



## สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยการเลือกห้องพักอาศัยของนักท่องเที่ยวในโรงแรมระดับ 3 ดาว กรณีศึกษา โรงแรม ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ ดำเนินการวิจัยโดยศึกษาค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และแหล่งข้อมูลปฐมภูมิจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างที่เข้าพักอาศัยในโรงแรม ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ ระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2549 ถึง เดือนมกราคม 2550 จำนวนทั้งหมด 367 ราย ทำการศึกษาโดยจำแนกกลุ่มตัวอย่างเป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย นักท่องเที่ยวที่มาสัมมนา นักท่องเที่ยวที่ไม่ได้จองห้องพักโดยตรง และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่จองห้องพักโดยตรง

การศึกษานี้มีจุดมุ่งหมาย เพื่อทราบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกรูปแบบห้องพักอาศัยในโรงแรมของนักท่องเที่ยว และเพื่อทราบพฤติกรรมและความต้องการของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับ รูปแบบห้องพักอาศัย รวมถึงการตกแต่งห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวกและการบริการที่ต้องการให้โรงแรมจัดไว้บริการ โดยประเด็นที่นำมาศึกษา ประกอบด้วย ระยะเวลาการพักอาศัย การเลือกรูปแบบห้องพักอาศัย ความต้องการเกี่ยวกับการตกแต่งห้องพัก และสิ่งอำนวยความสะดวก สำหรับข้อมูลทั่วไปด้านบุคคลซึ่งเป็นปัจจัยที่มีความเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของนักท่องเที่ยว ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ เพศ อายุ เชื้อชาติ/สัญชาติ ศาสนา สถานภาพสมรส และอาชีพ ส่วนการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับ ข้อเสนอแนะของนักท่องเที่ยวที่ต้องการให้โรงแรมปรับปรุงการดำเนินงาน และการจัดบริการใหม่ๆ ประกอบด้วยข้อเสนอแนะด้านการบริการ ด้านอาคาร สถานที่ และด้านสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่โรงแรมจัดให้บริการแก่นักท่องเที่ยว ผลการศึกษาที่ได้จะเป็นประโยชน์ต่อการเพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการและการให้บริการที่เหมาะสมกับความต้องการของนักท่องเที่ยวที่เข้าพักอาศัยในห้องพักของโรงแรม

### 5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาปัจจัยการเลือกห้องพักอาศัยของนักท่องเที่ยวในโรงแรมระดับ 3 ดาว กรณีศึกษา โรงแรมริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ ซึ่งจากสมมุติฐานที่ตั้งไว้ในบทที่ 1 ข้อแรก คือรูปแบบของห้องพักอาศัยต้องสัมพันธ์กับวัตถุประสงค์การท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว (ข้อ 1.5.1) ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเลือกรูปแบบห้องพักอาศัยในโรงแรมของนักท่องเที่ยว ได้แก่ กลุ่มนักท่องเที่ยว ซึ่งเกี่ยวข้องกับปัจจัยจุดประสงค์ในการท่องเที่ยว (ตารางที่ 4.12 และตารางที่ 4.13) กล่าวคือ กลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาสัมมนา

และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่จองห้องพักโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่มีจุดประสงค์ในการเข้าพักเพื่อประกอบธุรกิจ ส่วนมากเลือกห้องพักแบบเตียงคู่ Superior ในขณะที่กลุ่มไม่ได้จองห้องพักโดยตรง อันประกอบด้วย นักท่องเที่ยวที่จองให้พักโดยผ่านบริษัทนำเที่ยว และบริษัทต่างๆ ที่มักให้รางวัลแก่ลูกค้าโดยให้บริการท่องเที่ยว ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีจุดประสงค์เพื่อการท่องเที่ยวและเพื่อการพักผ่อน ในกลุ่มดังกล่าวนี้ส่วนใหญ่เข้าพักในห้องพักแบบเตียงเดี่ยว Superior อีกทั้งจากตารางที่ 4.46 ในการเลือกรูปแบบห้องพัก นั้นมีความสัมพันธ์ต่อจุดประสงค์การพักอาศัย ซึ่งดูได้จากจุดประสงค์การพักอาศัยเพื่อการพักผ่อน พบว่าห้องสุททุกประเภทจะมีการเข้าพักอาศัย เพราะจะใช้อุทยานี่ทั้งวันทั้งคืนในห้องพัก คิดเป็นร้อยละ 42.23 ถ้าจุดประสงค์การพักอาศัยเพื่อการสัมมนาพบว่าจะใช้ห้องแบบ Superior และ Deluxe เท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 10.63 แต่จุดประสงค์การพักอาศัยเพื่อการท่องเที่ยว นั้น จะใช้ห้องแบบ Superior เป็นส่วนใหญ่ เพราะจะใช้อุทยานี่แค่นอนตอนกลางคืนและช่วงทั้งวันจะออกไปเที่ยวเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 40.60 และจุดประสงค์การพักอาศัยเพื่อธุรกิจนั้น จะใช้ห้องแบบ Superior เป็นส่วนใหญ่ เพราะจะใช้อุทยานี่แค่นอนตอนกลางคืนและช่วงกลางวันจะไปทำธุรกิจนั่นเอง คิดเป็นร้อยละ 2.45 จึงสามารถสรุปได้ว่ารูปแบบของห้องพักอาศัย มีความสัมพันธ์กับจุดประสงค์การท่องเที่ยว ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานการศึกษาว่า **รูปแบบของห้องพักอาศัยต้องสัมพันธ์กับวัตถุประสงค์การท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว** (ข้อ 1.5.1) ซึ่งในขณะเดียวกันสมมติฐานที่ตั้งไว้ในบทที่ 1 ข้อที่ 2 คือ **สิ่งอำนวยความสะดวกที่ตอบสนองต่อวัตถุประสงค์การท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักนั้น เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของอุตสาหกรรมโรงแรม ที่จะทำให้อัตราการเข้าพักของนักท่องเที่ยวอยู่ในเกณฑ์ดี** (ข้อ 1.5.2) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกรูปแบบห้องพักอาศัยสูงสุดคือ ราคาห้องพักคิดเป็นร้อยละ 35.97 รองลงมาเป็น ทำเล/สถานที่/สิ่งแวดล้อม คิดเป็นร้อยละ 13.62 และรูปแบบห้องพัก คิดเป็นร้อยละ 11.17 ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกนั้นเป็นอันดับที่ 5 คิดเป็นร้อยละ 7.12 (ตารางที่ 4.27) ซึ่งราคาที่เหมาะสมที่สุดคือ 500 – 1,000 บาท (ตารางที่ 4.34 , แผนภาพที่ 4.17 ) สรุปได้ว่าปัจจัยได้ราคาห้องพัก เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัย ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานการศึกษาที่ว่า **สิ่งอำนวยความสะดวกที่ตอบสนองต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดของอุตสาหกรรมโรงแรม ที่จะทำให้อัตราการเข้าพักของนักท่องเที่ยวอยู่ในเกณฑ์ดี**

ดังนั้นจากวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ในบทที่ 1 เพื่อสำรวจศักยภาพของโรงแรมในการพัฒนาที่อยู่อาศัยแบบชั่วคราวประเภทโรงแรมระดับ 3 ดาว สำหรับนักท่องเที่ยวเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว (ข้อ 1.2.1) ในงานวิจัยครั้งนี้จะพบว่า ศักยภาพของโรงแรมที่เป็นกรณีศึกษาเกี่ยวกับอัตราการเข้าพักอาศัยของนักท่องเที่ยวอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี ซึ่งดูได้จากตารางที่ 2.6 ตารางที่ 2.7 ตารางที่ 2.8 ตารางที่ 2.9 โดยผลที่ได้เฉลี่ยรวมนั้นมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยถึงร้อยละ 64.76 โดยแบ่งออกเป็นลูกค้ากลุ่มหลักๆ 3 กลุ่มด้วยกันคือ

กลุ่มสัมมนาร้อยละ 21.44 กลุ่มไม่ได้จองห้องพักโดยตรงร้อยละ 24.18 และกลุ่มจองห้องพักโดยตรง ร้อยละ 19.15 จะเห็นได้ว่าขนาดของลูกค้ำทั้ง 3 กลุ่มนั้นมีขนาดใกล้เคียงกัน ดังนั้นในการเพิ่มอัตราการเข้าพักของโรงแรมที่เป็นกรณีศึกษานี้ จะต้องเพิ่มห้องพักในรูปแบบที่สอดคล้องกับกับกลุ่มนักท่องเที่ยว รวมถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกรูปแบบห้องพักอาศัยในโรงแรมของนักท่องเที่ยว (ข้อ 1.2.2) พร้อมกับรูปแบบของห้องพักอาศัยในโรงแรม ให้มีความเหมาะสมต่อความต้องการของ นักท่องเที่ยวและการให้บริการด้านที่พักรักษาเพื่อตอบสนองต่ออุปสงค์ของนักท่องเที่ยว (ข้อ 1.2.3) โดยการวิเคราะห์จากกลุ่มนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับการเลือกประเภทห้องพักอาศัย (ตารางที่ 4.12) ต้องให้ สอดคล้องกับปัจจัยของนักท่องเที่ยวที่มีอิทธิพลต่อการเลือกรูปแบบของห้องพักอาศัย และโดยการ วิเคราะห์ได้จากปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกห้องพักอาศัย (ตารางที่ 4.27) นั่นคือ ราคาห้องพัก ตลอดจนราคาที่เหมาะสมของความต้องการของนักท่องเที่ยวโดยผลที่ได้จากการวิเคราะห์ครั้งนี้ คือ ระดับราคาที่ 500 – 1,000 บาทต่อคืน ( จากการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อราคาห้องพัก ณ ระดับราคา ต่างๆ ตารางที่ 4.34 , แผนภาพที่ 4.17)

ซึ่งในการทำวิจัยครั้งนี้จะพบว่าวัตถุประสงค์ และประโยชน์ของการวิจัยครั้งนี้จะต้อง นำผลการวิเคราะห์มาสรุปรวมกันทั้งหมด เพื่อที่จะได้ความเหมาะสมของศักยภาพของโรงแรมที่เป็น กรณีศึกษาในด้านอัตราการเข้าพักอาศัยของนักท่องเที่ยว (ข้อ 1.2.1) รวมกับปัจจัยที่มีอิทธิพลในการ เลือกรูปแบบห้องพักอาศัยในโรงแรมของนักท่องเที่ยว (ข้อ 1.2.2) ประกอบกับรูปแบบของห้องพัก อาศัยให้มีความเหมาะสมต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว และการให้บริการด้านที่พักรักษาเพื่อ ตอบสนองต่ออุปสงค์ของนักท่องเที่ยว (ข้อ 1.2.3) ซึ่งจะสรุปได้ดังนี้ โดยคิดอัตราการเข้าพักเต็ม จำนวนห้องของทางโรงแรมที่เป็นกรณีศึกษามี นั่นคือ 262 ห้อง โดยที่กลุ่มสัมมนาจะใช้ห้องพักคิด เป็น 87 ห้อง กลุ่มลูกค้ำที่ไม่ได้จองห้องพักโดยตรงคิดเป็น 98 ห้อง และกลุ่มลูกค้ำที่จองห้องพัก โดยตรงคิดเป็น 77 ห้อง โดยที่ความเหมาะสมของรูปแบบห้องพักในโรงแรมที่เป็นกรณีศึกษาทั้งนี้ จะต้องมียุทธศาสตร์ที่เหมาะสม ( ตารางที่ 4.12 ) ดังนี้ คือ แบบเตียงเดี่ยว Superior 95 ห้อง แบบเตียงคู่ Superior 109 ห้อง แบบเตียงเดี่ยว Deluxe 17 ห้อง แบบเตียงคู่ Deluxe 18 ห้อง แบบห้องสุท Superior 11 ห้อง แบบห้องสุท Deluxe 6 ห้อง และแบบห้องสุท Riverside 6 ห้อง ซึ่งจะเห็นได้ว่าแบบเตียงเดี่ยว Superior และเตียงคู่ Superior มี อุปสงค์ของนักท่องเที่ยวสูงสุด

สรุปเกี่ยวกับประโยชน์ของการทำวิจัยครั้งนี้ที่ได้จากการศึกษาถึง ปัจจัยการเลือก ห้องพักอาศัยของนักท่องเที่ยวโรงแรมในประเทศไทยระดับ 3 ดาว ให้มีความเหมาะสมต่อความ ต้องการของนักท่องเที่ยวให้มีขนาดพอเหมาะ และส่งเสริมให้เศรษฐกิจของประเทศไทยมีศักยภาพดี ยิ่งขึ้นตลอดจนสังคมและการพัฒนาของประเทศ (ข้อ 1.4.1) ในโรงแรมที่เป็นกรณีศึกษาคือ โรงแรมที่เป็นกรณีศึกษานี้จะต้องเน้นการบริการห้องพักแบบ Superior แบบเตียงเดี่ยว และ Superior

แบบเตียงคู่ โดยคำนึงถึงราคาห้องพักเพราะเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวมากที่สุด รวมทั้งจะต้องมีการส่งเสริมการขายในด้านการบริการอาหารเช้าและอินเทอร์เน็ตด้วย จึงจะทำให้มีศักยภาพในด้านรายได้สูงสุดของโรงแรมที่เป็นกรณีศึกษานี้ อีกทั้งยังส่งผลให้โรงแรมที่เป็นกรณีศึกษานี้มีศักยภาพในการพัฒนาที่อยู่อาศัยแบบชั่วคราวมีศักยภาพสูงที่สุด และสอดคล้องตามปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกรูปแบบห้องพักอาศัย ตลอดจนรูปแบบของห้องพักอาศัยที่มีความเหมาะสมต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว โดยทำให้นักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการอย่างยั่งยืนและยาวนาน อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจการท่องเที่ยว และสังคมรวมถึงการพัฒนาของประเทศไทยให้มีศักยภาพสูงขึ้น และการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยแข็งแกร่งและยืนยาวต่อไปอย่างยั่งยืนด้วย ในส่วนของข้อเสนอแนะและแนวทางและมาตรการ การปรับปรุงให้อุตสาหกรรมที่อยู่อาศัยเพื่อการท่องเที่ยวประเภทโรงแรมระดับ 3 ดาว ให้มีคุณภาพและใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ และสามารถนำไปปรับใช้กับความต้องการของนักท่องเที่ยวให้มีความเหมาะสมมากที่สุด (ข้อ 1.4.2) นั้น จะพบว่าสิ่งที่นักท่องเที่ยวต้องการมากที่สุดคือ เกี่ยวกับระบบรักษาความปลอดภัย (ตารางที่ 4.39 และแผนภาพที่ 4.21) ทั้งนี้เพราะเนื่องมาจากในระยะช่วงปี 2548-2550 นี้ประเทศไทยนั้นมีความไม่สงบเกิดขึ้นมากมายไม่ว่าจะเป็นเหตุการณ์เกี่ยวกับธรรมชาติคือ เหตุการณ์สึนามิ และเหตุการณ์ที่เกิดจากมนุษย์คือ เหตุการณ์ความไม่สงบภาคใต้ ตลอดจนเหตุการณ์ระเบิดในเขตกรุงเทพฯ วนปีใหม่ๆ ฯลฯ เลยส่งผลกระทบต่อนักท่องเที่ยวที่มีผลในด้านของความปลอดภัย

## 5.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัย

ผลที่ได้การวิจัยฉบับนี้นอกจากได้ทราบถึงข้อมูลพื้นฐาน และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการใช้บริการห้องพักโรงแรมของนักท่องเที่ยวที่เข้าพักในโรงแรมริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ แล้ว ยังได้ทราบข้อมูลสำคัญในเรื่องปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเลือกที่พักของนักท่องเที่ยว และพฤติกรรมและความต้องการของนักท่องเที่ยวกับการใช้บริการโรงแรม ซึ่งผลในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ในการพิจารณาตัดสินใจสำหรับผู้สนใจลงทุนในธุรกิจโรงแรม และเป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารกิจการโรงแรม ในการวางแผนและพัฒนากิจการโรงแรมให้มีประสิทธิภาพ รวมถึงการยกระดับการให้บริการที่มีคุณภาพมาตรฐานและตรงตามความต้องการของลูกค้า จากผลการศึกษามีข้อเสนอแนะที่สรุปได้ มีดังนี้คือ



## 5.2.1 ข้อเสนอแนะเพื่อประโยชน์ของโรงแรมที่เป็นกรณีศึกษา

**5.2.1.1 ด้านการเพิ่มศักยภาพการดำเนินงานของโรงแรม** จากผลการศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวที่เข้าพักอาศัยในโรงแรมส่วนใหญ่มีจุดประสงค์เพื่อการพักผ่อน และเพื่อการท่องเที่ยว โดยมีกลุ่มที่มาสัมมนาเพียงส่วนน้อย ผลการศึกษาประเด็นนี้ทำให้เห็นว่าโรงแรมควรประสิทธิภาพการบริหารด้านการตลาดเพื่อขยายไปยังลูกค้ากลุ่มสัมมนาเพิ่มขึ้นอีก เนื่องจากทางโรงแรมมีจุดเด่นด้านทำเลที่ตั้ง ด้านทัศนียภาพสิ่งแวดล้อม รวมทั้งปัจจัยสนับสนุนด้านห้องพัก ห้องประชุมสัมมนา ห้องจัดเลี้ยง เรือภัตตาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกอยู่พร้อมแล้วทุกด้าน นอกจากนี้ควรขยายตลาดลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยวที่จองห้องพักโดยตรงซึ่งเป็นกลุ่มที่เข้าพักเพื่อการพักผ่อน และการท่องเที่ยว และบางส่วนเป็นชาวต่างประเทศให้มาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกลุ่มนี้ส่วนใหญ่พักอาศัยเป็นระยะเวลามากกว่า 7 คืน จึงควรให้ความสำคัญลูกค้ากลุ่มนี้เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน และเมื่อพิจารณาข้อมูลจากตารางที่ 2.4 ได้ทราบว่าปริมาณห้องพักที่ให้บริการของโรงแรมริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ มีอัตราการเข้าพักในช่วง 5 เดือนซึ่งเป็น High Season ของการท่องเที่ยว คือระหว่างเดือน ตุลาคม-เดือน กุมภาพันธ์ของปี พบว่าอัตราการเข้าพักเฉลี่ย ร้อยละ 64.76 ของห้องพักทั้งหมด นับว่าทางโรงแรมริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ มีปัจจัยความพร้อมพื้นฐานที่สามารถเพิ่มศักยภาพในการให้บริการแก่นักท่องเที่ยวได้อีก

### 5.2.1.2 ด้านความต้องการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมการพักอาศัยของนักท่องเที่ยว

จากผลการศึกษาพบว่า ส่วนมากลูกค้าอย่างเลือกห้องพักแบบเตียงเดี่ยวและเตียงคู่ Superior และด้านการตกแต่งห้องพักให้ความสำคัญกับ ห้องอาบน้ำ ห้องนอนส่วนตัว อ่างอาบน้ำ ผนังวอลล์เปเปอร์ และพื้นแบบปูด้วยพรม ดังนั้นหากทางโรงแรมต้องการปรับปรุงห้องพักควรคำนึงถึงปัจจัยข้างต้นเพื่อสอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยว นอกจากนี้ควรมีห้องพักที่มีพื้นปูด้วยไม้ไว้สำหรับบริการลูกค้าชาวต่างประเทศ ซึ่งอาจเป็นไปได้ว่าชาวต่างประเทศนิยมความเป็นธรรมชาติและให้ความสำคัญกับการรักษาความสะอาดของพื้นมากกว่าลูกค้าชาวไทย ในด้านสิ่งอำนวยความสะดวกโรงแรมควรจัดบริการอินเตอร์เน็ตให้ฟรีไว้บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง เพื่อเพิ่มความประทับใจให้แก่นักท่องเที่ยวมากขึ้น

**5.2.1.3 ด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัย** จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านราคาห้องพักมีความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ ทำเล/สถานที่/สิ่งแวดล้อม และรูปแบบห้องพัก โดยปัจจัยที่นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญน้อยที่สุดคือการตกแต่งภายในห้องพัก ประกอบกับนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เห็นว่าราคาห้องพักมีความเหมาะสมคิดเป็นร้อยละ 61.85 ผลการศึกษาดังกล่าวแม้ว่าสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักด้วย แต่นับได้ว่าไม่ควรละเลยประเด็นด้านราคา ซึ่งอาจแก้ไขได้โดยไม่จำเป็นต้องพิจารณาปรับ

ลดราคาห้องพัก แต่สามารถพิจารณาปรับโดยการเสริมด้านบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้แก่นักท่องเที่ยวเพื่อให้ได้รับความสะดวก ความประทับใจและรู้สึกรู้สึกว่าคุ้มค่ากับราคาห้องพัก ตัวอย่างเช่นการที่ผลการศึกษาค้นพบว่านักท่องเที่ยวที่เข้าพักในห้อง Superior ส่วนใหญ่เห็นว่าราคาห้องพักไม่เหมาะสม ซึ่งเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบด้านราคาและสิ่งอำนวยความสะดวกกับการบริการของทางโรงแรมแล้ว สามารถสร้างความประทับใจให้นักท่องเที่ยว และเป็นการสร้างความได้เปรียบทางการตลาดให้กับทางโรงแรม ได้โดยการเสริมบริการบุฟเฟต์อาหารเช้าสำหรับอาหารเช้าหรือบริการด้านอื่นๆ ที่ตรงตามความต้องการ พร้อมกันนี้ทางโรงแรมอาจปรับลดเครื่องตกแต่งภายในห้องพักบางส่วนลง เพื่อชดเชยกับบริการพิเศษที่เสริมให้ลูกค้า เนื่องจากลูกค้าให้ความสำคัญกับปัจจัยเครื่องตกแต่งภายในห้องพักน้อยที่สุด ตัวอย่างรายการที่อาจปรับลดโดยไม่กระทบต่อความรู้สึกประทับใจของผู้เข้าพักเช่น เครื่องตกแต่งประเภทโทรทัศน์เครื่องที่ 2 เครื่องปรับอากาศเครื่องที่ 2 หรือตู้โชว์ เป็นต้น

อย่างไรก็ตามแม้ว่าปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง และรูปแบบห้องพักของโรงแรมเป็นจุดแข็งที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดีแล้ว แต่ทางผู้ประกอบการหรือผู้บริหารโรงแรมสามารถเสริมจุดแข็งให้แก่ปัจจัยทำเล/สถานที่/สิ่งแวดล้อมได้ โดยการอำนวยความสะดวกด้านการเดินทางให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของผู้เข้าพัก เช่น การให้บริการรับส่งระหว่างสนามบินกับโรงแรม การให้บริการรถเช่า/รถบริการท่องเที่ยวแก่ผู้เข้าพักในราคาที่เหมาะสม เป็นต้น

### 5.2.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัย

จากผลการศึกษาครั้งนี้มีข้อเสนอแนะ เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยในอนาคตต่อไปดังนี้

5.2.2.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง มีข้อจำกัดด้านระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลทำให้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างมีความไม่หลากหลาย หากต้องการผลของการวิจัยที่สมบูรณ์ยิ่งขึ้น อาจเลือกทำวิจัยในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน เพื่อเป็นงานวิจัยต่อไป

5.2.2.2 เสนอแนะการศึกษาปัจจัยต่อจากงานวิจัยนี้ควรศึกษาด้านความคุ้มค่าและการบริหารจัดการในการลงทุน เพื่อในการพัฒนาและวางแผนด้านอุตสาหกรรมโรงแรมในประเทศไทยต่อไป