

การวางแผนภาพอนาคตของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์
ในอำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
**Scenario Planning of Srisothorn Apartment in Muang Khon Kaen
District, Khon Kaen Province**

ศุภปวิณ บุญธรรมเจริญ และ ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Suppawin Boontumjarern and Sakchai Jarernsiripornkul

Khon Kaen University, Thailand

Corresponding Author, E-mail: suppawin@kkumail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นของธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น ภายใน ปี พ.ศ. 2565-2570 และเพื่อกำหนดกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้น การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหอพัก จำนวน 12 คน หลังจากนั้นทำการรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ แล้วนำมาวิเคราะห์หาปัจจัยขับเคลื่อนเพื่อนำมาวางแผนภาพอนาคตทั้ง 3 ภาพ แล้วทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคาม ร่วมกันการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้วยตาราง TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจหอพัก

ผลการศึกษาพบว่า ภาพอนาคตที่ดีที่สุด คือ เศรษฐกิจมีการปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น รัฐบาลมีมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการ จำนวนการเปิดรับนักศึกษาเข้าศึกษาต่อเพิ่มขึ้น จำนวนคู่แข่งรายเดิมลดลง ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด คือ เศรษฐกิจจะล่อตัวลงเป็นอย่างมาก รัฐบาลไม่มีมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการ จำนวนการเปิดรับนักศึกษาเข้าศึกษาต่อลดลง หอพักมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เกิดการแข่งขันด้านราคา ภาพอนาคตที่เป็นไปได้ คือ เศรษฐกิจค่อย ๆ มีการปรับตัวดีขึ้น รัฐบาลมีมาตรการบางส่วนเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ และมีจำนวนคู่แข่งเท่าเดิม จากแผนภาพอนาคตของธุรกิจหอพักที่มีความเป็นไปได้ที่สุด จึงได้เสนอกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธร อพาร์ทเมนต์ ดังนี้ การใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อทำการประชาสัมพันธ์ข้อมูล และเพิ่มการรีวิวที่ดีของหอพัก การปรับปรุงอาคาร สถานที่ และภูมิทัศน์ให้สภาพดี และน่าพักอาศัย การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายเดิม และการปรับตัวตามสถานการณ์อย่างรวดเร็ว ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจหอพักสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจได้

คำสำคัญ: การวางแผน; ภาพอนาคต; ธุรกิจหอพัก

* วันที่รับบทความ : 9 ธันวาคม 2565; วันที่แก้ไขบทความ 26 ธันวาคม 2565; วันที่ตอบรับบทความ : 27 ธันวาคม 2565

Received: December 9, 2022; Revised: December 26, 2022; Accepted: December 27, 2022

Abstracts

The purpose of this study was to study the scenario of the dormitory business around Khon Kaen University within the years 2022-2027, and to determine the strategy of Sri Sothorn Apartment, Muang district, Khon Kaen province under the scenario of the future. This study was the qualitative research. First, data were collected by interviewing 12 key informants. After that, the researcher collected information from various sources and then analyzed it to find the driving factors to plan three scenarios. Next, SWOT and TOWS matrix were analyzed under the possible scenario for setting the strategy dormitory business.

The results showed that; The best scenario; the economy improving, the governance had policy to help entrepreneurs, the number of university student had grown, and the number of existing competitors decreased. The worst scenario; the economy slowed down, the governance hadn't policy to help entrepreneurs, the number of university student decreased, the number of dormitories increased, and price competition. The possible scenarios included the economy were gradually improving, the governance had some policy to help entrepreneurs, and the number of dormitories had the same number of competitors. Therefore, the strategies plan of Sri Sothorn Apartment had the using social media to promote information and add a good review, renovating buildings, places and landscapes to make them good and livable, good relationship with existing customers, and rapid adaptation to the situation. The entrepreneurs of the dormitory business can use for the benefit of their business operations.

Keywords: Planning; Scenario; Dormitory Business

บทนำ

ธุรกิจหอพักเป็นการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์รูปแบบหนึ่งที่ผู้ลงทุนเข้ามาลงทุนโดยเฉพาะอย่างยิ่งบริเวณที่เป็นสถานศึกษา มหาวิทยาลัย หรือสำนักงาน เนื่องจากหอพักเป็นพื้นที่พักอาศัยสำหรับผู้ที่ย้ายถิ่นฐานจากภูมิลำเนาเพื่อมาศึกษาต่อหรือทำงาน หอพักจึงมีความสำคัญต่อนักศึกษาและบุคคลอื่นที่ใช้ในการพักอาศัย ทำงาน หรือประกอบกิจกรรมต่าง ๆ (ศุภนนท์ ไตรพิพัฒน์ และกาญจนา นาคะพินธุ, 2561 : 144-153) จากการเปลี่ยนแปลงของสภาพสังคม เศรษฐกิจ นโยบายของรัฐ และเทคโนโลยีดิจิทัล ส่งผลกระทบต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตและการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งจำนวนคู่แข่งในธุรกิจที่มีหลายรายทำให้การแข่งขันของธุรกิจหอพักเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ การเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) เพื่อลดการแพร่กระจายของเชื้อโรคโควิด-19 ในคนหมู่มาก ดังนั้น โรงเรียน มหาวิทยาลัย และสถานศึกษาต่าง ๆ จึงได้ปรับการจัดการเรียนการสอนเป็นแบบออนไลน์ (กฤษมา นวพันธ์พิมล และพิมพ์วิรัชญ์ เมืองนิล, 2563 : ออนไลน์) ซึ่งสิ่งเหล่านี้กระทบต่อการดำเนินธุรกิจหอพักทั้งสิ้น เป็นผลให้จำนวนผู้เข้าพักลดลง ซึ่งการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมที่มากกระทบต่อธุรกิจเหล่านี้ย่อมมีการเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์ในอนาคต จึงจำเป็นต้องศึกษาสภาพอนาคตของธุรกิจหอพัก เพื่อให้มีการดำเนินกลยุทธ์ธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

หอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ เป็นหอพักขนาดกลาง 3 ชั้น จำนวน 52 ห้อง สถานที่ตั้งอยู่บริเวณหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น บ้านโนนม่วง ตำบลศิลา อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โดยมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวก กล้องวงจรปิด คีย์การ์ด เครื่องปรับอากาศ พัดลม เครื่องกटना เครื่องซักผ้า ระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (หอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์, 2565 : 2) จากที่ตั้งของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ซึ่งที่ตั้งอยู่ในจังหวัดขอนแก่น ที่เป็นเมืองขนาดใหญ่ที่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ สังคม และด้านการศึกษา ซึ่งเป็นเมืองที่มีผู้อยู่อาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้มีผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับธุรกิจหอพักเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะบริเวณโดยรอบของมหาวิทยาลัยขอนแก่น จึงทำให้การแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงมาก ประกอบกับสภาพแวดล้อมธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังนั้น ในการดำเนินธุรกิจต่าง ๆ ย่อมได้รับผลกระทบจากสถานการณ์รอบตัวและแนวโน้มเหตุการณ์ที่จะเกิดในอนาคต ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ ให้สามารถประสบความสำเร็จในอนาคตได้ จึงจำเป็นต้องมีการศึกษาภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นของธุรกิจหอพักบริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัยขอนแก่น ภายใน ปี พ.ศ. 2565-2570 เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในการวางแผนกลยุทธ์

จากความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาที่ธุรกิจหอพักได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในอนาคตจำเป็นต้องมีการปรับตัว ดังนั้น ผู้ศึกษาซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ จึงได้เล็งเห็นความสำคัญของการวางแผนภาพอนาคต (Scenario Planning) เพื่อเตรียมความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมธุรกิจที่จะเกิดขึ้นระหว่างปี พ.ศ. 2565-2570 จึงต้องการศึกษาภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นของธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น ภายใน ปี พ.ศ. 2565-2570 จำนวน 3 ภาพอนาคต ได้แก่ ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่แย่ที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด เพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นของธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น ภายในปี พ.ศ. 2565- 2570
2. เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้น

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหอพัก โดยมีระเบียบวิธีวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

- 1.1 ประชากร ได้แก่ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหอพักบริเวณใกล้เคียงกับมหาวิทยาลัยขอนแก่น
- 1.2 กลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลหลักในการวิจัยครั้งนี้ เป็นการสุ่มแบบเจาะจงเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจหอพักและอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 2 คน ผู้ประกอบการธุรกิจหอพักซึ่งเป็นผู้ให้บริการ จำนวน 6 คน และลูกค้าผู้พักในหอพักบริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัยขอนแก่น ซึ่งเป็นผู้ใช้บริการ จำนวน 4 คน รวมเป็น 12 คน โดยมีการกำหนดเงื่อนไขเป็นผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหอพัก รวมทั้งเป็นผู้ที่ยินยอม เต็มใจ และสะดวกให้ทำการสัมภาษณ์

2. เครื่องมือการวิจัย และการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview) เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถูกสัมภาษณ์แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับประเด็นที่สัมภาษณ์ได้อย่างเต็มที่ โดยใช้เวลาในการสัมภาษณ์ประมาณ 20-45 นาที ในการสัมภาษณ์ต่อคน ระหว่างสัมภาษณ์นั้นผู้ศึกษาได้ทำการบันทึกเสียงพร้อมจดบันทึกรายละเอียดสำคัญ เพื่อนำมาใช้ทบทวน ตรวจสอบความถูกต้องแม่นยำของการสัมภาษณ์ให้เพิ่มมากขึ้น โดยมีแนวทางคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ดังนี้

- 1) สถานการณ์การดำเนินธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่นในอดีต และปัจจุบันเป็นอย่างไร
- 2) ในอนาคต 5 ปีข้างหน้า การเปลี่ยนแปลงของด้านการเมืองและด้านกฎหมาย เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม เทคโนโลยี ประชากรศาสตร์ และการแข่งขันของธุรกิจหอพัก จะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่นอย่างไรบ้าง
- 3) ท่านมีการคาดการณ์ภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่นจากสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างไร อยากให้ท่านคาดการณ์ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้ดีที่สุดในการดำเนินธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น
- 4) ท่านคิดว่าอะไรคือปัจจัยหรือแรงขับเคลื่อนที่ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่นประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจบ้าง
- 5) ท่านมีคำแนะนำอย่างไรบ้างให้แก่ธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในสภาวะการณ์อนาคตที่ท่านคิดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 5 ปี ข้างหน้านี้

การหาคุณภาพของเครื่องมือแบบสอบถาม พบว่า ค่าความสอดคล้องของวัตถุประสงค์ของการศึกษา (IOC) จากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ได้ค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.67-1.00

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลการสัมภาษณ์ตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- 1) ส่งหนังสือราชการจากวิทยาลัยบัณฑิตศึกษการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ถึงผู้ให้ข้อมูล เพื่อขออนุญาตทำการสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูล
- 2) ทำการนัดหมายวันและเวลาในการเข้าสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล
- 3) ทำการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลตามวันและเวลาที่ได้นัดหมาย พร้อมจดบันทึกและบันทึกเทปการสัมภาษณ์
- 4) ผู้วิจัยทำการตรวจสอบความถูกต้อง และครบถ้วนสมบูรณ์ของข้อมูล แล้วนำข้อมูลไปถอดเทปและวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

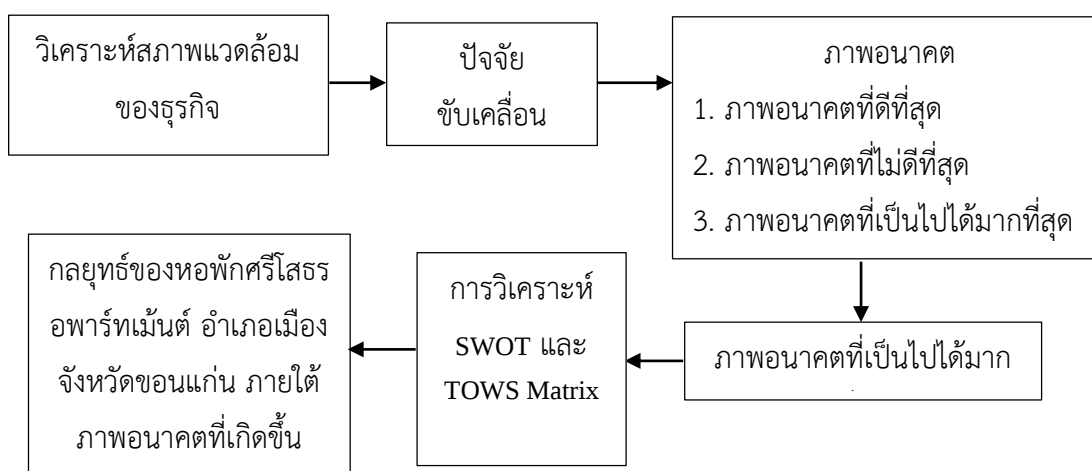
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยการวิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- 1) หลังจากถอดเทปข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์แล้วทำการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ที่ได้จากการสัมภาษณ์
- 2) วิเคราะห์อุตสาหกรรม (Industry Analysis) การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ประการ (Five Forces Model) และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment) ของธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น
- 3) วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการขับเคลื่อนธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น
- 4) เชื่อมโยงเหตุและผลของภาพอนาคตกับปัจจัยที่ขับเคลื่อนธุรกิจและนำมาพัฒนาให้เกิดเป็นภาพอนาคตที่มีความใกล้เคียงมากที่สุด ประกอบด้วย ภาพอนาคตของธุรกิจ 3 ภาพ ได้แก่ ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด
- 5) หลังจากได้ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุดแล้ว ทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ภัยคุกคาม และวิเคราะห์ตาราง TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้น

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษา เรื่อง การวางแผนภาพอนาคตของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ ในอำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ดำเนินการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลแล้วทำการวิเคราะห์ปัจจัยขับเคลื่อน เพื่อกำหนดภาพอนาคต จำนวน 3 ภาพ ประกอบด้วย ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด (ผอยผา ชุตติดำรง, 2558 : 115-135) ผู้วิจัยได้กรอบแนวคิดในการวิจัย ดังแผนภาพประกอบที่ 1



แผนภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย สามารถสรุป ผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ผลการศึกษาภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นของธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น ภายในปี พ.ศ. 2565-2570

1.1 สรุปผลการวิเคราะห์การสัมภาษณ์

1.1.1 สภาพแวดล้อมทั่วไปที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจหอพัก

ด้านการเมืองและกฎหมาย เป็นภัยคุกคามต่อการดำเนินธุรกิจหอพัก ได้แก่ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งรัฐบาลได้ประกาศนโยบายปรับการจัดเก็บภาษีจากภาษีโรงเรือนซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจหอพักได้มีการเหมาจ่ายเป็นภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่คำนวณภาษีตามมูลค่าราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ส่งผลให้ผู้ประกอบการหอพักต้องชำระภาษีเพิ่ม อีกทั้งยังมีภาษีอื่น ๆ เช่น ภาษีโรงจอดรถ ภาษีป้าย เป็นต้น ซึ่งรัฐบาลมีนโยบายการจัดเก็บในแต่ละปีไม่คงที่ มีความไม่ชัดเจน และมีการปรับเปลี่ยนทุกปี นอกจากนี้ การกำหนดนโยบายของรัฐบาลส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและการลงทุน หากรัฐบาลสนับสนุนด้านเศรษฐกิจและการลงทุน ภาษีการค้า การท่องเที่ยว การพัฒนาโครงการก่อสร้างต่าง ๆ ย่อมส่งผลให้ทุกฝ่ายได้รับ

ประโยชน์ ประชาชนย้ายเข้ามาในพื้นที่จังหวัดขอนแก่นเพิ่มขึ้น ภาคธุรกิจมีรายได้เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บางนโยบายของรัฐ เช่น การเพิ่มค่าแรงและการเก็บภาษีที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้กลุ่มทุนชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศไทยลดลง ในส่วนของผู้ประกอบการหอพักและนักศึกษาผู้เช่าพักมีความเห็นไปในทางเดียวกันว่ากฎหมายเกี่ยวกับการแยกหอพักชาย-หญิง เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจหอพักและการทำกิจกรรมหรือทำงานร่วมกันของนักศึกษา นอกจากนี้ในช่วงการระบาดของโควิด-19 รัฐบาลได้ประกาศในโรงเรียนและมหาวิทยาลัยจัดการเรียนการสอนแบบออนไลน์ ซึ่งนักศึกษาสามารถเรียนทางไกลจากที่บ้านได้ ทำให้นักศึกษาบางส่วนย้ายออกจากหอพักเพื่อกลับภูมิลำเนา ส่งผลให้หอพักมีห้องว่างและรายได้ลดลง

ด้านเศรษฐกิจ จากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 เป็นผลให้เศรษฐกิจชะลอตัวกระทบต่อรายได้ของธุรกิจหอพักลดลง เมื่อเทียบกับช่วงก่อนเกิดการระบาดของโควิด-19 เนื่องจากนักศึกษาบางส่วนย้ายกลับภูมิลำเนา แต่นักศึกษาบางส่วนยังคงเช่าห้องพักไว้ ซึ่งผู้ประกอบการหอพักได้มีการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายเดิมที่ได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจชะลอตัว อันเนื่องมาจากการระบาดของโควิด-19 โดยผู้ประกอบการหอพักได้มีการลดค่าเช่า ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำ เพื่อลดค่าใช้จ่ายแก่ผู้เช่า เพราะผู้ประกอบการมีรายได้ลดลง

ด้านสังคมและวัฒนธรรม พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป มีการยอมรับการใช้สื่อสังคมออนไลน์และการใช้อินเทอร์เน็ตในการค้นหาข้อมูลก่อนทำการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ คนรุ่นใหม่ทำการตัดสินใจตามสื่อสังคมออนไลน์ จากเดิมที่นักศึกษาสอบถามข้อมูลจากเพื่อนหรือผู้เช่ารายเดิม ซึ่งเป็นการบอกปากต่อปากโดยตรง เปลี่ยนมาเป็นการค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ตและสื่อสังคมออนไลน์ เพื่อศึกษาข้อมูลรีวิวต่าง ๆ ของหอพัก เช่น การให้บริการ อัตราค่าห้อง ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า การคืนค่าประกันห้อง เป็นต้น เป็นการบอกต่อปากต่อปากผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ซึ่งรีวิวจากสื่อสังคมออนไลน์มีผลเป็นอย่างมากต่อการตัดสินใจเลือกเช่าห้องพักของนักศึกษา

ด้านเทคโนโลยี จากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสารและสื่อสังคมออนไลน์ ผู้บริโภคมีการใช้อินเทอร์เน็ตและสื่อสังคมออนไลน์ในการค้นหาข้อมูลต่าง ๆ มากขึ้น เพราะเป็นช่องทางที่ง่ายและสะดวกรวดเร็ว อีกทั้งมีการรีวิวจากผู้เช่ารายเดิมเพื่อบอกต่อผ่านสื่อออนไลน์ มีความน่าเชื่อถือ และมีผลต่อการตัดสินใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหอพักที่ได้รับรีวิว 5 ดาว ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการธุรกิจหอพักได้มีการใช้ประโยชน์จากสื่อสังคมออนไลน์ ด้วยการส่งเสริมการตลาดในช่องทางออนไลน์ ของเว็บไซต์และเพจ Around KKU รวมทั้ง มีแฟนเพจของหอพักและไลน์ เพื่อเป็นช่องทางประชาสัมพันธ์ข้อมูล และช่องทางติดต่อสื่อสารให้กับผู้เช่าได้แจ้งปัญหาและสอบถามข้อมูล

ด้านประชากรศาสตร์ การให้บริการหอพักบริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีกลุ่มลูกค้าหลัก คือ นักศึกษาของมหาวิทยาลัยขอนแก่น ซึ่งจำนวนนักศึกษาขึ้นอยู่กับนโยบายของมหาวิทยาลัยขอนแก่น ผู้ให้ข้อมูลมีความเห็นสอดคล้องกันว่า มหาวิทยาลัยขอนแก่นได้ออกนอกระบบเป็น

มหาวิทยาลัยในกำกับของรัฐ จึงมีนโยบายรับนักศึกษาเพิ่ม ในอนาคตคาดว่าจะมีการเพิ่มหลักสูตรใหม่ ๆ ที่ทันสมัย เพื่อรับนักศึกษาเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ มีผู้ประกอบการหอพัก 1 ราย ที่มีความคิดเห็นว่าในอนาคตจำนวนนักศึกษาอาจจะลดลง เนื่องจากอัตราการเกิดลดลง

1.1.2 แรงกดดัน 5 ประการของการดำเนินธุรกิจหอพัก

ธุรกิจหอพักมีความอึดตัว การแข่งขันของธุรกิจหอพักมีการแข่งขันสูง เพราะมีหอพักจำนวนมาก ทั้งหอพักของมหาวิทยาลัยและหอพักของเอกชน โดยหอพักของเอกชนมีทั้งฝั่งกังสดาล บ้านโนนม่วง และโคลัมโบ ทั้งนี้ จากจำนวนหอพักที่มีอยู่จำนวนมากส่งผลให้นักศึกษามีอำนาจในการต่อรองสูง สามารถเลือกเช่าหอพักที่ตรงกับความต้องการและค่าใช้จ่ายของตนเอง ธุรกิจหอพักมีสินค้าทดแทน คือ คอนโดมิเนียม ห้องแถว บ้านเช่าขนาดเล็ก ซึ่งนักศึกษาบางส่วนเลือกเช่าคอนโดมิเนียม ได้แก่ เช่น ริเวนเดลล์ เป็นต้น เพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่ามากกว่าหอพัก ได้แก่ ฟิสเนต สระว่ายน้ำ เป็นต้น โดยคอนโดมิเนียมสร้างขึ้นมาขายให้กับผู้ซื้อ และหาลูกค้าให้มาเช่า อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าจำนวน คู่แข่งขันในธุรกิจหอพักจะมีเป็นจำนวนมาก แต่ยังมีผู้ประกอบการที่สนใจเข้ามาเป็นคู่แข่งรายใหม่ของธุรกิจหอพักรอบ ๆ มหาวิทยาลัยขอนแก่น เพราะเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการหลายรายมองว่าสามารถสร้างรายได้ในระยะยาวได้ การเข้าสู่ธุรกิจหอพักของคู่แข่งรายใหม่ค่อนข้างมีความยากลำบาก เนื่องจากราคาที่ดินและการก่อสร้างสูง ต้องมีการใช้เงินลงทุนสูง และระยะเวลาในการคืนทุนนาน ในส่วนของซัพพลายเออร์หรือผู้จัดหาวัตถุดิบ ได้แก่ ผู้ให้บริการเว็บไซต์และเพจ Around KKU และผู้รับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากเมื่อเวลาผ่านไปหอพักเสื่อมโทรม ต้องมีการปรับปรุง (Renovate) อาคารหอพักให้มีสภาพดีขึ้น

1.1.3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจเลือกหอพัก

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจเลือกหอพัก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง การเดินทางสะดวก พื้นที่จอดรถ ความปลอดภัย บรรยากาศหอพักน่าอยู่ ทันสมัย ความสะอาด มีอินเทอร์เน็ต และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ รวมทั้งการบริการที่ดี การรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า และการใช้สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) เพื่อเป็นช่องทางการส่งเสริมการตลาด

1.1.4 ภาพอนาคตของธุรกิจหอพัก ใน 5 ปี ข้างหน้า

กลุ่มผู้ชำนาญการเกี่ยวกับธุรกิจหอพัก ในอนาคตคาดว่าจะธุรกิจหอพักมีความคงตัว เนื่องจากหอพักมีจำนวนมาก หรือยังมีการเติบโตเพียงเล็กน้อย เพราะมีผู้ประกอบการบางรายที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจ และคาดว่าจะจำนวนนักศึกษาจะเพิ่มขึ้น เพราะมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีการเปิดหลักสูตรใหม่ๆ เพื่อรับนักศึกษาเพิ่ม สถานการณ์โควิด-19 ดีขึ้น ปรับเป็นโรคประจำถิ่น รัฐบาลเปิดประเทศรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ ส่งผลให้แนวโน้มเศรษฐกิจดีขึ้น มหาวิทยาลัยกลับมาทำการเรียนการสอน ณ ห้องเรียน (Onsite) นักศึกษายังมีความต้องการเช่าหอพักอยู่ เพื่อความสะดวกสบายในการเดินทางไปเรียน การเข้าร่วมกิจกรรมของมหาวิทยาลัย การทำงานกลุ่ม หรือร่วมงานประชุมต่าง ๆ

1.1.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการดำเนินธุรกิจหอพักในอนาคต

ธุรกิจหอพักต้องสามารถปรับตัวอย่างรวดเร็วและทันต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ทราบถึงพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค โดยมีการสร้างความแตกต่าง จุดเด่น หรือแนวทางเลือกที่ต่างไปจากคู่แข่ง รวมทั้งมีการใช้เทคโนโลยีและสื่อออนไลน์มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจและการส่งเสริมการตลาด มีการรักษามาตรฐานการบริการที่ดี และรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาว

1.2 ภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ภายใน 5 ปี (พ.ศ. 2565-2570)

จากผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการขับเคลื่อน (Driving Factor) ที่มีผลต่อธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีดังนี้ 1) ด้านเศรษฐกิจ 2) ด้านการเมืองและกฎหมาย 3) ด้านประชากรศาสตร์ 4) ด้านพฤติกรรมลูกค้า 5) ด้านสินค้าและบริการ 6) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม 7) นโยบายการรับเข้านักศึกษาของมหาวิทยาลัยขอนแก่น นำมาสังเคราะห์ภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่นภายใน 5 ปี (พ.ศ. 2565-2570) จำนวน 3 ภาพ ได้แก่ ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่แย่ที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด มีรายละเอียดดังนี้

1.2.1 ภาพอนาคตที่ดีที่สุดของธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น เศรษฐกิจทุกระดับทั้งระดับโลก ในประเทศไทย และจังหวัดขอนแก่น มีการปรับตัวดีขึ้นมาก ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้น รัฐบาลสามารถจัดการแก้ปัญหาโควิด-19 ได้เป็นอย่างดี มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจประสบความสำเร็จ เปิดประเทศรับนักท่องเที่ยว ทำให้ประเทศมีรายได้เพิ่มขึ้น รวมทั้งมีมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการ มีอัตราการจัดเก็บภาษีที่ชัดเจน และปรับลดอัตราเสียภาษีให้กับผู้ประกอบการหอพัก แนวโน้มประชากรในช่วงอายุที่สามารถเข้าศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยเพิ่มขึ้น และจำนวนการเปิดรับนักศึกษาเข้าศึกษาต่อเพิ่มขึ้น โดยพฤติกรรมลูกค้ามีตัดสินใจเลือกหอพักโดยไม่พิจารณาถึงสภาพหอพัก พิจารณาเลือกหอพักที่มีราคาถูก และไม่จำเป็นต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ห้องพักหลากหลายราคาและสิ่งอำนวยความสะดวกมากขึ้น มีการปรับปรุงทัศนสถาน ที่ให้มีความโดดเด่นและสวยงามเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เช่น เตียง ที่นอน โต๊ะ เก้าอี้ ทีวี ตู้เย็น บริการทำความสะอาดห้อง อินเทอร์เน็ต และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี เป็นต้น เมื่อเกิดปัญหาดำเนินการแก้ปัญหาให้แก่ผู้เข้าพักอย่างรวดเร็ว จำนวนคู่แข่งรายเดิมลดลง และไม่มีคู่แข่งรายใหม่เข้าสู่ธุรกิจหอพัก รายได้ของธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น และจากนโยบายการรับเข้านักศึกษาของมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีจำนวนหลักสูตรใหม่เพิ่มขึ้น และจำนวนการรับเข้านักศึกษาใหม่ของมหาวิทยาลัยขอนแก่นเพิ่มขึ้น

1.2.2 ภาพอนาคตที่แย่ที่สุดธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น เศรษฐกิจชะลอตัวลงเป็นอย่างมาก ทั้งระดับโลก ในประเทศไทย และจังหวัดขอนแก่น ประชาชนมีรายได้ลดลง ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย รัฐบาลไม่สามารถจัดการแก้ปัญหาโควิด-19 ยังคงปิดประเทศไม่รับนักท่องเที่ยว ไม่สามารถกระตุ้น

เศรษฐกิจให้ดีขึ้น ไม่มีมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการ และมีการจัดเก็บภาษีเพิ่มขึ้น แนวโน้มประชากรในช่วงอายุที่สามารถเข้าศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยลดลง และจำนวนการเปิดรับนักศึกษาเข้าศึกษาต่อลดลง ลูกค้าน่าสนใจเลือกเฉพาะหอพักขนาดใหญ่ที่สร้างเสร็จใหม่ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่ครบครันตามความต้องการ หอพักและมีสภาพห้องพักทรุดโทรม ห้องพักไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก และราคาไม่เหมาะสม เมื่อเกิดปัญหาไม่แก้ปัญหาก็ให้ผู้เช่าพัก หอพักมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เกิดการแข่งขันด้านราคา และรายได้ของธุรกิจลดลง และจากนโยบายการรับเข้านักศึกษาของมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีจำนวนหลักสูตรลดลง และจำนวนการรับเข้านักศึกษาใหม่ของมหาวิทยาลัยขอนแก่นลดลง

1.2.3 ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุดธุรกิจหอพักบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น เศรษฐกิจทุกระดับมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่องแบบค่อยเป็นค่อยไป ประชาชนเริ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น เพื่อนำมาใช้จ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวันมากขึ้น รัฐบาลสามารถจัดการแก้ปัญหาโควิด-19 ได้ โดยมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจค่อย ๆ ได้ผล การเปิดประเทศรับนักท่องเที่ยว เป็นผลให้ประเทศมีรายได้ปรับตัวดีขึ้น โดยมีมาตรการบางส่วนเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ และอัตราการจัดเก็บภาษีคงเดิม แนวโน้มประชากรในช่วงอายุที่สามารถเข้าศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยคงเดิม และจำนวนการเปิดรับนักศึกษาเข้าศึกษาต่อเพิ่มขึ้น ลูกค้าน่าสนใจเลือกหอพักโดยมีการปรับตัวตามสถานการณ์ และความสามารถในการจ่าย มีการพิจารณาเลือกหอพักที่มีสภาพดี และมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก มีการปรับปรุงสภาพห้องพักและภูมิทัศน์ของหอพักให้ดีขึ้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก เช่น เตียง ที่นอน โต๊ะ เก้าอี้ ทีวี ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต และมีระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น เมื่อเกิดปัญหาเอาใจใส่และแก้ปัญหาให้ผู้เช่าพัก โดยมีจำนวนคู่แข่งเท่าเดิม หรือมีคู่แข่งรายใหม่เข้าสู่ธุรกิจหอพักน้อยราย และรายได้ของธุรกิจค่อย ๆ ปรับเพิ่มขึ้น และจากนโยบายการรับเข้านักศึกษาของมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีจำนวนหลักสูตรเท่าเดิม และจำนวนการรับเข้านักศึกษาใหม่ของมหาวิทยาลัยขอนแก่นเท่าเดิม

2. ผลการกำหนดกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จากผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ภัยคุกคาม และวิเคราะห์ตาราง TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้น ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ TOWS Matrix ของธุรกิจหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้น (พ.ศ. 2565-2570)

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
	S1 ทำเลที่ตั้งของหอพักตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น ร้านอาหารและร้านค้าทั่วไป S2 ห้องพักราคาถูกเมื่อเทียบกับหอพักขนาดเดียวกัน S3 สิ่งอำนวยความสะดวกมีครบครัน เช่น เตียง ที่นอน โต๊ะ เก้าอี้ทีวี ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต สถานที่จอดรถ และมีระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น S4 มีการให้บริการที่ดีเอาใจใส่ลูกค้าผู้เช่าห้องพัก ทำให้ไม่เคยโดนรีวิวในทางลบบนสื่อสังคมออนไลน์ S5 ไม่มีหนี้สินค้างชำระ หรือต้องผ่อนชำระกับธนาคาร	W1 หอพักสร้างมาเป็นระยะเวลานาน ทำให้มีค่าเสื่อมทางบัญชีและค่าปรับปรุงอาคาร สถานที่และภูมิทัศน์ (Renovate) W2 การประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลของหอพักบนสื่อสังคมออนไลน์มีน้อย และไม่มีการส่งเสริมการตลาด
โอกาส (Opportunities)	กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategies)	กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategies)
O1 จำนวนการเปิดรับนักศึกษาเข้าศึกษาต่อของมหาวิทยาลัยขอนแก่นเพิ่มขึ้น O2 ภาวะเศรษฐกิจค่อย ๆ ฟื้นตัวดีขึ้น ประชาชนเริ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น สามารถนำมาใช้จ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวันมากขึ้น O3 พฤติกรรมการค้นหาข้อมูลและอ่านรีวิวห้องพักจากสื่อ	S1S3O3 การใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อทำการประชาสัมพันธ์ข้อมูลและเพิ่มการรีวิวที่ดีของหอพัก	W1O4 การปรับปรุงอาคารสถานที่และภูมิทัศน์ (Renovate) ให้สภาพดี และนำพักอาศัย

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	จุดแข็ง (Strengths) S1 ทำเลที่ตั้งของหอพักตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น ร้านอาหาร และร้านค้าทั่วไป S2 ห้องพักราคาถูกเมื่อเทียบกับหอพักขนาดเดียวกัน S3 สิ่งอำนวยความสะดวกมีครบครัน เช่น เตียง ที่นอน โต๊ะ เก้าอี้ ทีวี ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต สถานที่จอดรถ และมีระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น S4 มีการให้บริการที่ดีเอาใจใส่ลูกค้าผู้เช่าห้องพัก ทำให้ไม่เคยโดนรีวิวในทางลบบนสื่อสังคมออนไลน์ S5 ไม่มีหนี้สินค้างชำระ หรือต้องผ่อนชำระกับธนาคาร	จุดอ่อน (Weaknesses) W1 หอพักสร้างมาเป็นระยะเวลานาน ทำให้มีค่าเสื่อมทางบัญชี และค่าปรับปรุงอาคาร สถานที่ และภูมิทัศน์ (Renovate) W2 การประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลของหอพักบนสื่อสังคมออนไลน์มีน้อย และไม่มีการส่งเสริมการตลาด
สังคมออนไลน์ก่อนทำการตัดสินใจเลือกห้องพัก O4 ผู้เช่าตัดสินใจเลือกเช่าหอพักโดยพิจารณาจากที่ตั้งสภาพห้องพัก ภูมิทัศน์ของหอพัก และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ		
ภัยคุกคาม (Threats) T1 หอพักมีจำนวนมาก มีการแข่งขันในอุตสาหกรรมสูง T2 สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวย ในช่วงกลางคืน เพราะมีร้านเหล้าอยู่โดยรอบ	กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategies) S4T1 การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายเดิม ด้วยการให้บริการที่ดี ติดต่อบริการเมื่อผู้เช่าแจ้งปัญหา มีการดำเนินการแก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็ว	กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategies) W2T4 การปรับตัวตามสถานการณ์อย่างรวดเร็ว โดยมีการลดค่าเช่าห้องพัก ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า เมื่อเกิดสถานการณ์โรคระบาดใหม่ และสถานะเศรษฐกิจถดถอย

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	จุดแข็ง (Strengths) S1 ท่าเลที่ตั้งของหอพักตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น ร้านอาหารและร้านค้าทั่วไป S2 ห้องพักราคาถูกเมื่อเทียบกับหอพักขนาดเดียวกัน S3 สิ่งอำนวยความสะดวกมีครบครัน เช่น เตียง ที่นอน โต๊ะ เก้าอี้ ทีวี ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต สถานที่จอดรถ และมีระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น S4 มีการให้บริการที่ดีเอาใจใส่ลูกค้าผู้เช่าห้องพัก ทำให้ไม่เคยโดนรีวิวในทางลบบนสื่อสังคมออนไลน์ S5 ไม่มีหนี้สินค้างชำระ หรือต้องผ่อนชำระกับธนาคาร	จุดอ่อน (Weaknesses) W1 หอพักสร้างมาเป็นระยะเวลานาน ทำให้มีค่าเสื่อมทางบัญชีและค่าปรับปรุงอาคาร สถานที่และภูมิทัศน์ (Renovate) W2 การประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลของหอพักบนสื่อสังคมออนไลน์มีน้อย และไม่มีการส่งเสริมการตลาด
T3 นโยบายการจัดเก็บภาษีของรัฐบาลไม่ชัดเจน T4 ในอนาคตอาจเกิดโรคระบาดใหม่ และสถานะเศรษฐกิจถดถอยได้		

จากตารางที่ 1 การวิเคราะห์ TOWS Matrix ของธุรกิจหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้น (พ.ศ. 2565-2570) สรุปการกำหนดกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้น ได้ดังนี้

1) กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategies) หอพักดำเนินการโดยมีการใช้สื่อสังคมออนไลน์ต่าง ๆ เช่น เฟซบุ๊ก เว็บไซต์ Around KKU เป็นต้น เพื่อใช้ประชาสัมพันธ์ข้อมูล และเพิ่มการรีวิวที่ดีของหอพัก รวมทั้งใช้สื่อสังคมออนไลน์เป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าผู้เช่าห้องพัก เพื่อให้เกิดความสะดวกและรวดเร็วในการติดต่อสื่อสาร

2) กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategies) หอพักมีการปรับปรุงอาคาร สถานที่ และภูมิทัศน์ (Renovate) ให้หอพักมีสภาพดี บรรยากาศหอพักน่าอยู่ และน่าพักอาศัย โดยมีการปรับปรุงเป็นประจำทุก 3 ปี

3) กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategies) หอพักมีการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายเดิม ด้วยการให้บริการที่ดี ติดต่อบริการ เมื่อผู้เช่าแจ้งปัญหา หอพักมีการดำเนินการแก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็ว

4) กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategies) หอพักต้องมีการปรับตัวตามสถานการณ์อย่างรวดเร็ว เมื่อเกิดสถานการณ์โรคระบาดใหม่ สภาวะเศรษฐกิจถดถอย หรือสถานการณ์ต่าง ๆ โดยมีการจูงใจให้ผู้เช่ายังคงเช่าห้องพักไม่ย้ายหอหรือย้ายของกลับภูมิลำเนา โดยมีการลดค่าเช่าห้องพัก ค่าน้ำ และค่าไฟฟ้า เป็นต้น

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจเลือกหอพักซึ่งได้มาจากสัมภาษณ์ 3 กลุ่ม ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจหอพักและอสังหาริมทรัพย์ ผู้ประกอบการธุรกิจหอพัก และนักศึกษาผู้ใช้บริการหอพัก พบว่า ทำเลที่ตั้ง การเดินทางสะดวก พื้นที่จอดรถ ความปลอดภัย บรรยากาศหอพักน่าอยู่ ทันสมัย ความสะอาด มีอินเทอร์เน็ต สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การบริการที่ดี การรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า เป็นปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกหอพัก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุนิศา ตรีชนพัฒน์ และประสพชัย พสุนนท์ (2558 : 1440-1453) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าหอพักเอกชนของนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ พบว่า เหตุผลที่เลือกเช่าหอพักภายนอกมหาวิทยาลัย คือ มีความสะดวกสบายมากกว่า โดยนักศึกษาให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในด้านทำเลที่ตั้ง สอดคล้องกับงานวิจัยของฟาติฮะ ยะโกะ, มลิวลีย์ คงศิริ และเจษฎา นกน้อย (2563 : 1-14) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าหอพักของนิสิตนักศึกษาในอำเภอเมือง จังหวัดสงขลา พบว่า นักศึกษาชายและหญิงในอำเภอเมือง จังหวัดสงขลา ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ และปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ อยู่ในระดับมาก และสอดคล้องกับงานวิจัยของประภาพรณ ภาสง่า (2564 : 78) ได้ศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จธุรกิจหอพักในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น พบว่า มีปัจจัยที่สำคัญทำเลที่ตั้ง ต้องคำนึงถึงความสะดวกสบาย การเอาใจใส่ในบริการลูกค้าต้องให้ความสำคัญกับลูกค้า ดูแลเอาใจใส่ในบริการ โดยมีการบริการที่รวดเร็ว ดูแลเอาใจใส่และแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว และสอดคล้องกับงานวิจัยของภานุวัฒน์ ลัทธิธรรม, เพ็ญพิชชา ปานศรี, รัตนาลี ชาสังข์ และนิจกานต์ หนูอุไร (2564 : 1-29) ได้ศึกษาส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าหอพักเอกชนของผู้เช่าในเขตเทศบาลเมืองเขารูปช้าง อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา ผลการศึกษาพบว่า ส่วนประสมทางการตลาดบริการในด้านทำเลที่ตั้งส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าหอพักเอกชน

การเสนอกลยุทธ์ของหอพักศรีโสธร อพาร์ทเมนต์ ดังนี้ การใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อทำการประชาสัมพันธ์ข้อมูล และเพิ่มการรีวิวที่ดีของหอพัก การปรับปรุงอาคาร สถานที่ และภูมิทัศน์ให้สภาพดี และ

นำพักอาศัย การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารายเดิม และการปรับตัวตามสถานการณ์อย่างรวดเร็ว ซึ่งการที่ธุรกิจจะสามารถดำเนินต้องมีการปรับตัวตามสภาพแวดล้อมธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยสอดคล้องกับงานวิจัยของ สืบพงศ์ สืบสารคาม (2564 : 67) ได้เสนอว่า การวางแผนภาพอนาคตต้องที่การเพิ่มการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น และการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1) จากภาพอนาคตผู้ประกอบการสามารถนำผลการศึกษาไปใช้เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเตรียมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตขององค์กรได้ โดยผู้ประกอบการควรมีการวางแผนสำรองรับมือกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

2) ผู้ประกอบการธุรกิจหอพักควรมีการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเดิม เพื่อให้มีการบอกต่อไปยังลูกค้าใหม่ และเช่าห้องพักในระยะยาว ซึ่งจะช่วยรักษารายได้ของธุรกิจหอพักได้ รวมถึงสร้างความสัมพันธ์อันดีกับหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน เช่น ผู้ให้บริการเว็บไซต์และเพจ Around KKU ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การประปาส่วนภูมิภาค เป็นต้น เมื่อเกิดปัญหาสามารถแจ้งซ่อมและได้รับการแก้ปัญหาอย่างรวดเร็ว

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยในครั้งต่อไปควรทำการศึกษาเชิงปริมาณถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าหอพักของนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น ต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- กฤษมา นวพันธ์พิมล และพิมพ์วิรัชญ์ เมืองนิล. (2563). เตรียมพร้อมรับมือกับการกลับมาเปิดสถานศึกษา หลังวิกฤตโควิด-19. ออนไลน์. สืบค้นเมื่อ 21 เมษายน 2565, จาก <https://bic.moe.go.th/index.php/gallery/2021-08-29-21-34-25/2360-covid-19-1-5-2563>
- ประภาพรรณ ภาสง่า. (2564). ปัจจัยแห่งความสำเร็จธุรกิจหอพักในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาธุรกิจมหาบัณฑิต. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ฝอยฝา ชุตติดำรง. (2558). ภาพอนาคตเพื่อการวางแผนจัดการ. วารสารการจัดการสิ่งแวดล้อม. 11 (1), 115-135.
- พาติยะ ยะโกะ, มลิวัลย์ คงศิริ และเจษฎา นกน้อย. (2563). การเปรียบเทียบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าหอพักของนิสิตนักศึกษาในอำเภอเมือง จังหวัดสงขลา. วารสารเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยทักษิณ, 12 (1), 1-14.

- ภาณุวัฒน์ ลัทธิธรรม, เพ็ญพิชชา ปานศรี, รัตนวลี ชาสังข์ และนิจกานต์ หนูอุไร. (2564). ส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ เข้าหอพักเอกชนของผู้เช่าในเขตเทศบาลเมืองเขารูปช้าง อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา*, 3 (1), 1-29.
- ศุภนนท์ ไตรพิพัฒน์ และกาญจนา นาละพินธุ์. (2561). ระดับเสียงในพื้นที่หอพักที่ใกล้สถานบันเทิง รอบมหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น. *วารสารวิจัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น (ฉบับบัณฑิตศึกษา)*, 18 (4), 144-153.
- สืบพงศ์ สืบสารคาม. (2564). *การวางแผนภาพอนาคตของร้านรีนรมย์ สตูดิโอ อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ภายในปี พ.ศ. 2568*. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาธุรกิจมหาบัณฑิต. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สุนิศา ตรีนพนธ์ และประสพชัย พสุนนท์. (2558). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าหอพักเอกชนของนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์. *วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยศิลปากร*, 8 (2), 1440-1453.
- หอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์. (2565). *รายงานประจำปี*. ขอนแก่น: หอพักศรีโสธรอพาร์ทเมนต์.