



วารสาร นาคบุตรปริทรรศน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

NARBHUTPARITAT JOURNAL

Nakhon Si Thammarat Rajabhat University

ปีที่ 13 ฉบับที่ 3 กันยายน - ธันวาคม 2564 Vol. 13 No. 3 September - December 2021

Received: June 5, 2021

Revised: October 18, 2021

Accepted: December 27, 2021

คุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล
อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด

The Service Quality of Juristic Persons in
Primo Management of Condominium Co., Ltd.

วีรวัฒน์ ลลิตชัยวสิน *

อิงอร ตั้งพันธ์

ชินโสณ วิสิฐนิติกิจ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

*ผู้ประสานงานหลัก (Corresponding Author) E-mail: wirawat.jll@gmail.com

Wirawat Lalitchaiwasin *

Ingorn Tanphan

Chinnaso Visitnitikija

Graduate School, KasemBundit University

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล 2) ศึกษาระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล 3) เปรียบเทียบความพึงพอใจการให้บริการของนิติบุคคล จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล 4) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยคุณภาพการให้บริการ กับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา ได้แก่ ผู้รับบริการนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด จำนวน 384 คน โดยใช้แบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่าเป็นเครื่องมือในการศึกษา และนำข้อมูลที่รวบรวมได้ประมวลผลโดยใช้ค่าสถิติร้อยละและค่าเฉลี่ย t-test การวิเคราะห์แบบ ANOVA ใช้ F-test, (One-way ANOVA), Correlation และ Multiple Regression Analysis โดยกำหนดค่านัยนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ผลการศึกษาพบว่า

1. ปัจจัยคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคลภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง
2. ระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคลภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง
3. ผลการทดสอบสมมติฐานข้อมูลส่วนบุคคลด้านเพศ ด้านอายุ ด้านรายได้ต่อเดือน ด้านสถานภาพสมรส และสถานะการอาศัยที่แตกต่างกันมีผลต่อความพึงพอใจในการให้บริการ ไม่แตกต่างกัน แต่ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความพึงพอใจในการให้บริการ แตกต่างกัน
4. คุณภาพการให้บริการมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการให้บริการระดับความสัมพันธ์สูงมากทิศทางเดียวกันและคุณภาพการให้บริการมีอิทธิพลกับความพึงพอใจในการให้บริการ

คำสำคัญ: คุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล; ความพึงพอใจ

Abstract

The objectives of this research were to 1) study the service quality factors of juristic persons. 2) study the level of service satisfaction. 3) compare service satisfaction of juristic persons which are classified by personal information, and 4) study the relationship between the service quality factors and the service satisfaction of juristic persons in Primo Management of Condominium Juristic Persons Co., Ltd. The population was 384 clients who got the service in juristic persons of Primo Management of Condominium Co., Ltd. Questionnaires were research tools. Data were analyzed by using percentage, mean, t-test, f-test, one-way ANOVA, correlation, and regression analysis. The statistical significance was at the level of .05.

The results of the study revealed that

1. the factor of service quality was a medium,
2. level of service satisfaction was moderate,
3. the results of the hypothesis testing of personal data on gender, age, monthly income, marital status and different residence status affects service satisfaction. That is not different, but different levels of education had different effects on service satisfaction, and
4. the service quality was correlated with service satisfaction in the high level of relationship in the same direction and the service quality influenced service satisfaction.

Keyword: Service Quality of juristic persons; Satisfaction



บทนำ

ปัจจัย 4 เป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานในการดำรงชีวิต อันได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค และที่อยู่อาศัย ซึ่งอัตราการเติบโตของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีอัตราการปรับตัวขึ้นตามอุปสงค์ในประเทศที่ฟื้นตัว สอดคล้องกับการเติบโต ทางเศรษฐกิจ โดยการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐจะช่วยกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะโครงการที่อยู่ตาม แนวรถไฟฟ้า นอกจากนี้ความเชื่อมโยงระหว่างประเทศ ในภูมิภาคทั้งด้านการค้าและการลงทุนจะช่วยกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัยจากลูกค้าต่างชาติ ผู้ประกอบการมี แนวโน้มเปิดตัวโครงการใหม่เพิ่มขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นโครงการจากรายใหญ่ โดยโครงการคอนโดมิเนียมยังคงเป็น กลุ่มหลัก ที่ขับเคลื่อนตลาด ทั้งนี้ ผู้ประกอบการจะเน้นทำตลาดที่อยู่อาศัยในกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-บน เป็นหลัก เพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง ขณะที่กลุ่ม ลูกค้าระดับกลาง-ล่าง ยังคงเผชิญปัญหาหนี้ครัวเรือนและแนวโน้มอัตรา ดอกเบี้ยขาขึ้นที่อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถของการผ่อนชำระของผู้ซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม อุปทานที่อยู่ อาศัยเหลือขายสะสมที่ยังสูงในบางพื้นที่อาจทำให้ราคาที่อยู่อาศัยในย่านดังกล่าวปรับเพิ่มได้ไม่มาก สำหรับ สถานการณ์ที่อยู่อาศัยคอนโดมิเนียม (Condominiums) คอนโดมิเนียมเป็นที่นิยมและเข้าสู่ตลาดต่อเนื่องตั้งแต่ ปี 2550 ผลจาก 1) การพัฒนาแนวเส้นทางรถไฟฟ้าและส่วนต่อขยายที่เชื่อมโยงการคมนาคมให้สะดวกมากขึ้น 2) พฤติกรรมการอยู่อาศัยที่เปลี่ยนจากบ้านแนวราบเขตชานเมืองมาอยู่อาศัยในเมือง เพื่อประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย ในการเดินทาง 3) สังคมไทยมีรูปแบบครอบครัวเดี่ยวที่มีขนาดเล็กลง 4) ที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ย่านใจกลางเมืองมีจำกัดและราคาสูง ปัจจัยข้างต้นทำให้ผู้ประกอบการหันมาลงทุนโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อตอบสนอง ความต้องการที่สูงขึ้น ส่งผลให้มีอุปทานเข้าสู่ตลาดมากกว่า 50,000 ยูนิตต่อปี โดยมีอุปสงค์รองรับจากกลุ่มผู้ซื้อ 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมีสัดส่วนประมาณ 60% 2) ผู้ซื้อเพื่อลงทุน ทั้งการปล่อย เช่าระยะยาว ประมาณ นอกจากนี้ กฎหมายไทยยังกำหนดให้ชาวต่างชาติสามารถซื้อและถือกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของคอนโดมิเนียมได้ แต่ต้องไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น ส่งผลให้คอนโดมิเนียมมีอัตราดูดซับที่สูงกว่าบ้านแนวราบ มาอย่างต่อเนื่อง โดยช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2551-2560) อัตราดูดซับของคอนโดมิเนียมเฉลี่ยอยู่ที่ 49.8% สูงกว่า ค่าเฉลี่ย 28.9% ของบ้านแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2557-2559 ตลาดคอนโดมิเนียม เริ่มชะลอตัวลงบ้าง โดยเฉพาะกลุ่มราคาระดับกลาง-ล่าง (ไม่เกิน 3 ล้านบาท) ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัญหานี้ครัวเรือน สูงและเศรษฐกิจฟื้นตัวช้า ทำให้ผู้ซื้อในกลุ่มดังกล่าวมีความระมัดระวังการใช้จ่าย รวมถึงชะลอการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมออกไป ขณะที่คอนโดมิเนียมระดับบนยังสามารถขายได้และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูง ปี 2560 คอนโดมิเนียมเปิดใหม่มีจำนวนสูงสุดในรอบ 4 ปี

ในปัจจุบันบริษัทบริหารอาคารชุดมีจำนวนมากและมีการแข่งขันที่สูง ทำให้บริษัท พรีเมอ แมนเนจเม้นท์ จำกัด ที่เป็นบริษัทที่เพิ่งเริ่มเข้าร่วมการแข่งขันนี้ ให้มีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้นจึงต้องเก็บข้อมูลไว้เป็นในส่วนต่าง เพื่อปรับปรุงแก้ไขให้มีเพิ่มประสิทธิภาพ ในการให้บริการจัดการภายในองค์กรหรือตามโครงการที่ได้รับบริหาร อาคารชุดอยู่ จึงเป็นสาเหตุให้ผู้ศึกษาสนใจที่จะศึกษาคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมนเนจเม้นท์ จำกัด เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมนเนจเม้นท์ จำกัด
2. เพื่อศึกษาระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมนเนจเม้นท์ จำกัด
3. เพื่อเปรียบเทียบความพึงพอใจการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมนเนจเม้นท์ จำกัด จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยคุณภาพการให้บริการ กับ ความพึงพอใจในการให้บริการของนิติ บุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมนเนจเม้นท์ จำกัด



วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่องคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรโม เมนเนจเม้นท์ จำกัด สามารถนำไปใช้วัดคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคลและแนวทางการพัฒนาคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรโม เมนเนจเม้นท์ เพื่อตอบสนองความต้องการของบุคคลผู้ใช้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรโม เมนเนจเม้นท์ โดยกำหนดวิธีการในการศึกษา ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างผู้รับบริการนิติบุคคล ภายในอาคารชุดเลือกตัวอย่าง โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 384 ราย โดยใช้สูตรของคอคแรน (Cochran) กรณีไม่ทราบขนาดของประชากรที่แน่นอน แต่ทราบว่ามีจำนวนมากและต้องการประมาณค่าสัดส่วนของประชากร โดยมีสูตร ดังนี้

$$n = \frac{p(1-p)z^2}{e^2}$$

โดย n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

P = ค่าเปอร์เซ็นต์ที่ต้องการจะสุ่มจากประชากรทั้งหมด

e = ค่าเปอร์เซ็นต์ความคลาดเคลื่อนจากการสุ่มตัวอย่าง

z = ระดับความเชื่อมั่นที่ผู้วิจัยกำหนดไว้ ได้แก่ ระดับความเชื่อมั่น 95% z มีค่าเท่ากับ 1.96

เมื่อแทนค่า

$$n = \frac{(0.50)(1-0.50)(1.96)^2}{0.05^2}$$

$$n \approx 384.16$$

$$n \approx 384$$

ซึ่งในการคำนวณจะได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 384.16 ราย เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด ทางผู้ศึกษาจึงได้ใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นจำนวน 384 ราย

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถามคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรโม เมนเนจเม้นท์ จำกัด ที่สร้างขึ้นเองจากแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลเป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามเป็นการสอบถาม ในเรื่อง เพศ อายุ สถานภาพ รายได้ การศึกษา สถานะการอาศัย การสร้างลักษณะคำถามเป็นลักษณะ นามบัญญัติ (Nominal Scale) เป็นการวัดข้อมูลเพื่อจัดแบ่งข้อมูลออกเป็นกลุ่มๆตามคุณสมบัติที่กำหนดโดยมีคำตอบให้เลือกหลายคำตอบแต่ผู้ตอบสามารถเลือกตอบเพียงข้อเดียวข้อมูลที่วัดได้ในระดับนี้ใช้สถิติอย่างง่ายในการคำนวณคือค่าร้อยละโดยในส่วนของข้อมูลส่วนที่ 1 ประกอบด้วยจำนวนคำถามทั้งสิ้น 6 ข้อ มีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist)

ส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยคุณภาพการให้บริการ และระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรโม เมนเนจเม้นท์ จำกัด โดยเป็นลักษณะคำถามแบบค่าคะแนน แบ่งค่าคะแนนระดับความสำคัญออกเป็น 5 ระดับ ตามวิธีการของไลเคิร์ต (Likert, 1932, pp. 1-55) แบบสอบถาม ที่สร้างขึ้นเป็นข้อคำถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale)

ระดับ 5 หมายถึง สำคัญมากที่สุด

ระดับ 4 หมายถึง สำคัญมาก

ระดับ 3 หมายถึง สำคัญปานกลาง

ระดับ 2 หมายถึง สำคัญน้อย

ระดับ 1 หมายถึง สำคัญน้อยที่สุด

การประเมินผลการวิเคราะห์ แบ่งออกเป็น 5 ระดับ โดยกำหนดเกณฑ์การพิจารณาค่าเฉลี่ยของ แต่ละระดับ ดังนี้



ค่าเฉลี่ย 4.51 – 5.00 มากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.51 – 4.50 มาก

ค่าเฉลี่ย 2.51 – 3.50 ปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.51 – 2.50 น้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00 – 1.50 น้อยที่สุด

3. การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ โดยให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน ตรวจสอบแบบสอบถามมีความเที่ยงตรงของเนื้อหา ครอบคลุมแต่ละด้าน และครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัย ได้ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ระหว่าง 0.67 ถึง 1.00 และนำแบบสอบถามปรับปรุงแล้วไปทดลองใช้ผู้รับบริการนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา จำนวน 40 คน ซึ่งมีค่าความเที่ยงตรงใช้ได้โดยมีค่า IOC เท่ากับ 0.925 และค่าความน่าเชื่อถือของแบบสอบถามทั้งฉบับเท่ากับ 0.962

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้ศึกษาได้แจกแบบสอบถาม จำนวน 384 ชุด ให้กับผู้รับบริการในอาคารชุด ของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้บริการภายในอาคารชุด จำนวนรวมทั้งหมด 384 คน ด้วยตนเองพร้อมชี้แจงรายละเอียดให้เข้าใจตรงกัน และกำหนดวันมารับแบบสอบถามกลับคืน

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยวิเคราะห์หาค่าร้อยละ

5.2 การวิเคราะห์ปัจจัยคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล และระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด โดยการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

5.3 การวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล และระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด โดยการวิเคราะห์หาค่า t-test, F-test และการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA)

5.4 การวิเคราะห์หาความสัมพันธ์คุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล กับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด โดยการวิเคราะห์หาค่า Multi Regression Analysis

สรุปผลการวิจัย

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 26-35 ปี สถานะภาพโสด รายได้ต่อเดือนระหว่าง 20,001-40,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี และสถานะการอาศัยเป็นเจ้าของร่วม

2. ข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษาปัจจัยคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด

จากการศึกษา พบว่าปัจจัยคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรี่โม แมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งประกอบด้วย ด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการ ด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้ ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า ด้านการให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้า ด้านการรู้จักและเข้าใจลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง



ตารางที่ 1 ตารางแสดงปัจจัยคุณภาพการให้บริการ

ข้อที่	รายการ	Mean	Std. Deviation	ค่าเฉลี่ยแต่ละระดับ	ลำดับ
1	ด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการ	3.11	0.83	ปานกลาง	4
2	ด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้	3.16	0.91	ปานกลาง	3
3	ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า	3.17	0.94	ปานกลาง	2
4	ด้านการให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้า	3.20	0.98	ปานกลาง	1
5	ด้านการรู้จักและเข้าใจลูกค้า	3.17	0.92	ปานกลาง	2
	ค่าเฉลี่ย	3.16	0.51	ปานกลาง	

จากตารางที่ 1 พบว่าปัจจัยคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.16$, S.D.=0.51) และ เมื่อพิจารณาถึงระดับความสำคัญ อยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง 5 รายการ ประกอบด้วย ด้านการให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้า ($\bar{X} = 3.20$, S.D.=0.98) ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า ($\bar{X} = 3.17$, S.D.=0.94) ด้านการรู้จักและเข้าใจลูกค้า ($\bar{X} = 3.17$, S.D.=0.92) ด้านความเชื่อถือและไว้วางใจ ($\bar{X} = 3.16$, S.D.=0.91) และด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการ ($\bar{X} = 3.11$, S.D.=0.83) ตามลำดับ

3. ข้อมูลเกี่ยวกับระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด จากการศึกษาระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด อยู่ในระดับปานกลาง รายละเอียดแสดงตามตารางที่ 2

ตารางที่ 2 แสดงระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด

ข้อที่	รายการ	Mean	Std. Deviation	ค่าเฉลี่ยแต่ละระดับ	ลำดับ
1	ด้านการให้บริการอย่างเสมอภาค	3.25	0.94	ปานกลาง	1
2	ด้านการให้บริการอย่างทันเวลา	3.16	0.91	ปานกลาง	4
3	ด้านการให้บริการอย่างเพียงพอ	3.17	0.90	ปานกลาง	3
4	ด้านการให้บริการอย่างต่อเนื่อง	3.19	0.92	ปานกลาง	2
5	ด้านการให้บริการที่ก้าวหน้า	3.09	0.97	ปานกลาง	5
	ค่าเฉลี่ย	3.17	0.93	ปานกลาง	

จากตารางที่ 2 พบว่าระดับความพึงพอใจในการให้บริการ โดยมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับความพึงพอใจปานกลาง ($\bar{X} = 3.17$, S.D.=0.93) และ เมื่อพิจารณาถึงระดับความพึงพอใจ อยู่ในระดับความคิดเห็นปานกลาง 5 รายการ ประกอบด้วย การให้บริการอย่างเสมอภาค ($\bar{X} = 3.25$, S.D.=0.94) การให้บริการอย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 3.19$, S.D.=0.92) การให้บริการอย่างเพียงพอ ($\bar{X} = 3.17$, S.D.=0.90) การให้บริการอย่างทันต่อเวลา ($\bar{X} = 3.16$, S.D.=0.91) และการให้บริการที่ก้าวหน้า ($\bar{X} = 3.09$, S.D.=0.97) ตามลำดับ

4. เปรียบเทียบความพึงพอใจการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล

สมมติฐานที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลที่แตกต่างกันมีความพึงพอใจในการให้บริการที่แตกต่างกัน

ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ข้อมูลส่วนบุคคลด้านระดับการศึกษา มีความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด แตกต่างกัน และข้อมูลส่วนบุคคลด้านเพศด้านอายุด้านรายได้



ต่อเดือนด้านสถานภาพสมรส และด้านสถานะการอาศัยแตกต่างกันมีความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด ไม่แตกต่างกัน

5. ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยคุณภาพการให้บริการ กับ ความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยคุณภาพการให้บริการมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด

จากการศึกษาพบว่า การให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด ด้านการให้บริการอย่างเสมอภาค ด้านการให้บริการอย่างทันเวลา ด้านการให้บริการอย่างเพียงพอ ด้านการให้บริการอย่างต่อเนื่อง และด้านการให้บริการที่ก้าวหน้า มีความสัมพันธ์กันในระดับสูงมากในทิศทางเดียวกัน

ตารางที่ 3 แสดงปัจจัยส่วนคุณภาพการให้บริการกับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด ภาพรวมเฉลี่ยมีความสัมพันธ์ระดับสูงมากในทิศทางเดียวกัน

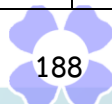
ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ความสัมพันธ์กระบวนการการตัดสินใจซื้อด้านการตัดสินใจซื้อ			
	R	ค่า Sig	ระดับความสัมพันธ์	ลำดับ
1. ด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการ	.758**	.000*	มีความสัมพันธ์สูง	1
2. ด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้	.809**	.000*	มีความสัมพันธ์สูง	4
3. ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า	.746**	.000*	มีความสัมพันธ์สูง	3
4. ด้านความเชื่อมั่นต่อลูกค้า	.719**	.000*	มีความสัมพันธ์สูง	5
5. ด้านการรู้จักและเข้าใจลูกค้า	.776**	.000*	มีความสัมพันธ์สูง	2
ภาพรวมเฉลี่ย	.801**	.000*	มีความสัมพันธ์สูงมาก	

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยคุณภาพการให้บริการมีอิทธิพลกับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด

จากการศึกษาพบว่า ด้านการให้บริการอย่างเสมอภาค ด้านการให้บริการอย่างทันเวลา ด้านการให้บริการอย่างเพียงพอ ด้านการให้บริการอย่างต่อเนื่อง และด้านการให้บริการที่ก้าวหน้า มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด ในระดับสูงมากในทิศทางเดียวกัน อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4 ปัจจัยคุณภาพการให้บริการมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสมุนไพรทางออนไลน์	Unstandardize d Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.388	.080		4.700	0.000
ด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการ	.165	.039	.173	4.246	.000**
ด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้	.256	.038	.295	6.769	.000**
ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า	.133	.033	.157	4.001	.000**



ปัจจัยส่วนประสมการตลาดของผลิตภัณฑ์ เสริมอาหารสมุนไพรทางออนไลน์	Unstandardize d Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
ด้านการให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้า	.109	.030	.134	3.614	.000**
ด้านการรู้จักและเข้าใจลูกค้า	.218	.034	.253	6.470	.000**

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

อภิปรายผล

จากการศึกษาคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด ผู้ศึกษามีประเด็นที่จะอภิปรายดังนี้

1. คุณภาพการบริการของนิติบุคคล อาคารชุดบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด พบว่าภาพรวมของนิติบุคคล อาคารชุดบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด อยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ประกอบด้วย ด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการ ด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้ ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า ด้านการให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้า ด้านการรู้จักและเข้าใจลูกค้า ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัย เรื่อง การบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกของนิติบุคคลอาคารชุดในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่า การบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกของนิติบุคคลอาคารชุดในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก พิจารณารายด้านพบว่า ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ทุกด้าน โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุดในด้านความเป็นรูปธรรม รองลงมา การเอาใจใส่ และการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า และมีค่าเฉลี่ยเท่ากันในด้าน การตอบสนองต่อลูกค้า และการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเจ้าของร่วมที่อาศัยอยู่เอง ไม่ได้ให้เช่าซึ่งมีการบริการที่มากกว่าห้องชุด ดังนั้นคุณภาพการบริการจึงแตกต่างกัน Sributr (2017, pp. 238-240)

2. ความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด จากการศึกษาค้นคว้าภาพรวมของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด อยู่ในระดับความพึงพอใจปานกลางด้านการให้บริการอย่างเสมอภาค ด้านการให้บริการอย่างทันเวลา ด้านการให้บริการอย่างเพียงพอ ด้านการให้บริการอย่าง ด้านการให้บริการที่ก้าวหน้า ไม่สอดคล้องกับงานวิจัย เรื่องปัจจัยด้านคุณภาพการให้บริการ และทักษะของตัวแทนขายคอนโดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในการบริการของนิติบุคคลอาคารชุด ด้านรูปลักษณ์ทางกายภาพสำนักงานนิติบุคคลอาคารชุด มีความสะดวกในการเข้าถึงมากที่สุด ด้านความเชื่อถือได้ พนักงานมีความซื่อสัตย์ และสามารถไว้วางใจได้มากที่สุด ด้านการสร้างความมั่นใจพนักงานมีความรู้ความสามารถในงานมากที่สุด ด้านการดูแลเอาใจใส่พนักงานมีความตั้งใจในการให้บริการที่ดีที่สุดมากที่สุด และด้านการตอบสนองต่อผู้ใช้บริการพนักงานมีความพร้อมที่จะให้บริการมากที่สุด โดยผู้พักอาศัยในกลุ่มนี้มีสถานะเป็นเจ้าของห้อง ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัท เอกชนมีการศึกษาระดับปริญญาตรี และมีรายได้อยู่ในช่วง 20,001 - 25,000 บาท Sripanyawichaya (2018)

3. ข้อมูลด้านเพศ รายได้ต่อเดือน และสถานะการอาศัยที่แตกต่างกันมีผลต่อระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด ไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย เรื่อง การศึกษาผลกระทบจากการออกแบบและการบริหารจัดการทรัพยากรอาคารที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้ใช้งานอาคารชุดพักอาศัยสำหรับคนหลายวัยพบว่า เพศ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อครอบครัว และประเภทของการพักอาศัยที่แตกต่างกันไม่ส่งผลต่อความพึงพอใจในการใช้บริการของผู้อยู่อาศัย ส่วนอายุและสถานภาพสมรส ที่แตกต่างกันมีผลต่อระดับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด ไม่แตกต่างกัน ณ ระดับความเชื่อมั่น 0.05 Limjaroensuk (2017, pp. 376-377)



4. ปัจจัยคุณภาพการให้บริการมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมี่ยม เนจเม้นท์ จำกัด ด้านความพึงพอใจในการให้บริการ ภาพรวมเฉลี่ยมีความสัมพันธ์ระดับสูงมาก ทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย เรื่อง คุณภาพการบริการที่ส่งผลต่อความภักดีของผู้ใช้บริการหอพักเอกชน กรณีศึกษา เขตพื้นที่เทศบาลตำบลเมืองศรีไค อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี พบว่า คุณภาพการบริการทุกด้านมีความสัมพันธ์กับความภักดีของผู้ใช้บริการหอพักเอกชน ในเขตพื้นที่เทศบาลตำบลเมืองศรีไค อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 Ngamna (2017, pp. 47-71)

ด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการ จากผลการศึกษาระดับความสำคัญคุณภาพการให้บริการด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมี่ยม เนจเม้นท์ จำกัด พบว่า ภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ไม่สอดคล้องกับงานวิจัย เรื่อง แนวทางการบริหารความเสี่ยงนิติบุคคลอาคารชุด: กรณีศึกษา อาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง กรุงเทพฯ เขตดอนเหนือ พบว่า ผู้พักอาศัยมีความคาดหวังและการรับรู้ อยู่ในระดับมาก Pokpong (2017) และยังไม่สอดคล้องกับงานวิจัย เรื่อง ความพึงพอใจของลูกค้าคนไทยที่ใช้บริการเกาะช้างไบลัน ปีช รีสอร์ท จังหวัดตราด พบว่าด้านความเป็นรูปธรรมของบริการ ความพึงพอใจของลูกค้า ที่มาใช้บริการอยู่ในระดับมาก Kraisuwan (2015)

ด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้ จากผลการศึกษาระดับความสำคัญคุณภาพการให้บริการด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้ของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมี่ยม เนจเม้นท์ จำกัด พบว่า ภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยต่อรูปแบบการบริหารงานนิติบุคคล อาคารชุด โครงการบ้านเอื้ออาทร ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้มีคุณภาพการให้บริการ อยู่ในระดับมากที่สุด Sripoungpoet (2020, p. 434)

ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า จากผลการศึกษาระดับความสำคัญคุณภาพการให้บริการด้านความเชื่อถือไว้วางใจได้ของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมี่ยม เนจเม้นท์ จำกัด พบว่า ภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ไม่สอดคล้องกับงานวิจัย เรื่อง คุณภาพการให้บริการของนิติบุคคลอาคารชุดลาซาลพาร์ค อาคาร A สุขุมวิท 105 พบว่าด้านการตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการในภาพรวมมีคุณภาพการให้บริการอยู่ในระดับดี Plengsrikerd (2017, pp. 30-39)

ด้านการให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้าจากผลการศึกษาระดับความสำคัญคุณภาพการให้บริการด้านการให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้าของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมี่ยม เนจเม้นท์ จำกัด พบว่า ภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ไม่สอดคล้องกับงานวิจัย เรื่อง คุณภาพการให้บริการของธนาคารกรุงเทพ สาขาดอนหัวฝ้อ จังหวัดชลบุรี พบว่าด้านการทางให้ผู้มาใช้บริการเกิดความเชื่อมั่น ภาพรวมอยู่ในระดับดี Sribumroong (2014)

ด้านการรู้จัก และเข้าใจลูกค้าจากผลการศึกษาระดับความสำคัญคุณภาพการให้บริการด้านการรู้จัก และเข้าใจลูกค้าของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมี่ยม เนจเม้นท์ จำกัด พบว่า ภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศึกษาเรื่อง ปัจจัยด้านคุณภาพการให้บริการ และทักษะของตัวแทนขายคอนโดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าด้านการรู้จักและเข้าใจลูกค้า มีระดับความคาดหวังต่อคุณภาพบริการสูงที่สุด Sripanyawichaya (2018) และยังไม่สอดคล้องกับงานวิจัย เรื่อง การนำระบบสารสนเทศมาใช้เพื่อเพิ่มคุณภาพการให้บริการของที่พักอาศัยคอนโดมิเนียม ภาพรวมอยู่ในระดับดี Limarunothai (2017, pp. 347-348)



ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้ประโยชน์

จากการศึกษาการพัฒนาคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมี่ยม แมเนจเม้นท์ จำกัด ผู้ศึกษาได้ข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ด้านการให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้า นิติบุคคลควรให้ความสำคัญในเรื่องความรู้ความเข้าใจของเจ้าหน้าที่ต่อการบริการ เพื่อสามารถให้ความช่วยเหลือ และสามารถวิเคราะห์ความต้องการหรือแก้ไขปัญหาของผู้ใช้บริการได้
2. ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า นิติบุคคลควรให้ความสำคัญในเรื่อง การสื่อสารแก่ผู้ใช้บริการ เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถรับรู้ข่าวสารการใช้พื้นที่ส่วนกลางอย่างถูกต้อง โดยการสื่อสารผ่านทางประชาสัมพันธ์ทุกช่องทาง
3. ด้านการรู้จักและเข้าใจลูกค้า นิติบุคคลควรให้ความสำคัญในเรื่อง การเข้าใจต่อความต้องการของลูกค้า บุคคลสามารถพัฒนาความเอาใจใส่ในการบริการต่อผู้ใช้บริการ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกเป็นคนสำคัญ โดยที่ผู้บริการรับฟังข้อเสนอแนะและข้อร้องเรียนต่างๆจากทางผู้ใช้บริการ
4. ด้านความเชื่อถือและไว้วางใจ นิติบุคคลควรให้ความสำคัญในเรื่อง การตรวจสอบอุปกรณ์ส่งเสริมสุขภาพผู้ใช้บริการ เช่น อุปกรณ์ออกกำลังกาย การวัดระดับค่าคลอรินสระว่ายน้ำ และความปลอดภัยต่าง ๆ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการจะสามารถใช้บริการได้อย่างปลอดภัย ไม่เกิดอันตรายจากการใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ
5. ด้านความเป็นรูปธรรมของการบริการ นิติบุคคลควรให้ความสำคัญในเรื่อง การอำนวยความสะดวกแก่ผู้บริการอย่างเพียงพอ เช่น แสงสว่าง, ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง และอุปกรณ์ Fitness เพื่อสามารถใช้งานได้ อย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษาเกี่ยวกับคุณภาพชีวิตของพนักงานระดับปฏิบัติการของบริษัท พรีเมี่ยม แมเนจเม้นท์ จำกัด เพื่อเป็นแนวทางในศึกษาคุณภาพการให้บริการของนิติบุคคล อาคารชุด บริษัท พรีเมี่ยม แมเนจเม้นท์ จำกัด
2. ศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาความสามารถในการให้บริการของพนักงานของบริษัท พรีเมี่ยม แมเนจเม้นท์ จำกัด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาความสามารถในการให้บริการของพนักงานของบริษัท พรีเมี่ยม แมเนจเม้นท์ จำกัด อย่างมีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น



Reference

- Kraisuwan, T. (2015). *Satisfaction Towards Service Quality of Thai customers at Baitlan Beach Resort in Ko Chang Island in Trat Province*. (Master of Public Administration). Burapha University, Faculty of Political Science and Law, Department Public and private management. (in Thai)
- Limarunothai, W. (2017) Information system applied for increasing the service quality of Condoninium. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 9(1), 347-348. (in Thai)
- Limjaroensuk, S. (2017) *A Study of the Impact of Condominium Design and Facility Management on User Satisfaction of the Multi-Generational Residents*. In The 8 th Built Environment Research Associates Conference 2017 (Berac 8), (p.376-377). Pathum Thani: Thammasat University Printing House. (in Thai)
- Ngamna, T. (2017). Service Quatity Affecting Customer Loyalty of The Private Dormitory: A Case Study of Mueang Ski Kai Sub-District Area, Warin Chamrap District, Ubon Ratchathani Province. *Journal of Management and Development Ubon Ratch chathani Rajabhat University*, 4(4), 47-71. (in Thai)
- Plengsrikerd, K. (2017). Service Quality of Corporation Condo “Lasalle Park Building a Sukhumvit 105”. *Southeast Bangkok Journal*, 3(2), 30-39. (in Thai)
- Pokpong, M. (2017). *An Examination of management process of juristic person Condominium : Case study of middle class residential condominiums in Northern Bangkok*. (The degree of master of science). Thammasat University, Faculty of Architecture and Planning, Department Innovative real estate development. (in Thai)
- Sribumroong, C. (2014). *Service Quality of Bangkok bank Don Hua Lo Branch, Chonburi Province*. (Master of Public Administration). Burapha University, Faculty of Public Administration, Department Public and private management. (in Thai)
- Sributr, W. (2017). The Facility Management of Condominium Juristic Person in Bangkok and Metropolitan. *Journal of Pacific Institute of Management Science*, 4(1), 238-240. (in Thai)
- Sripanyawichaya, N. (2018). *Service Quality and Condominium Sales Agent's Skills Affecting Consumer's Purchase Decision in Bangkok*. (Master of Business Administration). Bangkok University, Faculty of Business Administration, Department Business Management. (in Thai)
- Sripoungpoet, W. (2020). The Satisfaction of Residents towards The management Juristic Person of Baan Eua-Arthorn Condominium in Bangkok. *Sarasatr Journal*, 3(2), 434-445. (in Thai)



ผู้เขียน

นายวีรวัฒน์ ลิตชัยวสิน

นักศึกษาปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

60 ถนนร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510

E-mail: wirawat.jll@gmail.com

ผู้ช่วยศาสตราจารย์อิงอร ตันพันธ์

อาจารย์ที่ปรึกษา คณะบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

60 ถนนร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510

E-mail: Ingorn55@hotmail.com

ดร.ชินโสณ วิสฐนิธิกิจ

อาจารย์ประจำหลักสูตร คณะบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

ที่อยู่ 60 ถนนร่มเกล้า แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510

E-mail: chinasso12@gmail.com

