (ปรับแสงและสี) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) ประมาณ 150-200 ภาพ * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) 5. Superior Bright & Easy - (All files + album LCD_premium size) (สตูดิโอ indoor B ใหม่ !!! Recomended !!! ถ่ายภาพ 4 sets (ภายในสตูดิโอ B3 set และที่สวนสุขภาพ 1 set) ชุด บ่าว-สาว 2 sets (สำหรับถ่ายภาพ) ชุด ไปรเวท 2 set (เตรียมมาเอง) รูป 20x30" บรรจุในกรอบหลุยส์ 1 รูป Album LCD ปกอะครีลิค 12x15□ 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด premium size)	27,999 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ รับไฟล์ภาพทั้งหมดที่ถ่าย (ปรับแสงและสี) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) ประมาณ 200-250 ภาพ * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) 6. Romance Indoor& Outdoor 1 วัน (All files + album LCD_12x15□) ถ่ายภาพ 4 set ((Outdoor กรุงเทพฯ + สตูดิโอ A/B+สวนสุขภาพ) หรือต่างจังหวัด) ชุด บ่าว-สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) ชุด ไปรเวท 2 set (เตรียมมาเอง) รูป 20x30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป Album LCD 12x15" 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album รับไฟล์ภาพทั้งหมดที่ถ่าย (ปรับแสงและสี) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) ประมาณ 200-300 ภาพ * แต่งหน้าทำผม ในวันถ่ายภาพพร้อมเครื่องประดับชุดและผม (เมื่อเปลี่ยน 1 ชุด จะแต่งหน้าและเปลี่ยนทรงผมใหม่) (กรณีถ่ายใน ตจว. มีค่ายกกอง 3,900 บาท + ค่ารถ ค่าน้ำมันตามจริง/ ถ่าย กทม. มีค่ารถ ค่าน้ำมันตามจริง) 7. Platinum Photography - พรีเวดดิ้ง	35,555 บาท 52,000บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		All Files + ถ่ายภาพนิ่งวันจริง 1 เวลา_พิเศษกล้อง candid by K. หนุ่ยเจ้าของสตูดิโอ (Highly recommended!!!) - ถ่ายภาพพรี outdoor 1 วัน (กรุงเทพฯ หรือต่างจังหวัด) ถ่ายภาพ 4 sets ? ชุด บ่าว-สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) ชุด ไปรเวท 2 set (เตรียมมาเอง) รูป 20x30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป Album LCD 12x15" 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด Premium size) เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album รับไฟล์ภาพทั้งหมดที่ถ่าย (ปรับแสงและสี) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) ประมาณ 200-350 ภาพ (กรณีถ่าย ตจว. มีค่ายกกอง 3,900 บาท + ค่ารถ ค่าน้ำมันตามจริง/ ถ่าย กทม. มีค่ารถ ค่าน้ำมันตามจริง) - ถ่ายภาพนิ่ง 1 เวลา พร้อมอุปกรณ์ไฟ (จำนวน 2 กล้อง_ประกอบด้วย 1 กล้องหลัก และ 1 กล้อง candid พิเศษ by K. หนุ่ยเจ้าของสตูดิโอ) 8. Luxury Photography - พรีเวดดิ้ง All Files + ถ่ายภาพนิ่ง 2 เวลา (เช้า 1 กล้องหลัก + เย็น 2 กล้อง) + VDO วันงาน พร้อมตัดต่อ 1 เวลา	65,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		- ถ่ายพรี outdoor 1 วัน (กรุงเทพฯ หรือต่างจังหวัด) ถ่ายภาพ 4 sets ? ชุด บ่าว-สาว 2 set (สำหรับถ่ายภาพ) ชุด ไปรเวท 2 set (เตรียมมาเอง) รูป 20x30" พร้อมกรอบหลุยส์ 1 รูป Album LCD 12x15" 10 คู่ 20 หน้า จำนวน 1 เล่ม (ขนาด Premium size) เลือกภาพ retouch จำนวน 20 ภาพ สำหรับใส่ Album รับไฟล์ภาพทั้งหมดที่ถ่าย (ปรับแสงและสี) บรรจุแผ่น (DVD High Resolution) ประมาณ 200-350 ภาพ (กรณีถ่ายใน ตจว. มีค่ายกกอง 3,900 บาท + ค่ารถ ค่าน้ำมันตามจริง/ ถ่ายกทม. มีค่ารถ ค่าน้ำมันตามจริง) - ถ่ายภาพนิ่ง 2 เวลา เช้า 1 กล้องหลัก + เย็น 2 กล้อง_ประกอบด้วย 1 กล้องหลัก และ 1 กล้อง Candid เย็นพิเศษby K. หนุ่ย เจ้าของสตูดิโอ พร้อมอุปกรณ์ไฟ	25,000 บาท
		- VDO วันงาน (DVD) พร้อมตัดต่อ 1 เวลา (ถ่ายทำตลอดงาน, ตัดต่อ, ทำไตเติ้ล, ใส่ซาวด์ ส่งงานลงแผ่น DVD)	18,000 บาท
		<u>Presenatation แนะนำตัวบ่าวสาวช่วงเปิดตัวเข้างาน ในแบบต่าง ๆ</u> 1. Presentation_Music VDO (สไตล์หนังสั้น ออกแบบและวาง Story Boar(Reccomended!!!!)	9,500 บาท 5,500 บาท

DRAFT

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		2. Presentation_Behind the Scene วันพรีเวดดิ้ง (ถ่ายทำ VDO วันเดียวกันกับวันที่ถ่ายพรีเวดดิ้ง) (Reccomended!!!!)	8,500 – 27,000
		3. Presentation_สัมภาษณ์ (ถ่ายทำ ณ วันเดียวกันกับวันที่ถ่ายพรีเวดดิ้ง)	บาท15,000 – 37,000
		4. Presentation Slide (ภาพนิ่ง + การ์ตูน + กราฟฟิก)	บาท3,500 บาท4,500
		<u>แพ็คเกจวันแต่งงาน</u>	บาท20,000
		เช่าชุดไทยชุดฉลอง	บาท20,000 บาท
		ชุดไทยเจ้าสาว	45,000 บาท
		ชุดฉลองเจ้าสาว	
		ชุดไทยเจ้าบ่าว	9,000 บาท
		ชุดสูทสากลเจ้าบ่าว	10,000 บาท
		ตัดเช่าชุดเจ้าสาวงานพิธีไทย**	
		ตัดเช่าชุดเจ้าสาวสำหรับงานยกน้ำชา/ราตรีสั้น/ราตรียาว	
		ตัดเช่าชุดเจ้าสาวงานฉลอง	
		แต่งหน้าวันจริง ช่วงเวลาละ	30,000 บาท
		ถ่ายภาพนิ่งพิธี 1 กล้อง (กล้องหลักพร้อมอุปกรณ์ ไฟครบเซ็ต หรือ กล้อง candid อย่างใดอย่างหนึ่ง)	
		Say…I Do (เลือกชุดได้ทั้งร้าน ยกเว้นมือแรก+ภาพนิ่งพิธี 1 กล้อง)	
		เช่าชุดบ่าว-สาววันจริง คนละ 1 ชุด (สำหรับงานพิธีไทยหรืองานฉลอง)	55,000 บาท
		เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 1 ชุด	

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		ถ่ายภาพนิ่งพิธี 1 ช่วงเวลา จำนวน1 กล้อง (หรือแต่งหน้า 1 เวลา) Mr. & Mrs. (เลือกชุดได้ทั้งร้าน ยกเว้น มือแรก+ภาพนิ่งพิธี 1 เวลา) เช่าชุดบ่าว-สาววันจริง คนละ2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด ถ่ายภาพนิ่งพิธี 1 ช่วงเวลา (จำนวน 2 กล้อง หรือแต่งหน้า 2 เวลา Forever & Always (เลือกชุดได้ทั้งร้าน รวมถึงมือแรก) เช่าชุดบ่าว-สาววันจริง คนละ 2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด แต่งหน้าวันงานพิธีจริงนอกสถานที่ 2 เวลา (หรือ กล้อง candid 1 กล้อง) ถ่ายภาพวันจริง 2 เวลา (เช้า 1 กล้อง + เย็น 2 กล้อง) Cherished your day (เลือกชุดได้ทั้งร้าน รวมถึงมือแรก) เช่าชุดบ่าว-สาววันจริง คนละ 2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด แต่งหน้าวันงานพิธีจริงนอกสถานที่ 2 เวลา (หรือ กล้อง candid 1 กล้อง) ถ่ายภาพวันจริง 2 เวลา (เช้า 1 กล้อง + เย็น 2 กล้อง) VDO 1 เวลา (1 กล้อง_พร้อมตัดต่อไฮไลท์)	70,000 บาท 83,000 บาท 87,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		Exquisite day (เลือกชุดได้ทั้งร้าน รวมถึงมือแรก) เช่าชุดบ่าว-สาววันจริง คนละ 2 ชุด (สำหรับงานพิธีและงานฉลอง) เครื่องประดับเจ้าสาววันงาน 2 ชุด แต่งหน้าวันงานพิธีจริงนอกสถานที่ 2 เวลา (หรือ กล้อง candid 1 กล้อง) ถ่ายภาพวันจริง 2 เวลา (เช้า 1 กล้อง + เย็น 2 กล้อง) VDO 2 เวลา (เวลาละ 1 กล้อง_พร้อมตัดต่อไฮไลท์) ***ต้องการเปลี่ยนงาน VDO เป็น Cinema เพิ่ม 10,000 บาท ต่อช่วงเวลา** ถ่ายงาน Cinema กล้อง 3 ตัว (เก็บไฮไลท์ตลอดงาน พร้อม Steady Cam และ Dolly) 1 ช่วงเวลา (เช้าหรือเย็น) 5 ชั่วโมง ถ่ายงาน VDO_HD (พร้อมตัดต่อไฮไลท์ 1 บทเพลง) 1 ช่วงเวลา (เช้าหรือเย็น) 5 ชั่วโมง 2 ช่วงเวลา (เช้าและเย็น วันเดียวกัน) <u>ทีมงานภาพนิ่งวันจริง</u> งานหมั้นเช้า - ช่างภาพ 2 คน + ชุดไฟสตูดิโอหน้างาน (พร้อมผู้ช่วยส่องไฟ) - ลักษณะงาน ทำบุญพระเช้า/ แห่ขันหมาก/ งานหมั้น/ ผูกข้อมือ/ หลั่งน้ำพระพุทธมนต์/ ยกน้ำชา/ ส่งตัวเข้าหอ	25,000 บาท 10,000 บาท 19,000 บาท 22,000 บาท

DPU

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		- เพิ่มไฟสปอร์ตไลท์ สำหรับ candid - แต่งภาพและให้ fileภาพทั้งหมด - ออกแบบปกและพิมพ์แผ่นให้สวยงาม งานหมั้นเช้า + เลี้ยงเที่ยง - ช่างภาพ 2 คน ทั้งสองช่วงเวลา + ชุดไฟสตูดิโอหน้างาน (พร้อมผู้ช่วยส่องไฟ) - เพิ่มไฟสปอร์ตไลท์ สำหรับ candid - แต่งภาพและให้ fileภาพทั้งหมด - ออกแบบปกและพิมพ์แผ่นให้สวยงาม งานเลี้ยงเย็น - ช่างภาพ 2 คน พร้อมชุดไฟสตูดิโอหน้างาน(พร้อมผู้ช่วยส่องไฟ) - ลักษณะงาน ถ่ายภาพหมู่ซุ้มหน้างาน/บ่าวสาวเดินเข้างาน/ประธานคล้องมาลัย/จุดเทียน/ ตัดเค้ก/ไหว้เค้ก/ โยนดอกไม้/ แคนดิตอารมณ์ตลอดงาน/ถ่ายญาติและแขกในงาน รวมถึงบรรยากาศงาน/ พิธีบนเวที - เพิ่มไฟสปอร์ตไลท์ สำหรับ candid - แต่งภาพและให้ fileภาพทั้งหมด - ออกแบบปกและพิมพ์แผ่นให้สวยงาม งานหมั้นเช้า + งานเลี้ยงเย็น - ช่างภาพ 2 คน ทั้งสองช่วงเวลา + ชุดไฟสตูดิโอหน้างาน (พร้อมผู้ช่วยส่องไฟ) - เพิ่มไฟสปอร์ตไลท์ สำหรับ candid	27,000 บาท 25,000 บาท

ลำดับ	ชื่อร้าน	รายละเอียด	ราคา
		- แต่งภาพและให้ fileภาพทั้งหมด - ออกแบบปกและพิมพ์แผ่นให้สวยงาม ถ่ายงาน VDO_HD (พร้อมตัดต่อไฮไลท์ 1 บทเพลง) 1 ช่วงเวลา (เช้าหรือเย็น) 5 ชั่วโมง 2 ช่วงเวลา (เช้าและเย็น วันเดียวกัน)	

DPU

ภาคผนวก ข แบบสอบถามภาษาไทย

DPU

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

คำชี้แจง : แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งเป็น 3 ตอน มี 11 หน้า

ตอนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงาน

ตอนที่ 3 : ข้อเสนอแนะ

ข้อมูลที่ได้จากการทำแบบสอบถามฉบับนี้จะเป็นความลับซึ่งทางผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ประมวลผลตามแบบแผนของงานวิจัย จึงขอความร่วมมือให้ท่านตอบตามความจริง เพื่อให้ผลการวิจัยสะท้อนความเป็นจริงมากที่สุด

ผู้วิจัย

<u>ตอนที่ 1</u> : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

<u>คำชี้แจง</u> : กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่อง ☐ ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่านมากที่สุด

1. **เพศ** ☐ 1) ชาย ☐ 2) หญิง
2. **อายุ** _____ **ปี**
3. **ระดับการศึกษา**
   - ☐ 1) ตั้งแต่ประถมศึกษาปีที่ 6 ลงมา
   - ☐ 2) มัธยมศึกษาตอนต้น
   - ☐ 3) ปวช.
   - ☐ 4) มัธยมศึกษาตอนปลาย
   - ☐ 5) ปวส.
   - ☐ 6) ปริญญาตรี
   - ☐ 7) ปริญญาโทขึ้นไป
4. **รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (US)**
   - ☐ 1) ไม่เกิน 100
   - ☐ 2) 101 - 300
   - ☐ 3) 301 – 500
   - ☐ 4) 501 – 700
   - ☐ 5) 701 – 900
   - ☐ 6) 901 ขึ้นไป
5. **อาชีพ**
   - ☐ 1) นักเรียน/นักศึกษา
   - ☐ 2) พนักงานบริษัทเอกชน
   - ☐ 3) ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
   - ☐ 4) ประกอบธุรกิจส่วนตัว
   - ☐ 5) ไม่ได้ประกอบอาชีพ
   - ☐ 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____
6. **จำนวนสมาชิกในครอบครัว** _____ **คน**

7. ลักษณะที่พักอาศัย

☐ 1) หอพัก ☐ 2) คอนโดมิเนียม/แมนชั่น

☐ 3) ทาวเฮาส์ ☐ 4) บ้านเดี่ยว

<u>ใครเป็นผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือก รูปแบบการให้บริการงานแต่งงาน (wedding package) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</u>

☐ ตนเอง ☐ คู่สมรส ☐ ทั้งตนเองและคู่สมรสตัดสินใจร่วมกัน

☐ ญาติตนเอง ☐ ญาติคู่สมรส ☐ ทุกฝ่ายตัดสินใจร่วมกัน

DPU

<u>ตอนที่ 2</u> : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเช่าชุดแต่งงานของประชาชน ในกรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา

<u>คำชี้แจง</u> : อ่านรายละเอียดของบริการในแต่ละรูปแบบ แล้วให้คะแนนความพึงพอใจต่อรูปแบบนั้นจนครบทั้งหมด จำนวน 16 รูปแบบ โดยการ<u>วงกลม</u>ล้อมรอบระดับคะแนนที่ท่านพึงพอใจ ในช่วงคะแนนระหว่าง 1 – 7 คะแนน

โดย 1 คะแนน หมายถึง **“ไม่เลือกแน่นอน”** จนถึง 7 คะแนน หมายถึง **“เลือกแน่นอน”** ตามลำดับ (ดังตัวอย่างด้านล่างนี้)

<u>ตัวอย่าง</u>

ร้านที่ 0 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - แถมการ์ดแต่งงานให้ 300 ใบ ฟรี
1 2 3 **(4)** 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 1 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 10,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 10 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 4 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - แถมการ์ดแต่งงานให้ 300 ใบ ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 2 (อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน) ราคา 8,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 10 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 4 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานเลือกเมืองใดก็ได้ในกัมพูชา 1 เมือง (ยกเว้นพนมเปญ) - แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

DPU

ร้านที่ 3 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 8 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 2 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานเลือกเมืองใดก็ได้ในกัมพูชา 1 เมือง (ยกเว้นพนมเปญ) - แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 4 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานเลือกเมืองใดก็ได้ในกัมพูชา 1 เมือง (ยกเว้นพนมเปญ) - แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

DPU

ร้านที่ 5 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 8,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานเลือกเมืองใดก็ได้ในกัมพูชา 1 เมือง (ยกเว้นพนมเปญ) - แถมการ์ดแต่งงานให้ 300 ใบ ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 6 (อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานเลือกเมืองใดก็ได้ในกัมพูชา 1 เมือง (ยกเว้นพนมเปญ) - แถมการ์ดแต่งงานให้ 300 ใบ ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

DPU

ร้านที่ 7 (อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน) ราคา 10,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 8 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 8,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - ให้ยืมเครื่องประดับสำหรับเจ้าสาว ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

DPU

ร้านที่ 9 (อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 10 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 4 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานเลือกเมืองใดก็ได้ในกัมพูชา 1 เมือง (ยกเว้นพนมเปญ) - ให้ยืมเครื่องประดับสำหรับเจ้าสาว ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 10 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 10 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 4 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

DPU

ร้านที่ 11 (อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน) ราคา 10,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานเลือกเมืองใดก็ได้ในกัมพูชา 1 เมือง (ยกเว้นพนมเปญ) - แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 12 (อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน) ราคา 8,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 8 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 2 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

DPU

ร้านที่ 13 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 10,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 8 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 2 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานเลือกเมืองใดก็ได้ในกัมพูชา 1 เมือง (ยกเว้นพนมเปญ) - ให้ยืมเครื่องประดับสำหรับเจ้าสาว ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 14 (อยู่ใจกลางเมือง) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - แถมของชำร่วยให้ 100 อัน ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

DPU

ร้านที่ 15 (อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 5 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดงานเลี้ยงฉลองตอนกลางคืน) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - ให้ยืมเครื่องประดับสำหรับเจ้าสาว ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

ร้านที่ 16 (อยู่ในแหล่งที่มีธุรกิจประเภทเดียวกัน) ราคา 6,000 $ (สิ่งที่ลูกค้าจะได้) - ชุดแต่งงาน 8 ชุด (ชุดสำหรับพิธีแห่ขันหมาก, ชุดสำหรับพิธีสวมแหวน, ชุดสำหรับพิธีรับไหว้ผู้ใหญ่, ชุดสำหรับพิธีตัดผม, ชุดสำหรับพิธีทำน้ำมนต์และผูกข้อมือบ่าวสาว, ชุดสำหรับรับแขกตอนกลางคืน 2 ชุด, ชุดสำหรับพิธีตัดเค้ก) - จัดงานพร้อมตกแต่ง สถานที่จัดงานภายในกรุงพนมเปญ - แถมการ์ดแต่งงานให้ 300 ใบ ฟรี
1 2 3 4 5 6 7 ไม่เลือกแน่นอน เลือกแน่นอน

DPU

<u>ตอนที่ 3</u> : ข้อเสนอแนะ

<u>คำชี้แจง</u> : โปรดเติมข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบการให้บริการของร้านเช่าชุดแต่งงาน ลงในช่องว่าง

.....

.....

.....

.....

.....

ขอบคุณสำหรับความร่วมมือ
นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาธุรกิจอาเซียน มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

DPU

ภาคผนวก ค แบบสอบถามภาษากัมพูชา

DPU

កម្រងសំនួរ

កត្តាដែលមានផលដល់ការសម្រេចចិត្តជ្រើសយកការប្រើសេវាកម្មជួលសំលៀកបំពាក់អាពាពិពាហ៍របស់ប្រជាជននៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ប្រទេសកម្ពុជា

ពាក្យណែនាំ ៖ កម្រងសំនួរច្បាប់នេះចែកជា 3 ផ្នែក មាន 11 ទំព័រ

ផ្នែកទី 1 ៖ ពត៌មានទូរទៅរបស់អ្នក

ផ្នែកទី 2 ៖ កត្តាដែលមានផលដល់ការសម្រេចចិត្តជ្រើសយកការប្រើសេវាកម្មជួលសំលៀកបំពាក់អាពាពិពាហ៍

ផ្នែកទី 3 ៖ សេចក្តីណែនាំ

ពត៌មានដែលបានមកពីកម្រងសំនួរមួយច្បាប់នេះគឺជាការសំងាត់ដែលខាងអ្នកស្រាវជ្រាវនឹងនាំទៅវិភាគវិនិច្ឆ័យផលតាមបែបគ្រោងរបស់ការស្រាវជ្រាវ ទើបសូមអនុគ្រោះលោកអ្នកផ្តល់ការចូលរួមឆ្លើយតបតាមការពិតដើម្បីអោយលទ្ធផលការស្រាវជ្រាវឆ្លុះបញ្ចាំងពីការពិតបំផុត

អ្នកស្រាវជ្រាវ

<u>ផ្នែកទី 1 ៖</u> ពត៌មានទូរទៅរបស់អ្នក

<u>ពាក្យណែនាំ ៖</u> សូមគូសសញ្ញាបញ្ជាក់ / ដាក់ក្នុងប្រអប់ ☐ ដែលត្រូវតាមការពិតនឹងអ្នកបំផុត

1. ភេទ ☐ 1) ប្រុស ☐ 2) ស្រី
2. អាយុ _____ ឆ្នាំ
3. កម្រិតការសិក្សា
   - ☐ 1) ក្រោមថ្នាក់ទី 6
   - ☐ 2) ចាប់ពីថ្នាក់ទី 7-9
   - ☐ 3) ប្រកាសនិយបត្រថ្នាក់ជំនាញ
   - ☐ 4) ចាប់ពីថ្នាក់ទី 10-12
   - ☐ 5) បិរញ្ញាបត្រង
   - ☐ 6) ថ្នាក់បិរញ្ញាបត្រ
   - ☐ 7) ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ឡើងទៅ
4. ប្រាក់បៀវត្ស (ដុល្លា)
   - ☐ 1) មិនលើស 100
   - ☐ 2) ពី 101 – 300
   - ☐ 3) ពី 301 – 500
   - ☐ 4) ពី 501 – 700
   - ☐ 5) ពី 701 – 900
   - ☐ 6) ពី 901 ឡើងទៅ

5. មុខរបរ

☐ 1) កូនសិស្ស ☐ 2) បុគ្គលិកក្រុមហ៊ុនឯកជន

☐ 3) មន្ត្រីរាជការ/ស្វ័យតៈ ☐ 4) ប្រកបរបរផ្ទាល់ខ្លួន

☐ 5) មិនបានប្រកបមុខរបរ ☐ 6) ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)_____

6. ចំនួនសមាជិកគ្រួសារ _____ នាក់

7. លក្ខណៈទីស្នាក់អាស្រ័យ

☐ 1) បន្ទប់ជួល ☐ 2) ខនដូរ/មេនសិន

☐ 3) ផ្ទះក្នុងបុរី ☐ 4) ផ្ទះដីឡូដ៍

នរណាជាអ្នកមានឥទ្ធិពលក្នុងការសម្រេចចិត្តជ្រើស រូបបែបការផ្តល់សេវាកម្មពិធីអាពាពិពាហ៍ (wedding package) (ឆ្លើយបានលើសពី 1 ចំណុច)

☐ ខ្លួនឯង ☐ គូដណ្តឹង ☐ ទាំងខ្លួនឯងនឹងគូដណ្តឹងសម្រេចចិត្តរួមគ្នា

☐ បងប្អូនខ្លួនឯង ☐ បងប្អូនគូដណ្តឹង ☐ គ្រប់គ្នាសម្រេចរួមគ្នា

<u>ផ្នែកទី 2 ៖</u> កត្តាដែលមានផលដល់ការសម្រេចចិត្តជ្រើសយកការប្រើសេវាកម្មជួលសំលៀកបំពាក់អាពាពិពាហ៍របស់ប្រជាជននៅទីក្រុងភ្នំពេញ ប្រទេសកម្ពុជា

<u>ពាក្យណែនាំ ៖</u> អានសេចក្តីលំអិតនៃសេវាកម្មនៃរូបបែបនីមួយៗ ហើយផ្តល់ពិន្ទុការពេញចិត្តដល់រូបបែបនោះអោយគ្រប់សព្វ ចំនួន 16 រូបបែប ដោយការគូសរង្វង់ជុំវិញលំដាប់ពិន្ទុដែលអ្នកពេញចិត្ត នៅចន្លោះពី 1-7 ពិន្ទុ ដោយ 1 ពិន្ទុ មានន័យស្មើរ (**មិនយកប្រាកដ**) រហូតដល់ 7 ពិន្ទុ មានន័យ (**យកប្រាកដ**) តាមលំដាប់ (ដូចឧទាហរណ៍ខាងក្រោមនេះ)

ឧទាហរណ៍

ហាងទី 0 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ -ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាហ៍ពិពាហ៍ប្រឹ្ចំនួន 300 ច្បាប់
1 2 3 **4** 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

ហាងទី 1 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 10000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 10 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីសំពៈមេបា ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច 4 ឈុត ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់នំខេក) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ -ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាហ៍ពិពាហ៍ប្រឹ្ចំនួន 300 ច្បាប់
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

DPU

ហាងទី 2 (នៅទីតាំងដែលមានជំនួញប្រភេទដូចគ្នា) តម្លៃ 8000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 10 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីសំពៈមេបា ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច 4 ឈុត ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់នំខេក) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅខេត្តណាក៏បានដែលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា 1 ខេត្ត -ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាពិពាហ៍ហ្វ្រីចំនួន 100 ច្បាប់
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

ហាងទី 3 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 8 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីសំពៈមេបា ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច 2 ឈុត ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់នំខេក) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅខេត្តណាក៏បានដែលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា 1 ខេត្ត (លើកលែងភ្នំពេញ) -ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាពិពាហ៍ហ្វ្រីចំនួន 100 ច្បាប់
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

DPC

ហាងទី 4 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅខេត្តណាក៏បានដែលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា 1 ខេត្ត (លើកលែងភ្នំពេញ) -ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាពិពាហ៍ហ្វ្រីចំនួន 100 ច្បាប់
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

ហាងទី 5 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 8000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅខេត្តណាក៏បានដែលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា 1 ខេត្ត (លើកលែងភ្នំពេញ) -ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាពិពាហ៍ហ្វ្រីចំនួន 300 ច្បាប់
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

DPU

ហាងទី 6 (នៅទីតាំងដែលមានជំនួញប្រភេទដូចគ្នា) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅខេត្តណាក៏បានដែលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា 1 ខេត្ត (លើកលែងភ្នំពេញ) -ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាពិពាហ៍ហ្វ្រីចំនួន 300 ច្បាប់
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

ហាងទី 7 (នៅទីតាំងដែលមានជំនួញប្រភេទដូចគ្នា) តម្លៃ 10000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ -ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាពិពាហ៍ហ្វ្រីចំនួន 100 ច្បាប់
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

DRAFT

ហាងទី 8 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 8000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ -អោយខ្ចីគ្រឿងអលង្កាហ្វ្រីសម្រាប់កូនក្រមុំ
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

ហាងទី 9 (នៅទីតាំងដែលមានជំនួញប្រភេទដូចគ្នា) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 10 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីសំពៈមេបា ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច 4 ឈុត ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់នំ) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅខេត្តណាក៏បានដែលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា 1 ខេត្ត (លើកលែងភ្នំពេញ) -អោយខ្ចីគ្រឿងអលង្កាហ្វ្រីសម្រាប់កូនក្រមុំ
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

DRC

ហាងទី 10 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 10 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីសំពៈមេបា ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច 4 ឈុត ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់នំខេក) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ -ថែមវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍អោយហ្រ្វីចំនួន 100
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

ហាងទី 11 (នៅទីតាំងដែលមានជំនួញប្រភេទដូចគ្នា) តម្លៃ 10000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅខេត្តណាក៏បានដែលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា 1 ខេត្ត (លើកលែងភ្នំពេញ) -ថែមវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍អោយហ្រ្វីចំនួន 100
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

DPU

ហាងទី 12 (នៅទីតាំងដែលមានជំនួញប្រភេទដូចគ្នា) តម្លៃ 8000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 8 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពីធីពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីសំពៈមេបា ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ សម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច 2 ឈុត ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់នំខេក) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ -ថែមវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍អោយហ្វ្រីចំនួន 100
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

ហាងទី 13 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 10000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 8 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពីធីពិធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីសំពៈមេបា ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច 2 ឈុត ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់នំខេក) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅខេត្តណាក៏បានដែលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា 1 ខេត្ត (លើកលែងភ្នំពេញ) - អោយខ្ចីគ្រឿងអលង្ការហ្វ្រីសម្រាប់កូនក្រមុំ
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

DRAFT

ហាងទី 14 (នៅចំកណ្តាលទីក្រុង) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពីធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ - -ថែមវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍អោយហ្វ្រីចំនួន 100
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

ហាងទី 15 (នៅទីតាំងដែលមានជំនួញប្រភេទដូចគ្នា) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 5 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពីធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកម្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ - អោយខ្ចីគ្រឿងអលង្ការហ្វ្រីសម្រាប់កូនក្រមុំ
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

DRAFT

ហាងទី 16 (នៅទីតាំងដែលមានជំនួញប្រភេទដូចគ្នា) តម្លៃ 6000 ដុល្លា (អ្វីដែលអតិថិជនទទួលបាន) - សំលៀកបំពាក់ 8 ឈុត (ឈុតសម្រាប់ពីធីហែរជំនូន ឈុតសម្រាប់ពិធីបំពាក់ជញ្ជៀន ឈុតសម្រាប់ពីធីសំពៈមេបា ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់សក់ ឈុតសម្រាប់ពិធីប្រោសព្រំទឹកមន្តនិងចងខ្សែអំបោះកូនកន្លោះកូនក្រមុំ ឈុតសម្រាប់ពិធីពិសារភោជនាហារពេលល្ងាច 2 ឈុត ឈុតសម្រាប់ពិធីកាត់នំខេក) - រៀបចំពិធីព្រមទាំងតុបតែងកន្លែងរៀបចំពិធីនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ - ថែមសំបុត្រអញ្ជើញពិធីអាពាហ៍ពិពាហ៍ចំនួន 300 ច្បាប់
1 2 3 4 5 6 7 មិនយកប្រាកដ យកប្រាកដ

<u>ផ្នែកទី 3 ៖</u> សេចក្តីណែនាំ

<u>ពាក្យណែនាំ ៖</u> សូមបន្ថែមសេចក្តីណែនាំទាក់ទងរូបបែបការផ្តល់សេវាកម្មរបស់ហាងជួលឈុតអាពាពិពាហ៍នៅក្នុងចន្លោះខាងក្រោម

.....

.....

.....

.....

.....

សូមអរគុណសម្រាប់ការចូលរួម

និស្សិតមុខវិជ្ជាការគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មមហាបណ្ឌិត

សាខាពាណិជ្ជកម្មអាស៊ាន សកលវិទ្យាល័យធុរៈកិតបណ្ឌិត

DPU

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล	นางสาวณัฐชยา บุญมี
ประวัติการศึกษา	ปี พ.ศ. 2556 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจบัณฑิตย์ สาขา การจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
ตำแหน่ง	นักจัดการงานทั่วไป
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	สำนักงานปลัด กระทรวงศึกษาธิการ

DPU