



พฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ กรณีศึกษาสนามแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง
และสนามหางดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่



เผ่าพจน์ เมณี

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

สำนักบริหารและพัฒนาระบบราชการ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2553

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

สำนักบริหารและพัฒนาวิชาการ มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ชื่อเรื่อง

พฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ กรณีศึกษาสนามแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง
และสนามหางดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

โดย

เผ่าพจน์ เมธี

พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการที่ปรึกษา

(รองศาสตราจารย์ขงกลุณดินทร์ แสงอาสาทวีริยะ)

วันที่ 9 เดือน ๙ ปี พ.ศ. ๕๖

กรรมการที่ปรึกษา

(ศาสตราจารย์ ดร.อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์)

วันที่ 9 เดือน ๙ ปี พ.ศ. ๕๖

กรรมการที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อภิชาติ ไตรแสง)

วันที่ 9 เดือน ๙ ปี พ.ศ. ๕๖

ประธานกรรมการประจำหลักสูตร

(อาจารย์ ดร.ภุณิศรา เตชเดกิง)

วันที่ 10 เดือน ๙ ปี พ.ศ. ๕๖

(รองศาสตราจารย์ ดร.เทพ พงษ์พานิช)

ประธานกรรมการบัณฑิตศึกษา

วันที่ 10 เดือน ๙ ปี พ.ศ. ๕๖

สำนักบริหารและพัฒนาวิชาการรับรองแล้ว



ชื่อเรื่อง	พฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ ทัศนศึกษาสนามแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง และสนามหางดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
ชื่อผู้เขียน	นายเผ่าพงษ์ เมฆิ
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์จกมลดิษฐ์ แสงอาสภวิริยะ

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 3 ข้อ คือ 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ 2) ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ 3) พฤติกรรมในการเลือกซื้อและใช้อุปกรณ์กอล์ฟ กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟและผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ โดยทำการสุ่มตัวอย่างจากผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ ที่สนามกอล์ฟแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพงและสนามหางดงกอล์ฟคลับ จำนวน 128 คนและ 272 คน ตามลำดับ โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย ในส่วนของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงจากสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ 6 แห่งๆ ละ 4 คน รวมเป็น 24 คน ใช้เวลาเก็บรวบรวมข้อมูลจากมกราคมถึงมีนาคม พ.ศ.2552 ผลการศึกษารูปประเด็นสำคัญได้ดังต่อไปนี้

1) ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ ส่วนใหญ่มีอายุ 51-60 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเป็นนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ ข้าราชการและพนักงานบริษัท รายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในช่วง 20,001- 30,000 บาท ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟมากกว่า 7 ปี และมีแต้มต่อ (Handicap) 19 – 24 พฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ พบว่าเวลาในการเล่นกอล์ฟในวันทำงานเป็นวันศุกร์ ช่วงบ่าย เวลา 12.00-14.00 และ 14.00 – 16.00 น. สำหรับวันหยุด เล่นในวันเสาร์/อาทิตย์ ช่วงเช้า เวลา 08.00 – 10.00 น. และ 10.00 – 12.00 น. โดยมีค่าใช้จ่ายไม่เกินครั้งละ 1,000 บาท ปัจจัยสำคัญที่ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟตัดสินใจเลือกใช้บริการคือปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ อยู่ใกล้ตัวเมือง ใกล้ที่พัก ใกล้ที่ทำงาน การคมนาคมสะดวก เดินทางง่าย รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สภาพของแฟร์เวย์และกรีนสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณ สม่าเสมอและไม่ขรุขระ

ผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลคืออาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนและแต้มต่อ (Handicap) มีความสัมพันธ์กับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม รถกอล์ฟ ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัวและช่วงเวลาที่ให้บริการในวันทำงาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2) ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ ส่วนใหญ่มีอายุ 31 – 40 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพข้าราชการ พนักงานบริษัทและนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ 5 - 7 ปี และมีแต้มต่อ (Handicap) 19 – 24

3) การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ มีการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟด้วยตนเอง อุปกรณ์ที่ซื้อส่วนใหญ่มีเวลาการใช้ประมาณ 5 ปี รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟจากร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ หนังสือ นิตยสารกอล์ฟและร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไป แหล่งในการซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ คือ ร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ และร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไป ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟประมาณ 1 สัปดาห์ ราคารวมอุปกรณ์กอล์ฟที่ซื้อประมาณ 30,001 – 40,000 บาท



Title	The Golf Players' Behaviors: A Case Study of Sandcreek Golf Course, Amphur Sankamphaeng and Hangdong Golf Club, Amphur Hangdong, Chiang Mai
Author	Mr. Phaopote Makee
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Associate Professor Jongkolbordin Saengadsapaviriya

ABSTRACT

This research contained three main objectives which were; 1) to study the golf players' behaviors; 2) to examine significant factors influencing the golf players choosing the golf courses; and 3) to investigate the golf players' behaviors in buying and using the golf products. The population of this study comprised 2 groups, namely the golf players and the golf product buyers. The 128 and 272 golf players were randomly sampled from Sandcreek Golf Course, Amphur Sankamphaeng, and Hangdong Golf Club, Amphur Hangdong, respectively by simple random sampling technique. 24 golf product buyers, 4 players from each of 6 golf driving ranges in Chiang Mai, were randomly sampled by purposive selection technique. Data were collected from January to March 2009. The results of this study were summarized as follows:

1) The majority of the golf players was 51-60 years old and graduated a bachelor's degree. They were businessmen/business owners, civil servants and company employees and had average income of 20,001-30,000 baht per month. They had been playing golf for more than 7 years and had 19-24 handicaps. With regards to the golf players' behaviors, the study indicated that during weekdays, they played golf on Fridays between 12.00-02.00 p.m. and 02.00-04.00 p.m., and during weekends they played golf between 08.00 – 10.00 a.m. and 10.00 – 12.00 a.m. with the expense up to 1,000 baht each time. The significant factors affecting the golf players' decision in choosing golf course service were, firstly, the selling channel factor, for instance, the closing area to town, to their accommodation, and to their office and convenient

transportation; and secondly, the product factor, which were fairway condition and perfect green with full and smooth grass area.

According to the study, it was found that the personal factors, namely occupation, average monthly income, and handicap related to other services which were foods and beverages, golf cart, bathroom, dressing room, and playing period during weekdays at the significant level of 0.05.

2) With reference to the golf product buyers, the majority of the respondents were 31-40 years old with a bachelor's degree. The majority of them were civil servants, company employees and businessmen/business owners whose average monthly incomes were 30,001 – 40,000 Baht. They had been playing golf for 5 - 7 years and had 19-24 handicaps.

3) In addition, the respondents decided to buy the golf products by themselves. The period of golf products using time was approximately 5 years. They obtained information concerning golf products from the golf shops in the golf driving ranges, books, golf magazines, and other golf product shops. The sources that they bought the golf products were the golf shops in the golf driving ranges and the golf product shops in general. The time for golf product buying process was 1 week and the price of the golf products bought was 30,001 – 40,000 baht.

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดีจากจากความกรุณาของคณะกรรมการที่ปรึกษาทั้งสามท่านซึ่งประกอบด้วย รองศาสตราจารย์จกกลบดินทร์ แสงอาสภวิริยะ ประธานกรรมการ ศาสตราจารย์ ดร.อนุรักษ์ ปัญญาวิวัฒน์ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อภิชาติ ไตรแสง กรรมการ ที่ให้ความช่วยเหลือ แนะนำ ตรวจสอบและแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จนการค้นคว้าเสร็จสมบูรณ์ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบคุณผู้บริหารและพนักงานของสนามกอล์ฟแซนด์ครีกและสนามทางดงสนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสตาร์โดม สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟไดร์วิงเรนจ์ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกัชชัน สนามฝึกซ้อมกอล์ฟพิมคาน่า สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟอเวนิว ที่เอื้อเฟื้อข้อมูล สถานที่และอำนวยความสะดวกให้แก่ข้าพเจ้า รวมถึงผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถามในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ข้าพเจ้าขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอบคุณเพื่อนนักศึกษาปริญญาโทบริหารธุรกิจ (MBA รุ่น 13) ที่แนะนำช่วยเหลือและเป็นกำลังใจตลอดมา

ขอบคุณคุณแพทย เมฆิ ภรรยา ที่คอยช่วยเหลือและให้กำลังใจตลอดมา

ท้ายสุดนี้ หวังว่าการค้นคว้าอิสระฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์สำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตลอดจนผู้ที่สนใจศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องนี้อีกต่อไป

เผ่าพจน์ เมฆิ

มีนาคม 2553

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
ABSTRACT	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญ	(8)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(13)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
นิยามศัพท์	6
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	7
แนวคิดการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	7
โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค	8
แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมตลาดบริการ	11
แนวคิดเกี่ยวกับการบริการ	12
ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับทฤษฎีการวิจัย	14
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	19
ภาคสรุป	24
กรอบแนวคิดในการศึกษา	26
สมมติฐานการวิจัย	27
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	28
สถานที่ดำเนินการวิจัย	28
ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง	28
การเก็บรวบรวมข้อมูล	29
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	30
การวิเคราะห์ข้อมูล	31

บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	33
ตอนที่ 1 ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ	34
ตอนที่ 2 ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ	65
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	74
สรุปผลการศึกษา	74
อภิปรายผล	77
ข้อเสนอแนะ	81
ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	82
บรรณานุกรม	78
ภาคผนวก	85
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	86
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์	93
ภาคผนวก ค ประวัติผู้วิจัย	97
ภาคผนวก ง ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับกีฬากอล์ฟ อุปกรณ์กอล์ฟและการดูแลรักษา	99
ภาคผนวก จ กฎ กติกา กอล์ฟ โดยสมาคมกอล์ฟแห่งสหรัฐอเมริกาและเดอะ รอยัล แอนด์ แอนเชียน กอล์ฟ คลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ แพลทโดยสมาคมกอล์ฟแห่งประเทศไทย	109
ภาคผนวก ฉ แผนผังสนามและไบจคคะแนนสนามเซนต์ครีกและสนามหางคง	164

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 แสดงจำนวนเฉลี่ยของผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีกและสนามกอล์ฟ หางคง	29
2 แสดงอายุ การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาเล่นกอล์ฟและแต้มต่อ (Handicap) ของผู้ตอบแบบสอบถาม	34
3 เปรียบเทียบข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	37
4 แสดงจำนวนวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟ อันดับที่ใช้บริการ และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม	38
5 แสดงจำนวนการรับทราบข้อมูลสนามกอล์ฟและอันดับที่ของผู้ตอบ แบบสอบถาม	39
6 แสดงจำนวนผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของผู้ตอบ แบบสอบถาม	39
7 แสดงวันในการใช้บริการสนามกอล์ฟและอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม	40
8 แสดงช่วงเวลาในการใช้บริการสนามกอล์ฟและอันดับที่ของผู้ตอบ แบบสอบถาม	41
9 แสดงการใช้บริการสนามกอล์ฟในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ ของผู้ตอบแบบสอบถาม	41
10 แสดงช่วงเวลาในการใช้บริการในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ และอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม	42
11 แสดงจำนวนครั้งในการใช้บริการต่อเดือนและอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม	43
12 แสดงค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม	43
13 แสดงการใช้บริการอื่นๆ ในการใช้บริการสนามกอล์ฟของผู้ตอบแบบสอบถาม	44
14 เปรียบเทียบพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟของผู้ตอบแบบสอบถาม	45
15 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	46
16 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านราคา	47
17 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	47

ตาราง

หน้า

18	แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	48
19	แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านบุคลากร	49
20	แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านการนำเสนอ ลักษณะทางกายภาพ	49
21	แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านกระบวนการ	50
22	ลำดับความสำคัญของผู้ใช้บริการต่อปัจจัยส่วนประสมตลาดบริการสนาม แซนด์ครีกและสนามหางคง	51
23	ปัญหา อุปสรรค ของผู้ใช้บริการสนามแซนด์ครีกและสนามหางคง	54
24	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับวันที่ใช้บริการในวันทำงานและ ค่าไคสแควร์	55
25	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับช่วงเวลาในการใช้บริการในวัน ทำงานและค่าไคสแควร์	56
26	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับจำนวนครั้งในการใช้บริการต่อเดือน และค่าไคสแควร์	56
27	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งที่ใช้บริการ และค่าไคสแควร์	57
28	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการและ ค่าไคสแควร์	57
29	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับวันที่ใช้บริการในวัน ทำงานและค่าไคสแควร์	58
30	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับช่วงเวลาในการใช้ บริการ ในวันทำงานและค่าไคสแควร์	59
31	แจกแจงความถี่การแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับจำนวนครั้ง ในการใช้บริการต่อเดือนและค่าไคสแควร์	59
32	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง ในการใช้บริการและค่าไคสแควร์	60
33	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับบริการอื่นๆที่ให้บริการ และค่าไคสแควร์	60

ตาราง

34	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้มต่อ (Handicap) กับวันที่ใช้บริการในวันทำงานและค่าโคงแควร์	61
35	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้มต่อ (Handicap) กับช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงานวันและค่าโคงแควร์	62
36	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้มต่อ (Handicap) กับจำนวนครั้งในการใช้บริการต่อเดือนและค่าโคงแควร์	62
37	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้มต่อ (Handicap) กับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการใช้บริการต่อครั้งและค่าโคงแควร์	63
38	แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้มต่อ (Handicap)กับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการและค่าโคงแควร์	63
39	สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน	64
40	แสดงอายุ การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ	65
41	แสดงระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ แต้มต่อ ผู้มีส่วนร่วมตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ระยะเวลาที่จะใช้อุปกรณ์กอล์ฟ แหล่งการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟและแหล่งการซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ	67
42	แสดงการซื้อ/ใช้หัวไม้หนึ่ง (Driver) ของผู้ตอบแบบสอบถาม	69
43	แสดงการซื้อ/ใช้ชุดเหล็ก (Irons) ของผู้ตอบแบบสอบถาม	70
44	แสดงระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ราคารวมอุปกรณ์กอล์ฟ การดูแลรักษาหัวไม้หนึ่ง (Driver) การดูแลรักษาชุดเหล็ก (Irons) การดูแลรักษาพัตเตอร์ (Putter) การดูแลรักษาถุงมือ (Glove) การดูแลรักษารองเท้า (Shoe) ของผู้ตอบแบบสอบถาม	71

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1 โมเดลรูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค	9
2 แฟร์เวย์สนามแซนด์ครีก	16
3 อุปกรณ์กอล์ฟที่ใช้ออกกรอบ	17
4 ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อพฤติกรรมในการใช้บริการ	26
5 ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อ ใช้อุปกรณ์และดูแลรักษาที่มีผลต่อพฤติกรรมในการเลือกซื้อ ใช้อุปกรณ์และดูแลรักษา	27
6 หัวไม้หนึ่งหรือไดร์เวอร์ (Driver) แบบเก่า	101
7 หัวไม้หนึ่งหรือไดร์เวอร์ (Driver) แบบกลาง	102
8 หัวไม้หนึ่งหรือไดร์เวอร์ (Driver) แบบปัจจุบัน	102
9 หัวไม้ไฮบริด (Hybrid) หรือหัวไม้กระเทย	102
10 หัวเหล็กพิชชิงเวดจ์ (Pitching Wedge)	103
11 หัวเหล็กแซนด์เวดจ์ (Sand wedge)	103
12 หัวเหล็ก 4 (Four-Iron)	104
13 พัตเตอร์แบบฮิล ทู โท (Hell to Toe)	104
14 พัตเตอร์แบบเบลค (Blade)	105
15 พัตเตอร์แบบมอลเล็ต (Mallet)	105
16 ลูกกอล์ฟ	106
17 ถุงมือกอล์ฟ	107
18 รองเท้าพื้นยาง	107
19 รองเท้าตะปู	108
20 แผนผังสนามทางคดจากใบจคคะแนน	165
21 ใบจคคะแนนสนามทางคด	166
22 แผนผังสนามแซนด์ครีก	167
23 ใบจคคะแนนสนามแซนด์ครีก	168

บทที่ 1

บทนำ

กอล์ฟเป็นกีฬาที่ได้รับความนิยมและมีการเล่นแพร่หลายมากในปัจจุบัน ไม่ว่าจะในประเทศไทยหรือในต่างประเทศ นอกจากประโยชน์ที่ได้จากการออกกำลังกายแล้ว กอล์ฟยังเป็นกีฬาที่ต้องคิดและวางแผนตลอดเวลา ต้องแข่งขันกับตนเอง ต้องสามารถควบคุมตนเองให้ได้ในทุกๆ การเคลื่อนไหว ไม่ว่าจะเป็นการเคลื่อนไหวร่างกายหรือจิตใจ ระยะเวลาที่ผู้เล่นอยู่ในสนามกอล์ฟเพียงไม่กี่ชั่วโมง สามารถทำให้เราได้รู้ถึงตัวตน อุปนิสัยที่แท้จริงของผู้คนได้ กอล์ฟเป็นเกมที่ผู้เล่นต้องเล่นเพื่อที่จะเอาชนะตนเอง ดังนั้นจึงเป็นเสน่ห์ของเกมกีฬาที่จำนวนผู้เล่นนิยมเล่นเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เมื่อมีผู้เล่นเพิ่มมากขึ้น เกมกอล์ฟก็มีการพัฒนามากขึ้น รวมไปถึงอุปกรณ์ในการเล่น สนามกอล์ฟและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกีฬากอล์ฟก็ได้รับความนิยมและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเช่นกัน ในการจัดการแข่งขันกอล์ฟรายการต่างๆ มีผู้สนใจติดตามชมอย่างมากมาย มีรางวัลสำหรับผู้เข้าร่วมแข่งขันในระดับสูง สื่อสารมวลชนต่างๆ ได้นำเสนอข่าวสารที่เกี่ยวกับกีฬากอล์ฟมากมาย ทำให้ธุรกิจกอล์ฟและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกอล์ฟมีการเจริญเติบโตอย่างมาก ถึงแม้ว่าการลงทุนในธุรกิจกอล์ฟนั้นจะมีมูลค่าค่อนข้างสูงก็ตาม

กีฬากอล์ฟในประเทศไทย มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลปี 2550 มีผู้เล่นกอล์ฟกว่า 1,000,000 คน (สมาคมกอล์ฟอาชีพแห่งประเทศไทย, 2550: 1) และจำนวนสนามกอล์ฟที่เปิดดำเนินการทั้งสนามของภาครัฐและภาคเอกชนมีถึง 211 สนาม (สมาคมกอล์ฟอาชีพแห่งประเทศไทย, 2550: 2) ปัจจุบันมีการลงทุนสร้างสนามกอล์ฟใหม่ สร้างสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ก่อตั้งโรงเรียนสอนกอล์ฟ รวมถึงมีการเปิดหลักสูตรการเรียนการสอนกอล์ฟในสถานศึกษาหลายหลักสูตร นักกอล์ฟอาชีพของไทยก็สามารถสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศได้มากมายด้วยการคว้าแชมป์ทั้งในและต่างประเทศ มีผู้เล่นกอล์ฟจากต่างประเทศเดินทางท่องเที่ยวและเล่นกอล์ฟที่ประเทศไทยจำนวนมาก ทำรายได้เข้าประเทศจำนวนมาก ช่วยสร้างงาน สร้างเงิน ทำให้เป็นผลดีต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม

ความสำคัญของปัญหา

การท่องเที่ยวและการกีฬาเป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญของประเทศไทยที่ใช้ในการพัฒนาประเทศ โดยรัฐบาลได้มีการก่อตั้งกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาขึ้นมาเพื่อที่จะส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาการท่องเที่ยวและการกีฬาของชาติให้มีความเจริญก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น ซึ่งจะ

ส่งผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย กีฬาอล์ฟได้มีการพัฒนาในเชิงธุรกิจมากขึ้นและมีจำนวนผู้เล่นก็เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน ปัจจุบันยังมีหลายสนามที่กำลังสร้างขึ้นซึ่งส่วนใหญ่จะสร้างได้ตามมาตรฐานสากล

ปัจจุบันจังหวัดเชียงใหม่มีสนามกอล์ฟ 11 สนามและสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ 6 สนาม โดยมีรายละเอียดพอสังเขปดังต่อไปนี้

1. สนามแม่โจ้กอล์ฟคลับ ตั้งอยู่ที่ บ้านศรีบุญเรือง ตำบลป่าไผ่ อำเภอสันทราย เชียงใหม่ มีจำนวน 18 หลุม ระยะ 6,730 หลา
2. สนามอัลไพน์ กอล์ฟ รีสอร์ท เชียงใหม่ ตั้งอยู่ที่ถนนสันกำแพง-บ้านธิ เชียงใหม่ มีจำนวน 18 หลุม ระยะ 7,541 หลา
3. สนามชมมิต กรีนวัลเลย์ เชียงใหม่กอล์ฟคลับ ตั้งอยู่ที่ ถนนโชตนา ตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม เชียงใหม่ มีจำนวน 18 หลุม ระยะ 7,202 หลา
4. สนามรอยัล เชียงใหม่ กอล์ฟรีสอร์ท ตั้งอยู่ที่ ตำบลแม่แฝก อำเภอสันทราย เชียงใหม่ มีจำนวน 18 หลุม ระยะ 6,969 หลา
5. สนามลานนา กอล์ฟคลับ ตั้งอยู่ที่ถนนโชตนา อำเภอเมือง เชียงใหม่ มีจำนวน 27 หลุม สนาม 1 จำนวน 18 หลุม ระยะ 7,066 หลาและสนาม 2 จำนวน 9 หลุม ระยะ 3,303 หลา (เป็นสนามที่สามารถเล่นกลางแจ้งได้)
6. สนามเชียงใหม่ไฮแลนด์ กอล์ฟแอนด์รีสอร์ท ตั้งอยู่ที่อำเภอแม่ออน เชียงใหม่ มีจำนวน 18 หลุม ระยะ 7,049 หลา
7. สนามขิมคานา ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองหอย อำเภอเมือง เชียงใหม่ มีจำนวน 9 หลุม ระยะ 2,909 หลา
8. สนามพิมานทิพย์ ตั้งอยู่ภายในกองบิน 41 มีจำนวน 9 หลุม ระยะ 3,333 หลา
9. สนามหางดงกอล์ฟคลับ ตั้งอยู่ที่ตำบลน้ำแพร่ อำเภอหางดง เชียงใหม่ มีจำนวน 9 หลุม ระยะ 3,009 หลา
10. สนามแซนด์ครีก ตั้งอยู่ที่อำเภอสันกำแพง เชียงใหม่ มีจำนวน 9 หลุม ระยะ 2,880 หลา
11. สนามเชียงใหม่กอล์ฟอเวนิว ตั้งอยู่ถนนเชียงใหม่-แม่โจ้ อำเภอสันทราย มีจำนวน 9 หลุม ระยะ 1,458 หลา

สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ 6 สนาม มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา ภายในบริเวณสนามกอล์ฟลานนา
2. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสตาร์โดม ภายในบริเวณกองบิน 41
3. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟ ไคร้วิ้งเรนจ์ ตั้งอยู่ตรงข้างห้างสรรพสินค้า

โรบินสันแอร์พอร์ต

4. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกัซซัน ตั้งอยู่ถนนสายเชียงใหม่-ลำพูน กิโลเมตรที่ 9
5. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟขิมคาน่า ตั้งอยู่ภายในบริเวณกอล์ฟสนามขิมคาน่า
6. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟอเวนิว ตั้งอยู่ถนนสายเชียงใหม่-แม่โจ้

จากสภาพการที่เกิดขึ้นของธุรกิจสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ ธุรกิจสนามกอล์ฟจึงมีการแข่งขันกันสูงเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการให้มากที่สุด ดังนั้น การบริหารงานโดยใช้แนวคิดทฤษฎีทางการตลาด เป็นแนวทางหนึ่งที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ การศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการใช้บริการสนามกอล์ฟ มีความจำเป็นต่อการวางแผนทางธุรกิจเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยผู้วิจัยดำเนินการศึกษษสนามกอล์ฟขนาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาต่อไปนี้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ ในจังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัจจัยสำคัญที่ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟตัดสินใจเลือกใช้บริการ ในจังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อ ใช้และการดูแลรักษาอุปกรณ์กอล์ฟของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นประโยชน์ในการวางแผนและพัฒนาการดำเนินธุรกิจกอล์ฟของผู้ประกอบการสนามกอล์ฟทางดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดงและสนามกอล์ฟแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่และสนามอื่นๆ
2. เพื่อเป็นประโยชน์ในการให้บริการของผู้ประกอบการเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟที่ตอบสนองความต้องการของผู้เล่นกอล์ฟโดยเฉพาะในจังหวัดเชียงใหม่

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตการวิจัย ดังนี้

ขอบเขตด้านเนื้อหา

พฤติกรรมของผู้ใช้บริการ ได้แก่ ใครอยู่ในตลาดเป้าหมายหรือใครเป็นผู้ซื้อ (Who is in the target market?) ทำไมผู้บริโภคซื้อหรือวัตถุประสงค์ในการซื้อ (Why does the consumer buy?) ผู้บริโภคซื้ออย่างไรหรือได้รับข้อมูลข่าวสารจากที่ใด (How does the consumer buy?) ผู้บริโภคซื้อที่ไหน (Where does the consumer buy?) ผู้บริโภคซื้อเมื่อใดหรือระยะเวลาและความถี่ในการใช้บริการ (When does the consumer buy?) ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ (Who participates in the buying?)

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพและปัจจัยด้านกระบวนการ

ขอบเขตด้านพื้นที่

ในการวิจัยครั้งนี้กำหนดขอบเขตสนามกอล์ฟและสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ สนามกอล์ฟแซนด์ครีก สนามหางดงกอล์ฟคลับ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสตาร์โดม สนามฝึกซ้อมกอล์ฟยิมคาน่า สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟไคร้วิงเรนจ์ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟพัชชัน สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟอเวนิว

ขอบเขตด้านประชากร

ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟคือผู้ที่ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง และสนามหางดงกอล์ฟคลับ อำเภหางดง จังหวัดเชียงใหม่โดยคำนวณจากอัตราส่วนของผู้เล่นที่ไปใช้บริการ สนามหางดงจำนวน 10,867 คนและสนามแซนด์ครีกจำนวน 5,220 คน (ที่มา: จำนวนผู้ให้บริการที่ซื้อกรีนฟีก่อนออกรอบของแต่ละสนาม ตั้งแต่ มกราคม-มีนาคม 2552)

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟคือผู้ที่ใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ 6 แห่ง ได้แก่ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสตาร์โดม สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟไคร้วิงเรนจ์ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟพัชชัน สนามฝึกซ้อมกอล์ฟยิมคาน่า สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟอเวนิว ทั้งนี้ผู้วิจัยจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลในเดือนมีนาคม 2552

นิยามศัพท์การวิจัย

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในความหมายคำและข้อความที่ใช้ในการศึกษา ผู้ศึกษาจึงขอให้นิยามศัพท์ไว้ดังต่อไปนี้

1. **พฤติกรรมผู้ใช้บริการ** หมายถึง การกระทำของผู้เล่นกอล์ฟที่แสวงหาการบริการ และการได้รับการบริการจากสนามกอล์ฟที่ใช้บริการ แบ่งออกได้ดังต่อไปนี้ ใครอยู่ในตลาด เป้าหมายหรือใครเป็นผู้ซื้อ (Who is in the target market) ทำไมผู้บริโภคซื้อหรือวัตถุประสงค์ในการซื้อ (Why does the consumer buy?) ผู้บริโภคซื้ออย่างไรหรือได้รับข้อมูลข่าวสารจากที่ใด (How does the consumer buy?) ผู้บริโภคซื้อที่ไหน (Where does the consumer buy?) ผู้บริโภคซื้อเมื่อใดหรือระยะเวลาและความถี่ในการใช้บริการ (When does the consumer buy?) ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ (Who participates in the buying?)

2. **ปัจจัยการตัดสินใจเลือกใช้บริการ** หมายถึง ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านสถานที่/ช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพและปัจจัยด้านกระบวนการ

3. **ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ** หมายถึง ผู้เล่นกอล์ฟที่สนามกอล์ฟแซนด์ครีก อำเภอ สันกำแพงและสนามหาดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

4. **แต้มต่อ (Handicap)** หมายถึง ตัวเลขที่ใช้สำหรับนักกอล์ฟสมัครเล่น เพื่อคำนวณแต้มสุทธิ แต้มต่อแต่ละคนแต่ละสนามที่ใช้สำหรับแข่งขันจะไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับความยากของสนาม

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคนั้น เป็นการศึกษาถึงแนวคิด ทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ในการศึกษารั้ครั้งนี้มีแนวทางในการตรวจเอกสารที่เกี่ยวกับพฤติกรรม ผู้บริโภค ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. แนวคิดการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
2. โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค
3. แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดบริการ
4. แนวคิดเกี่ยวกับการบริการ
5. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับกีฬากอล์ฟ
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
7. กรอบแนวคิดในการศึกษา
8. สมมติฐานการวิจัย

1. แนวคิดการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะฯ (2546: 85-88) ได้อธิบายถึงการวิเคราะห์พฤติกรรม ผู้บริโภคว่าเป็นการศึกษาถึงเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าโดยมีจุดเริ่มต้นจากการเกิด สิ่งกระตุ้น ที่ทำให้เกิดความต้องการผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ เพื่อใช้ในการวางแผน เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดบริการ 7 P's ซึ่งการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและการกำหนดกลยุทธ์การตลาดสามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค เป็นการค้นหาหรือวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อ และการใช้ของผู้บริโภค เพื่อทราบถึงลักษณะความต้องการและพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภค คำตอบที่ได้จะช่วยให้สามารถวางกลยุทธ์การตลาดที่ตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม

คำถามที่ใช้ค้นหาลักษณะพฤติกรรมผู้บริโภคคือ 6Ws และ 1H ซึ่งประกอบด้วย Who, What, Why, Where, When and How เพื่อค้นหาคำตอบ 7 ประการหรือ 7Os ซึ่งประกอบด้วย Occupants, Objects, Objectives, Organizations, Occasions, Outlets and Operations มีรายละเอียดของคำถามดังต่อไปนี้

1. ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย (Who is in the target market?) เป็นคำถามที่ต้องการทราบถึงลักษณะกลุ่มเป้าหมาย (Occupants) ทางด้านประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ จิตวิทยาหรือจิตวิเคราะห์และพฤติกรรมศาสตร์

2. ผู้บริโภคซื้ออะไร (What does the consumer buy?) เป็นคำถามเพื่อทราบถึงวัตถุประสงค์ในการซื้อ (Objects) สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการจากผลิตภัณฑ์คือคุณสมบัติหรือองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์และความแตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่ง

3. ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ (Why does the consumer buy?) เป็นคำถามที่ต้องการทราบถึงวัตถุประสงค์ของผู้ซื้อ ผู้บริโภคซื้อเพื่อตอบสนองความต้องการทางด้านร่างกายและทางจิตวิทยา ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมและปัจจัยเฉพาะบุคคล

4. ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ (Who participates in the buying?) เป็นคำถามที่ต้องการทราบถึงบทบาทของกลุ่มต่างๆ (Organizations) ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ประกอบด้วย ผู้ริเริ่ม ผู้มีอิทธิพล ผู้ตัดสินใจซื้อและผู้ซื้อและผู้ใช้

5. ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด (When does the consumer buy?) เป็นคำถามที่ต้องการทราบถึงโอกาสในการซื้อ (Occasions) ของผู้บริโภค เช่น เดือนใด ช่วงฤดูใด ช่วงวันใดของเดือน ช่วงเวลาใดของวัน โอกาสพิเศษหรือเทศกาลวันสำคัญต่างๆ

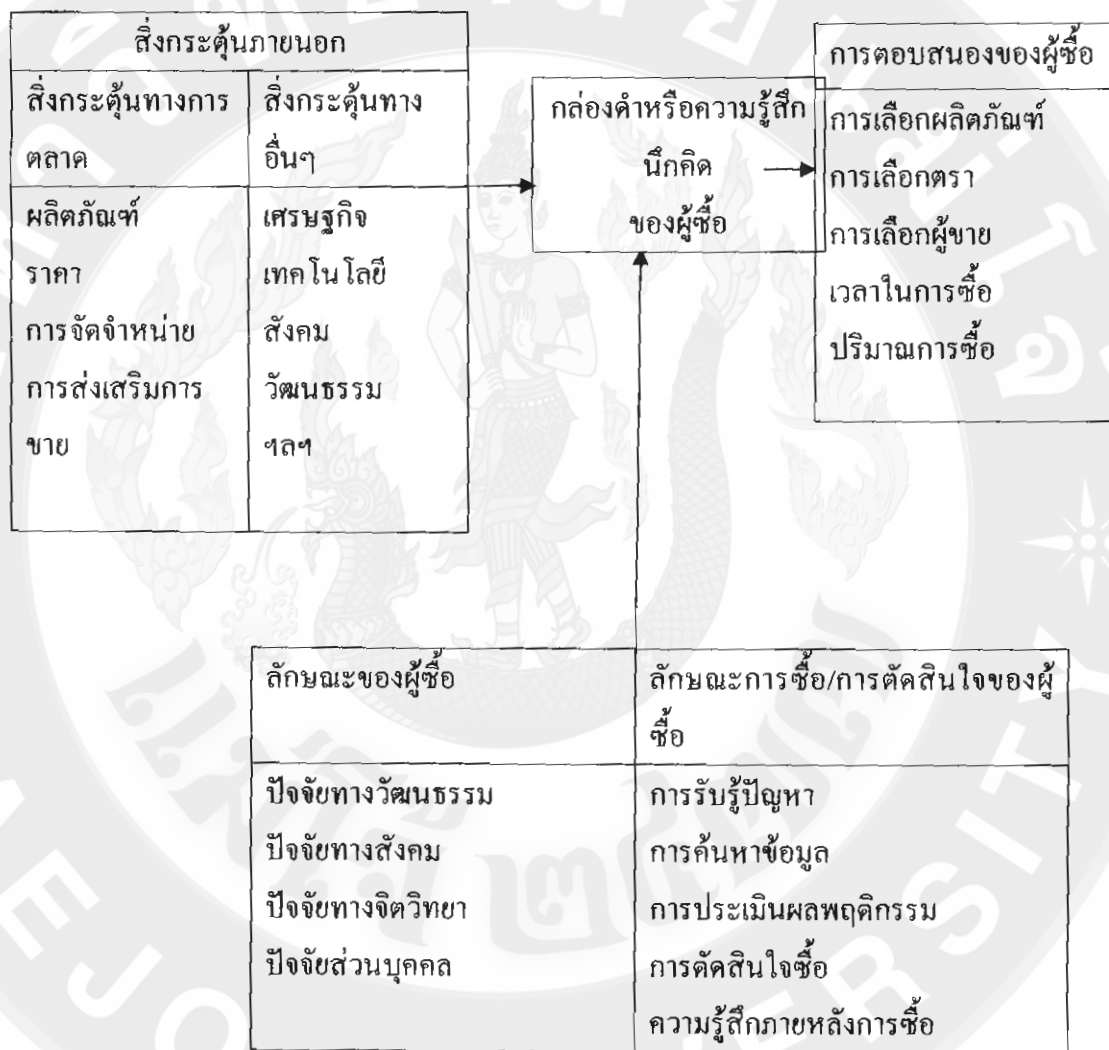
6. ผู้บริโภคซื้อที่ไหน (Where does the consumer buy?) เป็นคำถามที่ต้องการทราบถึงช่องทาง (Channels) หรือแหล่ง (Outlets) ที่ผู้บริโภคไปซื้อ เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าสะดวกซื้อ ร้านขายของชำ เป็นต้น

7. ผู้บริโภคซื้ออย่างไร (How does the consumer buy?) เป็นคำถามเพื่อทราบขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ (Operations) หรือกระบวนการซื้อ (Buying Process) ประกอบด้วย การรับรู้ปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินผลทางเลือก การตัดสินใจและความรู้สึกภายหลังการซื้อ

2. โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค

เป็นการศึกษาถึงเหตุจูงใจที่ทำให้ผู้ซื้อเกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมีจุดเริ่มต้นจากการเกิดสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ที่ทำให้เกิดความต้องการ สิ่งกระตุ้นผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's Black Box) ซึ่งเปรียบเสมือนกล่องดำ ที่ผู้ผลิตและผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อจะได้รับอิทธิพลจากลักษณะต่างๆ ของผู้ซื้อ (Buyer's response) หรือการตัดสินใจของผู้ซื้อ (Buyer's Purchase Decision) (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2546: 81-83)

จุดเริ่มต้นของโมเดลนี้อยู่ที่สิ่งกระตุ้น (Stimulus) ให้เกิดความต้องการก่อนแล้วทำให้เกิดการตอบสนอง (Response) ดังนั้นโมเดลนี้อาจเรียกว่า S-R Theory โดยมีรูปแบบอย่างง่ายและรายละเอียดดังต่อไปนี้



ภาพ 1 โมเดลรูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค

ที่มา: คัดแปลงในรูปร่างอย่างง่ายจากโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (ศิริวรรณ เจริญรัตน์และคณะ, 2541: 81-83)

1. **สิ่งกระตุ้น (Stimulus)** สิ่งกระตุ้นอาจเกิดขึ้นเองจากภายในร่างกาย (Inside stimulus) และสิ่งกระตุ้นจากภายนอก (Outside stimulus) สิ่งกระตุ้นถือว่าเป็นเหตุจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า ซึ่งอาจใช้เหตุจูงใจซื้อด้านเหตุผลหรือด้านจิตวิทยาก็ได้ สิ่งกระตุ้นภายนอกประกอบด้วย 2 ส่วนคือ สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (Marketing stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งประกอบด้วย สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ (Product) สิ่งกระตุ้นด้านราคา (Price) สิ่งกระตุ้นด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และสิ่งกระตุ้นด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

สิ่งกระตุ้นอื่นๆ (Other Stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคที่อยู่ภายนอกองค์กร สิ่งกระตุ้นเหล่านี้ ได้แก่ สิ่งกระตุ้นด้านเศรษฐกิจ (Economic) สิ่งกระตุ้นด้านเทคโนโลยี (Technological) สิ่งกระตุ้นด้านกฎหมายและการเมืองและสิ่งกระตุ้นด้านวัฒนธรรม (Culture)

2. **กล่องดำหรือความรู้สึกลึกลับของผู้บริโภค (Buyer's Black Box)** ความรู้สึกลึกลับของผู้ซื้อเปรียบเสมือนกล่องดำ ซึ่งผู้ผลิตและผู้ขายไม่สามารถทราบได้ จึงพยายามค้นหาความรู้สึกลึกลับของผู้ซื้อ โดยความรู้สึกลึกลับของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากปัจจัยเหล่านี้

ลักษณะของผู้ซื้อ (Buyer Characteristics)

ลักษณะของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านจิตวิทยา โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. **ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Cultural Factors)** เป็นสัญลักษณ์และเป็นสิ่งที่มนุษย์สร้างขึ้น โดยเป็นที่ยอมรับจากรุ่นหนึ่งไปสู่อีกรุ่นหนึ่ง โดยเป็นข้อกำหนดและควบคุมพฤติกรรมของบุคคล

2. **ปัจจัยด้านสังคม (Social Factors)** เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมซื้อ โดยลักษณะทางสังคมประกอบด้วย กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาทและสถานะของผู้ซื้อ

3. **ปัจจัยส่วนบุคคล (Personal Factors)** เป็นลักษณะส่วนบุคคลในด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจ เช่น ปัจจัยอายุ รายได้ การศึกษา

4. **ปัจจัยด้านจิตวิทยา (Psychological Factors)** เป็นปัจจัยภายในตัวผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อและการใช้สินค้า

3. การตอบสนองของผู้ซื้อ (Buyer's Response) หรือการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคหรือผู้ซื้อ โดยมีประเด็นในการตัดสินใจต่างๆ คือ การเลือกผลิตภัณฑ์ การเลือกตราสินค้า การเลือกผู้ขาย การเลือกเวลาในการซื้อและการเลือกปริมาณการซื้อ

สรุปกรอบการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคที่สัมพันธ์กับพฤติกรรมในการเล่นกอล์ฟ โดยประการแรกที่ต้องพิจารณาคือสิ่งกระตุ้นซึ่งประกอบด้วย สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ รูปแบบและสภาพของสนามกอล์ฟ แ่นที่ออฟ สภาพกรีน สภาพแฟร์เวย์ รัฟ ความท้าทายของสนาม สิ่งกระตุ้นด้านราคา ได้แก่ราคาค่าสนาม (Green fee) ค่าแคคคี่ ราคาค่าเช่ารถกอล์ฟ ราคาค่าอาหารและเครื่องดื่ม สิ่งกระตุ้นด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ สนามกอล์ฟตั้งอยู่ใกล้ตัวเมือง ใกล้ที่พัก ใกล้ที่ทำงาน การเดินทางไปสนามกอล์ฟสะดวก ที่จอดรถกว้างขวาง สิ่งกระตุ้นด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลดราคาตามฤดูกาลและมีการแข่งขันประจำเดือนและปีของสนาม

ประการต่อมาคือกลองคำหรือลักษณะของผู้ซื้อ ซึ่งมีปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคล คือ อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ เดิมต่อ ปัจจัยด้านสังคม ได้แก่ ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกใช้บริการ เป็นต้น ปัจจัยต่อมาคือ ปัจจัยด้านจิตวิทยา เป็นปัจจัยภายในตัวผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ เช่น วัตถุประสงค์การใช้บริการ ได้แก่ เพื่อออกกำลังกาย เพื่อสังคม ธุรกิจ เพื่อพักผ่อน งานอดิเรก เป็นต้น ปัจจัยด้านวัฒนธรรม เป็นกฎเกณฑ์ กติกาในการเล่นซึ่งจะควบคุมพฤติกรรมผู้ให้บริการ

ประการสุดท้ายคือการตัดสินใจซื้อหรือการตัดสินใจเลือกใช้บริการ การเลือกเวลา การเลือกใช้บริการบ่อยเพียงใด เป็นต้น

3. แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดบริการ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2546: 210-213) กล่าวว่าการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ ธุรกิจที่ให้บริการจะใช้ส่วนประสมการตลาดบริการ (Marketing Mix) หรือ 7Ps ได้แก่

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขาย โดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ

2. ราคา (Price) หมายถึง จำนวนของเงินที่ลูกค้าเรียกเก็บเป็นค่าสินค้าหรือบริการ หรือผลรวมมูลค่าที่ผู้บริโภคทำการแลกเปลี่ยน เพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์จากการมีหรือการใช้ผลิตภัณฑ์นั้น

3. ช่องทางจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง เป็นวิธีการนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด ประกอบด้วยกิจกรรมซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่หาง่ายสำหรับลูกค้าไม่ว่าเมื่อใดและที่ไหนก็ตาม

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึง เป็นองค์ประกอบหนึ่งของส่วนประสมทางการตลาดซึ่งให้ข้อมูลเชิงใจและเตือนความทรงจำเกี่ยวกับตลาดของผลิตภัณฑ์และ/หรือองค์การที่เสนอขาย โดยมุ่งหวังให้มีอิทธิพลต่อความรู้สึที่ดี ความเชื่อหรือพฤติกรรมของผู้ซื้อ

5. บุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจเพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง

6. การสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical evidence and presentation) โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวม เพื่อสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นด้านความสะดวกหรือผลประโยชน์อื่นๆ

7. กระบวนการ (Process) เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้าได้รวดเร็ว และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

4. แนวคิดเกี่ยวกับการบริการ

การบริการหมายถึง กิจกรรมหรือการปฏิบัติใดๆ ที่กลุ่มบุคคลหนึ่งไม่สามารถนำเสนอให้อีกกลุ่มหนึ่ง ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้และไม่ได้ส่งผลของความเป็นเจ้าของสิ่งใด ทั้งนี้จากการกระทำดังกล่าวอาจจะรวมหรือไม่รวมอยู่กับสินค้าที่มีตัวตนก็ได้ ซึ่งลักษณะที่แตกต่างไปจากสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ทั่วไปเมื่อเกี่ยวพันกับการดำเนินทางธุรกิจซื้อขายสินค้าหรือบริการ (Philip Kotler, 1999: 45-46)

ลักษณะที่สำคัญของธุรกิจบริการ

ลักษณะของธุรกิจบริการ ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด ในการทำธุรกิจมีดังต่อไปนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ, 2539: 216-217)

1. ไม่สามารถจับต้องได้ (Intangibility) การบริการมีลักษณะเป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้และไม่อาจสัมผัสได้ก่อนที่จะมีการซื้อเกิดขึ้น กล่าวคือผู้ซื้อหรือลูกค้าไม่อาจรับรู้การบริการล่วงหน้าหรือก่อนที่จะตกลงใจซื้อเหมือนกับการซื้อสินค้าทั่วไป นอกจากนั้นการซื้อบริการก็เป็น การซื้อบริการที่จับต้องไม่ได้เพียงแต่อาศัยความคิดเห็น เจตคติและประสบการณ์เดิมที่ได้รับประกอบการตัดสินใจซื้อบริการนั้นๆ โดยผู้ซื้ออาจกำหนดเกณฑ์เกี่ยวกับคุณภาพหรือประโยชน์ของการบริการที่ตนควรได้รับ แล้วจึงตัดสินใจเลือกบริการที่ตรงกับความต้องการดังกล่าว

2. ไม่สามารถแบ่งแยกการให้บริการได้ (Inseparability) การบริการมีลักษณะที่ไม่อาจแยกออกจากตัวบุคคลหรืออุปกรณ์เครื่องมือที่ทำหน้าที่เป็นผู้บริการหรือผู้ขายบริการ ซึ่งการผลิตและการบริโภคบริการจะเกิดขึ้นในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับการขายบริการ ซึ่งแตกต่างกับตัวสินค้าที่การผลิตการขายสินค้าแล้วจึงเกิดการบริโภคภายหลัง นอกจากนี้ การ

ดำเนินการบริการไม่สามารถแบ่งแยกส่วนประกอบในตัวของมันเองออกจากกัน เหมือนเช่นการผลิตสินค้าทั่วไปได้ ผู้ให้บริการจะเป็นผู้ขายบริการ โดยตรงให้กับผู้บริโภค ซึ่งเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เริ่มให้บริการจนกระทั่งบริการนั้นสิ้นสุดลง ทั้งนี้ผู้บริโภคจะมีส่วนร่วมในกระบวนการให้บริการขณะนั้นด้วย โดยทำหน้าที่เป็นผู้รับบริการจากผู้ให้บริการในเวลาเดียวกัน

3. ความไม่แน่นอน (Variability) การบริการมีลักษณะที่ไม่มีรูปแบบที่แน่นอน ขึ้นอยู่กับผู้ขายบริการว่าเป็นใครจะให้บริการเมื่อไร ที่ไหนและอย่างไร ในแง่ของผู้ขายจะต้องมีการควบคุมคุณภาพ ซึ่งจะทำให้ได้ 2 ขั้นตอนคือ

การตรวจสอบ คัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานที่ให้บริการ รวมทั้งมนุษยสัมพันธ์ของพนักงานที่ให้บริการ โยต้องเน้นในด้านการฝึกอบรมในการบริการที่ดี

ต้องสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยเน้นการใช้การรับฟังคำแนะนำและข้อเสนอแนะจากลูกค้า การสำรวจข้อมูลของลูกค้าและการเปรียบเทียบจะทำให้ได้รับข้อมูลเพื่อการแก้ไขปรับปรุงการบริการให้ดีขึ้น

4. ไม่สามารถเก็บไว้ได้ (Portability) การบริการไม่สามารถผลิตเก็บไว้ได้เหมือนสินค้าอื่น ถ้าความต้องการสม่ำเสมอ การบริการก็จะไม่มีปัญหาเกิดขึ้น แต่ลักษณะการบริการไม่แน่นอนก็จะทำให้เกิดปัญหาคือ บริการไม่ทันหรือไม่มีลูกค้า

หัวใจหลักการบริการ (Service Mind)

(S) Smiling คือ การยิ้มรับ เป็นจุดเริ่มต้นการสร้างมิตรภาพอย่างง่าย ๆ

(E) Eye Contact การสบตา หรือการมองหน้าผู้พูดเพื่อให้รู้ว่าคุยกับใคร

(R) Recognition, Reach, Remember การระลึกถึงกัน การเข้าถึงกัน การเรียกชื่อ

แขก คนที่จำลูกค้าได้ย่อมได้เปรียบ

(V) Viewing การยืนอยู่ในจุดที่เห็นลูกค้าได้ทั้งหมด อย่ายืนหันหลังให้ลูกค้า อย่าขึ้นขวางทางเดิน มองเห็นลูกค้าทุกอิริยาบถที่แสดงออกว่าต้องการความช่วยเหลืออย่างใดอย่างหนึ่ง

(I) Information กรณีมีข้อมูลที่พร้อมและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

(C) Courtesy ความสุภาพ ความมีมรรยาทที่ดีของพนักงาน

(E) Empathy การใส่ใจ การหยั่งรู้อารมณ์ ความต้องการของลูกค้า

(M) Modest Manner การมีกิริยาท่าทางที่สุภาพการตั้งใจที่ดีที่กระทำการด้วยความรู้สึกเต็มใจ

(I) Immediately การเสนอความช่วยเหลือโดยทันที

(N) Nature การกระทำอะไรก็ตาม ขอให้เป็นธรรมชาติ ไม่แสร้งทำ

(D) Dignity การกระทำโดยให้เกียรติผู้อื่น ไม่ดูถูกดูแคลน

จากการบริหารการบริการที่ดีเมื่อผู้ที่มาใช้บริการ ได้รับการบริการที่ดีทำให้เกิดความพึงพอใจให้กับผู้ที่มาบริการ

ความพึงพอใจ หมายถึง ความสามารถของผลิตภัณฑ์ที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งความพึงพอใจที่เกิดขึ้นหลังจากการซื้อสินค้าหรือบริการ ความพึงพอใจจะขึ้นอยู่กับความรู้ต่อการปฏิบัติงานของผลิตภัณฑ์ โดยถ้าการรับรู้ต่อการปฏิบัติงานของผลิตภัณฑ์เป็นไปตามที่คาดหวังก็แสดงว่าลูกค้าพึงพอใจ แต่ถ้าไม่เป็นตามที่ลูกค้าคาดหวังไว้ ก็แสดงว่าไม่พึงพอใจ

ความพึงพอใจยังรวมถึง การสนองตอบลูกค้าในสิ่งที่เขาต้องการจริง ๆ ระยะเวลาที่เขาต้องการและในวิถีทางที่ต้องการ หรืออาจจะกล่าวได้ว่า เป็นการสนองความจำเป็นของลูกค้าซึ่งอาจทำการจัดระดับความพึงพอใจได้ 3 ระดับ คือ

ระดับที่ 1 การสนองตอบความจำเป็นของลูกค้า

ระดับที่ 2 สนองความคาดหวังของลูกค้าในวิถีทางที่อยากกลับมาใช้บริการอีก

ระดับที่ 3 สนองเกินความคาดหวังของลูกค้า โดยทำมากกว่าที่ลูกค้าจะคาดถึงสิ่งสำคัญในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพื่อให้เกิดความพึงพอใจก็คือ ทำการค้นหาลูกค้ามีความต้องการหรือมีความจำเป็นอะไร แล้วจึงสนองความต้องการและความจำเป็นนั้น ซึ่งระดับความต้องการของลูกค้าแต่ละคนนั้นแตกต่างกัน แต่ความต้องการพื้นฐานคล้ายคลึงกัน ไม่ว่าลูกค้าจะเป็นบุคคลใดก็ตาม ความต้องการก็จะคล้ายคลึงกัน ซึ่งปัจจัยที่ก่อให้เกิดความพึงพอใจประกอบด้วย

1. ความต้องการในตัวสินค้าและบริการ ซึ่งลูกค้าคาดหวังที่จะได้รับสินค้าที่ตรงกับความต้องการ และบริการที่รวดเร็ว ประทับใจโดยไม่บกพร่อง ซึ่งถือเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่จะทำให้ลูกค้าสนใจ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับปัจจัยด้านราคาแล้วยังมีความสำคัญมากกว่า

2. ราคาแข่งขันเป็นอีกปัจจัยที่สำคัญ ที่จะก่อให้เกิดความพึงพอใจ โดยเฉพาะหากเป็นสินค้าที่มีจำนวนมาก

3. คุณภาพและความเชื่อใจได้ ลูกค้าคาดหวังว่าสินค้าและบริการที่เขาซื้อไปจะมีคุณภาพสูง สามารถที่จะเชื่อใจได้

4. การส่งมอบสินค้า ซึ่งผู้ให้บริการจะต้องมีการส่งมอบที่ตรงเวลา เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ และการส่งมอบนั้นจะต้องทำด้วยความมีประสิทธิภาพ ไม่เกิดความบกพร่อง

5. การบริการหลังการขาย เมื่อลูกค้าได้ทำการซื้อสินค้าหรือใช้บริการแล้ว ลูกค้าย่อมมีความคาดหวังว่า หากเกิดปัญหาเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ได้รับเขาจะได้รับความช่วยเหลือและการแนะนำเป็นอย่างดี

6. สถานที่ ลูกค้าคาดหวังว่าจะได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าหรือการรับบริการ ทั้งนี้รวมถึงบรรยากาศและความสะดวกในการบริการด้วย

สรุปกรอบความคิดเกี่ยวกับการบริการที่เกี่ยวกับพฤติกรรมในการเล่นกอล์ฟได้ว่า ความพึงพอใจ เป็นการแสดงออกของผู้เล่นกอล์ฟที่ได้รับจากการบริการของสนามกอล์ฟ โดยเริ่มตั้งแต่ความต้องการเล่นที่สนามกอล์ฟดังกล่าว การบริการของพนักงานขายค่าสนาม (Green fee) ราคาค่าสนาม ผู้ควบคุมดูแลการออกรอบ การจัดแคดดี้บริการรับถุงกอล์ฟ ที่จอดรถกว้างขวาง สะดวก ร่มรื่น มีร้านค้าภายในสนามและมีห้องน้ำในสนามไว้บริการ

5. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับกีฬา กอล์ฟ

กีฬา กอล์ฟ มีองค์ประกอบสำคัญอยู่ 4 ส่วนคือ สนามกอล์ฟ อุปกรณ์กอล์ฟ กฎ กติกา กอล์ฟ และผู้เล่นกอล์ฟ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.1 สนามกอล์ฟ เป็นสนามกีฬาที่ใช้พื้นที่ในการก่อสร้างมากที่สุดเมื่อเทียบกับสนามกีฬาประเภทอื่นๆ สนามกอล์ฟทั่วไปจะมีทั้งหมด 18 หลุม ระยะรวมประมาณ 6,800-7,200 หลา พื้นที่ในการทำสนามกอล์ฟใช้ประมาณ 500-700 ไร่ แล้วแต่งบประมาณและการออกแบบของแต่ละสนาม ประกอบด้วย หลุมพาร์ 3 พาร์ 4 และพาร์ 5 ประกอบด้วย

พาร์ 3 จำนวน 4 หลุม	ระยะมาตรฐานของพาร์ 3 ไม่เกิน 250 หลา
พาร์ 4 จำนวน 10 หลุม	ระยะมาตรฐานของพาร์ 4 ระหว่าง 251-480 หลา
พาร์ 5 จำนวน 4 หลุม	ระยะมาตรฐานของพาร์ 5 มากกว่า 481 หลาขึ้นไป

จำนวนรวมของพาร์ได้เท่ากับ 72 พาร์ หมายถึงสนามออกแบบมาให้ นักกอล์ฟตีตามจำนวนครั้งทั้งหมด 72 ครั้ง เมื่อเล่นครบ 18 หลุม นักกอล์ฟที่ทำสกอร์ได้เกินกว่าค่าพาร์ที่สนามกำหนดเรียกว่า ทำสกอร์ โอเวอร์พาร์ เช่น ตี 82 ครั้งเมื่อเล่นครบ 18 หลุม เรียกว่าทำสกอร์ได้ 10 โอเวอร์พาร์ และ ถ้านักกอล์ฟทำสกอร์ได้ต่ำกว่าค่าพาร์ที่สนามกำหนด เรียกว่า อันเดอร์พาร์ เช่น ตี 69 ครั้งเมื่อเล่นครบ 18 หลุม เรียกว่าทำสกอร์ 3 อันเดอร์พาร์

ส่วนประกอบของสนามกอล์ฟ มีดังต่อไปนี้

1. แท่นตั้งที (Teeing Grounds) เป็นจุดเริ่มต้นในการเล่นในแต่ละหลุม บนแท่นตั้งที จะมีหมุดปักแสดงพื้นที่ในการปักลูกเริ่มเล่นและหมุดก็จะมีความหมายโดยแบ่งตามระดับฝีมือ เพื่อให้ นักกอล์ฟได้เลือกเล่นตามระดับของตนเองต้องการ โดยทั่วไปจะแบ่งดังนี้

1.1 หมุดสำหรับนักกอล์ฟอาชีพและนักกอล์ฟแอมตัด (Handicap) ตัวเลขเดียว (0-9) ส่วนมากใช้สีดำ ระยะรวมประมาณ 6,800-7,200 หลา

1.2 หมุดสำหรับนักกอล์ฟสมัครเล่นทั่วไปชาย ส่วนมากใช้สีเขียว ระยะเวลาประมาณ 6,400-6,800 หลา

1.3 หมุดสำหรับนักกอล์ฟอาวุโสชาย ส่วนมากใช้สีเหลือง ระยะเวลาประมาณ 6,000-6,400 หลา

1.4 หมุดสำหรับนักกอล์ฟสุภาพสตรีและนักกอล์ฟเยาวชน ส่วนมากใช้สีแดง ระยะเวลาประมาณ 5,400-6,000 หลา

2. แฟร์เวย์ (Fairway) มีลักษณะเป็นพื้นสนามหญ้าที่ตัดเรียบ จากแท่นตั้งที่ไปจนถึงกรีน โดยจะมีความกว้างเฉลี่ยประมาณ 32 หลา

3. กรีน (Putting Green) เป็นพื้นที่จุดสิ้นสุดในการเล่นในแต่ละหลุม บนกรีนจะทำการเจาะหลุม เพื่อให้ นักกอล์ฟพัตลูกกอล์ฟให้ลงหลุม ซึ่งจะถือว่าเล่นจบในหลุมนั้น กรีนเป็นพื้นที่ที่สำคัญที่สุดของสนามกอล์ฟและมีการก่อสร้างสูงที่สุด สนามแต่ละสนามจะให้ความสำคัญในการดูแลกรีนสูงที่สุด เพื่อให้กรีนอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ที่สุด สนามที่ดีต้องมีกรีนที่ดี เพราะเกมส์กอล์ฟจะตัดสินผลแพ้ชนะกันบนกรีน

4. บ่อน้ำหรืออุปสรรคน้ำ (Water Hazards) มีไว้เพื่อเป็นอุปสรรคในการเล่น เพื่อเพิ่มความยากในการเล่นกอล์ฟ อีกทั้งเพิ่มความสวยงามให้กับสนามกอล์ฟและยังเป็นแหล่งกักเก็บน้ำของสนามกอล์ฟอีกด้วย

5. บังเกอร์หรือหลุมทราย (Bunkers) ถือเป็นอุปสรรคอีกพื้นที่หนึ่งของสนามกอล์ฟ โดยจะนำทรายมาใส่ไว้ในหลุม เพื่อให้ นักกอล์ฟได้แก้ปัญหาเมื่อลูกกอล์ฟตกลงมายังหลุมทรายที่ออกแบบบดักเอาไว้

6. รัฟ (Rough) เป็นพื้นที่หญ้าที่ปล่อยไว้ให้ยาว เพื่อเป็นอุปสรรคในการเล่นอีกอย่างหนึ่ง โดยปกติจะอยู่ขนานไปกับแฟร์เวย์ เมื่อลูกหลุดออกจากแฟร์เวย์ก็จะไปอยู่ในรัฟ (Rough) ซึ่งจะตีลูกกอล์ฟได้ยากเพราะลูกกอล์ฟจมอยู่ในหญ้ายาวหรือรัฟ (Rough)

7. เขตโอบี (Out of Bounds) คือเขตหรือแนวที่แสดงพื้นที่ที่อยู่นอกสนาม จะแสดงด้วยหลักหรือเส้นสีขาว ถ้าตีลูกกอล์ฟออกนอกเขต โอบีจะถูกตัดแต้ม 2 แต้ม

8. พื้นที่ซ่อม (Ground Under Repair) คือพื้นที่ที่อยู่ระหว่างการซ่อมแซมหรือปรับปรุงใหม่ ยังไม่พร้อมที่จะให้นักกอล์ฟเล่น โดยจะแสดงขอบเขตไว้ด้วยเส้นหรือหลักเพื่อแสดงว่าเป็นพื้นที่ซ่อม (วัลลี วัชรกร, 2542: 202-208)



ภาพ 2 แฟร์เวย์สนามแซนด์ครีก

5.2 อุปกรณ์กอล์ฟ เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการออกรอบ ประกอบด้วยไม้กอล์ฟและอุปกรณ์ประกอบอื่นๆ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (เฉลิมวงศ์ บวรกิริติขจร, 2548; 115-118)

5.2.1 ไม้กอล์ฟ เป็นอุปกรณ์ชิ้นสำคัญในการเล่นและมีราคาแพงมากกว่าอุปกรณ์ชิ้นอื่นๆ จำนวนเจ้าของไม้กอล์ฟจะมี 14 อันคือ ไม้กอล์ฟที่มีหัวเป็นเหล็กจำนวน 9 อัน หัวไม้จำนวน 4 อันและพัตเตอร์ 1 อัน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หัวไม้ (Driver) เป็นไม้ที่ยาวที่สุดและมักจะใช้กับช็อตที่ต้องการระยะไกลๆ หัวไม้จะมีตั้งแต่หัวไม้ 1 ถึงหัวไม้ 7 หัวของหัวไม้จะมีขนาดใหญ่

หัวเหล็ก (Irons) ไม้กอล์ฟที่มีหัวเป็นเหล็กหรือมักเรียกว่าหัวเหล็กนั้น ใช้ในการตีระยะสั้นกว่าหัวไม้ เหล็กเป็น ไม้กอล์ฟที่ใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง เหล็กจะมีตั้งแต่เหล็ก 1 ถึง 9 โดยเลขยิ่งต่ำ องศาไม้ก็จะต่ำและก้านจะยาว เหล็กที่สั้นที่สุดเรียกว่าเวดจ์ ชุดเหล็กโดยทั่วไปจะประกอบด้วยเหล็กตั้งแต่เบอร์ 3 ถึง 9 พิชชิงเวดจ์ (Pitching Wedge) และแซนด์เวดจ์ (Sand Wedge) ในปัจจุบันเหล็ก 2 และเหล็ก 1 มีการใช้กันน้อยมากเนื่องจากมีการพัฒนาไม้ไฮบริด (Hybrid) ซึ่งตีได้ง่ายกว่าและสามารถควบคุมทิศทางได้ดีกว่า

พัตเตอร์ (Putter) เป็นไม้ที่ใช้สำหรับผลัดลูกกอล์ฟให้กลิ้งบนพื้นมากกว่าลอยสู่อากาศ โดยทั่วไปพัตเตอร์จะใช้บนกรีน เพื่อให้ลูกกลิ้งหลุม

5.2.2 อุปกรณ์ประกอบอื่นๆ ได้แก่ ถุงมือ (Glove) มีประโยชน์ ทำให้จับไม้ได้มั่นคง ช่วยระบายเหงื่อ ปกป้องผิวของมือป้องกันการระคายเคืองต่างๆ ได้ รองเท้า (Shoe) สามารถทำให้ผู้เล่นรู้จักการทำงานของเท้าในด้านการถ่ายน้ำหนักตัวและมีส่วนสำคัญอย่างมากในการเดินในสนามด้วย



ภาพ 3 อุปกรณ์กอล์ฟที่ใช้ออกรอบ
รายละเอียดเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟปรากฏในภาคผนวก ง

5.3 กฎ กติกา กอล์ฟ โดยสมาคมกอล์ฟแห่งสหรัฐอเมริกา และเดอะ รอยัล แอนด์ แอนเชียน กอล์ฟ คลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ เป็นกฎ กติกา กอล์ฟที่สมาคมกอล์ฟทั่วโลกยึดถือปฏิบัติตาม กฎ กติกา กอล์ฟของประเทศไทยแปลโดยสมาคมกอล์ฟแห่งประเทศไทย มีทั้งหมด 30 ข้อ (รายละเอียด ดูในภาคผนวก จ)

กฎข้อ 1 การเล่น

กฎข้อ 2 การเล่นแบบแมทซ์เพลย์

กฎข้อ 3 การเล่นแบบสโตรคเพลย์

- กฎข้อ 4 ไม้กอล์ฟ
- กฎข้อ 5 ลูกกอล์ฟ
- กฎข้อ 6 ผู้เล่น
- กฎข้อ 7 การฝึกซ้อม
- กฎข้อ 8 คำปรึกษา และการชี้เส้นทางเล่น
- กฎข้อ 9 การแจ้งจำนวนแต้มที่ทำได้
- กฎข้อ 10 ลำดับการเล่น
- กฎข้อ 11 แท่นตั้งที
- กฎข้อ 12 การค้นหา และการตรวจสอบลูก
- กฎข้อ 13 การเล่นตามสภาพที่ลูกอยู่
- กฎข้อ 14 การตีลูก
- กฎข้อ 15 การเล่นลูกผิด และการใช้ลูกอื่นแทน
- กฎข้อ 16 กรีน
- กฎข้อ 17 คันธง
- กฎข้อ 18 ลูกที่หยุดอยู่ ถูกทำให้เคลื่อนที่
- กฎข้อ 19 ลูกที่กำลังเคลื่อนที่ ถูกทำให้เฉไป หรือหยุดลง
- กฎข้อ 20 การหยิบลูก การครอบลูก การวางลูก และการเล่นลูกในที่ผิด
- กฎข้อ 21 การทำความสะอาดลูก
- กฎข้อ 22 ลูกกีดขวาง หรือลูกช่วยเหลือการเล่น
- กฎข้อ 23 ลูกส้มเพคิเมนต์
- กฎข้อ 24 สิ่งกีดขวาง
- กฎข้อ 25 สภาพพื้นผิดปกติ ลูกจมในรอยตก และผิดกรีนกฎข้อ 26 อุปสรรคน้ำ
- กฎข้อ 27 ลูกหาย หรือลูกออกนอกเขตสนาม และลูกสำรอง
- กฎข้อ 28 ลูกที่ไม่สามารถเล่นได้
- กฎข้อ 29 การเล่นประเภททรีซัมส์ และ โฟร์ซัมส์
- กฎข้อ 30 การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ประเภททรีบอล เบสท์บอล และ โฟร์บอล

5.4 ผู้เล่นกอล์ฟ แบ่งได้ 4 ประเภทคือ

5.4.1 บุคคลทั่วไป สามารถฝึกเล่นกอล์ฟ เรียนรู้เทคนิคในการเล่นกอล์ฟ รู้กฎกติกา กอล์ฟ สามารถออกรอบตามสนามต่างๆ ได้ บุคคลทั่วไปเมื่อเล่นกอล์ฟดีแล้ว สามารถไปสอบเป็นโปรกอล์ฟต่างๆ ได้ โดยโปรฝึกสอนกอล์ฟ (Teaching) และโปรแข่งขันอาชีพ (Golf Professional) สามารถสอบได้ตั้งแต่ อายุ 18 ปีขึ้นไป

5.4.2 โปรฝึกสอนกอล์ฟ (Teaching) คือบุคคลที่ผ่านการสอบเป็นโปรฝึกสอนกอล์ฟจากสมาคมกอล์ฟแห่งประเทศไทย มีใบประกาศนียบัตร สามารถเป็นผู้ฝึกสอนการเล่นกอล์ฟให้แก่บุคคลทั่วไป โดยได้รับค่าจ้างเป็นการตอบแทน

5.4.3 โปรแข่งขันอาชีพ (Golf Professional) คือบุคคลที่ผ่านการสอบเป็นโปรแข่งขันอาชีพจากสมาคมกอล์ฟอาชีพแห่งประเทศไทย สามารถเข้าแข่งขันรายการต่างๆ ได้ทั้งในและนอกประเทศ โดยมีรายได้จากเงินรางวัล

5.4.4 โปรอาวุโส (Senior Professional) คือบุคคลที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป ที่ผ่านการสอบเป็นโปรอาวุโสจากสมาคมกอล์ฟอาชีพอาวุโสแห่งประเทศไทย สามารถเข้าแข่งขันรายการต่างๆ ทั้งในและนอกประเทศ ที่เป็นรายการแข่งขันสำหรับโปรอาวุโส มีรายได้จากเงินรางวัล

6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

มีงานวิจัยที่เกี่ยวกับกีฬา กอล์ฟ หลายด้าน เช่น งานวิจัยของ ไทว์ บุญเฉลย (2539) ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้สนามกอล์ฟของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่” งานวิจัยของ ณิชฎกานต์ แสงแจ่ม (2541) ศึกษาเรื่อง “พฤติกรรมการเล่นกอล์ฟของผู้เล่นที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่” งานวิจัยของ จรุงศักดิ์ โชติบง (2547) ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่” และงานวิจัยของ กิตติ ลักษณะวงศ์ (2548) ศึกษาเรื่อง “พฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกใช้สนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่”

จากงานวิจัยของ ไทว์ บุญเฉลย (2539) พบว่า ผู้บริโภคส่วนมากเล่นกอล์ฟเดือนละ 4-5 ครั้ง และเล่นกอล์ฟ วันเสาร์ วันอาทิตย์ และวันหยุดราชการ นิยมเล่นกอล์ฟเวลา 08.00 น. และเวลา 13.00 น. และจะเล่นกอล์ฟครั้งละ 3-6 ชั่วโมง เหตุผลทั่วไปที่ผู้บริโภคเล่นกอล์ฟคือ เพื่อออกกำลังกาย เพื่อสมาคมกับเพื่อนฝูง เพื่อสนุกสนาน และเพื่อพักผ่อนและคลายความเครียด บุคคลที่ชักชวนเล่นกอล์ฟเป็นครั้งแรก ได้แก่ เพื่อน ผู้บังคับบัญชา ส่วนงานวิจัยของ ณิชฎกานต์ แสงแจ่ม (2541) มีผลการศึกษาที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือ ผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่มีสาเหตุหรือจุดมุ่งหมายในการตัดสินใจเล่นกอล์ฟได้แก่ เล่นเพื่อออกกำลังกาย เล่นเพราะเป็นกีฬาที่สนุกสนาน ทำหาย เล่นเพื่อ

สังคมและเล่นเพราะสนามสวยดีได้สัมผัสธรรมชาติ ผู้เล่นส่วนใหญ่มีอาจารย์หรือ โปรกอล์ฟเป็นผู้สอนกอล์ฟ ระยะเวลาในการฝึกซ้อมก่อนออกรอบครั้งแรก 3-4 เดือน เล่นกอล์ฟมา 1-3 ปี จำนวนแฮนด์แคปอยู่ระหว่าง 20-24

ผลการศึกษาปัจจัยด้านการตลาดจากงานวิจัยของไทย บุญเฉลย (2539:66-72) โดยปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้สนามกอล์ฟของผู้บริโภคมากเป็นอันดับแรกคือ ปัจจัยด้านราคา อันดับสองคือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อันดับสามคือปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและอันดับสี่คือปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัญหาในการใช้บริการสนามกอล์ฟของผู้บริโภคมากเป็นอันดับแรกคือปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ อันดับสอง ปัญหาด้านราคา อันดับสาม ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และอันดับสี่ ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ส่วนงานวิจัยของณัฐกานต์ แสงแจ่ม พบว่าผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่จะใช้ปัจจัย 4 อันดับแรกในการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ได้แก่ สถานที่ที่มีความสะดวกต่อการใช้บริการ ลูกเด้งมีคุณภาพดี อัตราค่าบริการเหมาะสมและมีโปร โมชั่น ผู้เล่นใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ 7-9 ครั้งต่อเดือน ใช้จำนวน 3-4 ถาดในการใช้บริการต่อครั้ง

ผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่ใช้บริการสนามกอล์ฟ 7-12 ครั้งต่อเดือน ค่าใช้จ่าย 2,001-4,000 บาทต่อเดือน ปัจจัย 4 อันดับแรกที่ผู้เล่นใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ได้แก่ อัตราค่าบริการเหมาะสม การออกแบบสนาม ความมีชื่อเสียงน่าเชื่อถือของสนามและสถานที่ที่มีความสะดวกต่อการไปใช้บริการ สนามกอล์ฟที่มีผู้นิยมไปใช้บริการ ได้แก่ สนามกอล์ฟลานนา สนามกอล์ฟกองบิน 41 และสนามกอล์ฟเชียงใหม่กรีนวัลเลย์ เวลาปกติที่ผู้เล่นออกรอบในวันธรรมดา คือ 14.01-16.00 น. ส่วนในวันสุดสัปดาห์และวันหยุดคือเวลา 8.01-10.00 น.

ข้อมูลด้านอุปกรณีกอล์ฟจากงานวิจัยของณัฐกานต์ แสงแจ่ม (2541: 66-98) พบว่าผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่ร้อยละ 52.33 ซื้ออุปกรณ์กอล์ฟจากจังหวัดเชียงใหม่ในราคา 10,001 บาทถึง 20,000 บาท ใช้ปัจจัย 4 อันดับแรกในการตัดสินใจเลือกร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ได้แก่ ราคาสินค้าเหมาะสม สินค้าหลากหลายมีให้เลือกมากมาย เจ้าของร้านและคนขายมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีและเป็นร้านที่มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อ 3-4 เดือนและอุปกรณ์ที่ซื้อนั้นผู้เล่นคิดว่าจะใช้ 5-7 ปี

ส่วนงานวิจัยของจรัสศักดิ์ โชติบาง (2547: 25-37) ในเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่” พบว่า ปัจจัยด้านการบริการที่มีความสำคัญต่อการเลือกใช้สนามกอล์ฟ อันดับแรก ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายหรือทำเลที่ตั้งของสนามกอล์ฟ ปัจจัยการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยด้าน

กระบวนการหรือกระบวนการในการบริการ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ หรือรูปแบบ สภาพสนาม

งานวิจัยของกิตติ ลักขณาวงศ์ (2548: 32-160) เรื่อง พฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกใช้สนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟมีอายุ 31 – 40 ปีและ 41 – 50 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเจ้าของกิจการและนักธุรกิจ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟมากกว่า 10 ปี และมีแต้มต่อ (Handicap) 10 – 18 ปัจจัยส่วนประสมตลาดบริการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ ให้มีความสำคัญในระดับมากตามลำดับดังต่อไปนี้คือ ปัจจัยด้านกระบวนการ ได้แก่ การจัดกลุ่มออกรอบตามคิวอย่างยุติธรรมเท่าเทียมกัน ปัจจัยด้านบุคลากร ได้แก่ พนักงานพุดจาสุภาพ เรียบร้อย มารยาทดี ปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอทางกายภาพ ได้แก่ ความสะอาดของห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย การคมนาคมสะดวก ปัจจัยด้านราคา ได้แก่ ราคาค่ากรีนฟี ส่วนปัจจัยที่มีผลในระดับน้อย คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สภาพกรีนและปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีการกำหนดวันพิเศษเพื่อลดราคา เช่น วัน Sport Day

จากผลการศึกษาดังกล่าวของผู้ที่ได้ศึกษาไว้แล้วนั้น พอจะสรุปได้ดังต่อไปนี้ ปัจจัยที่ผู้ใช้บริการแต่ละแห่งให้ความสำคัญไม่เหมือนกัน ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ

ส่วนงานวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวกับธุรกิจบริการ สุกรี ฉัตรกันยรัตน์ (2545: 41-60) ได้ศึกษาเรื่องความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจสปา ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ สรุปว่า ปัจจัยที่สำคัญเรียงตามลำดับมากที่สุดได้แก่ ปัจจัยด้านกระบวนการ ได้แก่ การมีเครื่องดื่มไว้ต้อนรับลูกค้า รองลงมาเป็นปัจจัยด้านภาพลักษณ์และการนำเสนอ มีความสะอาดของห้องอาบน้ำ ห้องน้ำ ปัจจัยด้านสถานที่ มีระยะเวลาเปิด ปิด ของสถานบริการ ปัจจัยด้านบุคลากร คือผู้นวดมีประกาศนียบัตรการอบรมวิชาชีพ ปัจจัยด้านราคา ราคาที่กำหนดในแต่ละรายการในเมนู ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด การมีเอกสาร คู่มือแนะนำเกี่ยวกับสปาและบริการและสุดท้ายคือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ได้แก่การมีรายการในสปาเมนูให้เลือกหลากหลาย

ศรีพรหม มุรรัตน์ (2545: 20-45) ได้ศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการของโรงพยาบาลในเครือวิสต้า จังหวัดเชียงใหม่ สรุปว่าปัจจัยความพึงพอใจที่สำคัญที่สุดจากมากไปหาน้อยคือปัจจัยด้านคุณภาพการให้บริการ โดยมีความพึงพอใจต่อพนักงานผู้ให้บริการ มนุษย์สัมพันธ์และธรรมาภิบาล ปัจจัยด้านอาคารสถานที่และองค์ประกอบทางกายภาพ มีความพอใจด้านอาคารสถานที่และความสะอาดของโรงพยาบาล ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีความพึงพอใจต่อภาพยนตร์ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ระบบการสั่งจองและซื้อตั๋วล่วงหน้า ปัจจัยด้านการ

ส่งเสริมการตลาด มีการโฆษณาในหนังสือพิมพ์ แผ่นพับและโบรชัวร์ ปึงจ้ยด้านกระบวนการให้บริการและปึงจ้ยด้านราคา

วรมดี อินตะแสน (2547: 13-45) ได้ศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจของนักเรียนต่อ บริการของโรงเรียนภาษาอังกฤษ กรณีศึกษา ออสเตรเลียเซ็นเตอร์ เชียงใหม่ สรุปได้ว่าปึงจ้ยความ พึงพอใจที่สำคัญที่สุดจากมากไปหาน้อยคือปึงจ้ยด้านบุคลากรผู้ให้บริการ ได้แก่ ความเป็นมิตรและ ความพร้อมในการให้บริการของพนักงาน รองลงมาคือปึงจ้ยด้านกระบวนการบริการ ได้แก่ ขั้นตอนการสมัครเรียนที่สะดวกและรวดเร็ว ขั้นตอนในการสอบถามรายละเอียดไม่ซับซ้อน ต่อมา คือปึงจ้ยด้านผลิตภัณฑ์บริการคือมีจำนวนครูผู้สอนต่อนักเรียนแต่ละห้องมีจำนวนเหมาะสม ปึงจ้ย ต่อมาคือปึงจ้ยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย สถานที่ตั้งของโรงเรียนมีความสะดวกต่อการเดินทาง ปึงจ้ยด้านราคา ค่าเรียนแต่ละหลักสูตรมีความเหมาะสมกับคุณภาพการสอน ปึงจ้ยด้านการส่งเสริม การตลาด มีคำแนะนำจากพนักงาน โฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ท้องถิ่น แผ่นพับ ใบปลิวและปึงจ้ย สุดท้ายคือปึงจ้ยด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ความสะอาดของห้องเรียน ห้องเรียนติด เครื่องปรับอากาศ

จุฑาทิพ รัตนภานพ (2547: 23-50) ได้ศึกษาเรื่องความพึงพอใจของลูกค้าต่อ บริการรถเช่า ของห้างหุ้นส่วนจำกัด วินเนอร์ ร็อค จังหวัดเชียงใหม่ สรุปได้ว่ามีปึงจ้ยความพึงพอใจ ตามลำดับจากมากไปน้อยได้ดังนี้ ปึงจ้ยด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ ได้แก่มีรถหลายยี่ห้อให้เลือกใช้ ต่อมาคือปึงจ้ยด้านราคา ราคาเช่าตามรุ่นและยี่ห้อเหมาะสม ปึงจ้ยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีสถานที่จอดรถสะดวกในการรับส่งรถ ปึงจ้ยด้านการส่งเสริมการตลาด พนักงานให้คำแนะนำ มี โฆษณาทางหนังสือพิมพ์และวารสาร ต่อมาคือปึงจ้ยด้านบุคลากร พนักงานขับรถมีความเป็นมิตร และมีความพร้อมที่จะให้บริการ ปึงจ้ยด้านกระบวนการ มีความสะดวกในการจองและเช่ารถและ สุดท้ายคือปึงจ้ยด้านการสร้างหลักฐานทางกายภาพ พนักงานขับรถแต่งกายสะอาด มีชุดพนักงาน เป็นเอกลักษณ์และมีความมั่นใจในความปลอดภัย

จิตตา ประพิณ (2548: 20-36) ได้ศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจของผู้ปกครองนักเรียน ต่อการบริการของศูนย์ภาษาต่างประเทศ วาย เอ็ม ซี เอ ลำพูน สรุปว่าปึงจ้ยที่ผู้ปกครองมีความพึง พพอใจเรียงลำดับจากมากไปน้อยคือ ปึงจ้ยด้านราคา โดยมีค่าลงทะเบียนเหมาะสมกับคุณภาพการ สอน ปึงจ้ยด้านกระบวนการ มีการสอบวัดระดับใช้เวลาที่เหมาะสม ปึงจ้ยด้านช่องทางการจัด จำหน่าย สถานที่ตั้งของศูนย์มีความสะดวกต่อการเดินทาง ปึงจ้ยด้านผลิตภัณฑ์ มีหลักสูตรที่ เหมาะสมกับการเรียนแต่ละชั้น ปึงจ้ยด้านลักษณะทางกายภาพ สภาพของศูนย์กว้างขวาง ร่มรื่น และปึงจ้ยด้านการส่งเสริมการตลาด มีการแจกแผ่นพับ ใบปลิว

จากข้อมูลการศึกษาธุรกิจบริการ สามารถสรุปโดยสังเขปได้ว่า ส่วนประสมตลาดบริการได้ของแต่ละธุรกิจบริการนั้นๆ ขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจบริการนั้นเป็นสำคัญ ปัจจัยแต่ละปัจจัยที่ธุรกิจบริการต้องให้ความสำคัญมากๆ นั้นขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจนั้น ไม่ว่าจะเป็น ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านภาพลักษณ์และการนำเสนอทางกายภาพ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ดังนั้น จากการศึกษาในครั้งนี้ จึงพอสรุปได้ว่าปัจจัยต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ จะไม่มีปัจจัยที่เหมือนกันเลย ผู้ประกอบการธุรกิจหรือผู้ที่ดำเนินธุรกิจบริการอยู่ในปัจจุบันหรือในอนาคต ควรศึกษาให้ชัดเจนว่าปัจจัยใดมีความสำคัญกับธุรกิจของตนเองมากที่สุด ก็ควรให้ความสนใจในปัจจัยด้านนั้นๆ เพื่อความสำเร็จในอนาคต

ด้านงานวิจัยที่เกี่ยวกับพฤติกรรมการณ์ซื้อสินค้า ผุสดี ชูวิทย์ (2546: 43-49) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการซื้อของผู้บริโภคสำหรับสินค้าในร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สรุปว่าปัจจัยที่มีความสำคัญมากในการเลือกซื้อสินค้าในแต่ละครั้งคือ มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย สินค้าคุณภาพดี สินค้าราคาถูกกว่าที่อื่น มีสินค้าใหม่ ทันสมัย โกลัที่แพกออาศัย มีร้านค้าอื่นหลากหลายในบริเวณเดียวกันและบรรยากาศการตกแต่งภายในร้าน ตามลำดับ

สินี สุวรรณภาส (2548: 47-58) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สรุปว่าปัจจัยที่มีความสำคัญมากในการเลือกซื้อสินค้าคือ ราคาประหยัดกว่าที่อื่น โกลัแหล่งที่แพกออาศัยหรือที่ทำงาน สินค้ามีความทันสมัย ชื่อเสียงของร้าน มีสินค้าครบตามความต้องการ จำนวนผู้ให้บริการ ในด้านการบริการ มีความพอใจในคุณภาพสินค้ามากที่สุด รองลงมาเป็นสินค้าใหม่ มีสินค้าหลากหลายชนิด มีการจัด โปรโมชันและเครื่องตรวจสอบสินค้าตามลำดับ

ทนัษพร เลิศธนะ โภค (2550: 44-56) ได้ศึกษาเรื่องพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ในจังหวัดเชียงใหม่ สรุปว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าและบริการมากที่สุดคือราคาสินค้า คุณภาพสินค้า สิ่งอำนวยความสะดวก การบริการของพนักงานและความถูกต้องและรวดเร็วในการชำระเงิน

บทสรุปเกี่ยวกับพฤติกรรมการณ์ซื้อสินค้า ปัจจัยที่ผู้บริโภคเลือกซื้อหรือใช้บริการให้ความสำคัญนั้นไม่เหมือนกันถึงแม้ว่าธุรกิจบริการนั้นจะเป็นธุรกิจที่เหมือนกันก็ตาม แต่ปัจจัยที่สำคัญลำดับแรกๆคือปัจจัยด้านราคาสินค้าและคุณภาพสินค้า รองลงมาเป็นคุณภาพในการให้บริการ ได้แก่เรื่องความสะดวกสบาย การบริการของพนักงาน

ภาคสรุป

แนวคิด ทฤษฎีที่พบจากการศึกษามีดังต่อไปนี้

1. แนวคิดการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค คำถามที่ใช้ค้นหาลักษณะพฤติกรรมผู้บริโภคคือ 6Ws และ 1H ซึ่งประกอบด้วย Who, What, Why, Where, When and How เพื่อค้นหาคำตอบ 7 ประการหรือ 7Os ซึ่งประกอบด้วย Occupants, Objects, Objectives, Organizations, Occasions, Outlets and Operations
2. โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภคหรือมูลเหตุจูงใจที่ทำให้ผู้ใช้บริการตัดสินใจเลือกใช้บริการ
3. แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดบริการคือ Product, Price, Place, Promotion, People, Physical evidence and presentation, Process
4. แนวคิดเกี่ยวกับการบริการและการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้มาใช้บริการ บทสรุปจากงานศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการสนามกอล์ฟ สรุปได้ดังเข้ดต่อไปนี้

จากการศึกษาของไทว์ บุญเฉลย (2539) พบว่าปัจจัยที่ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกคือ ปัจจัยด้านราคา อันดับสองคือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อันดับสามคือปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและอันดับสี่คือปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จากการศึกษาของณัฐกานต์ แสงแจ่ม (2541) พบว่าปัจจัยที่สำคัญอันดับแรกคือ ความเหมาะสมของอัตราค่าบริการ การออกแบบสนาม ความมีมนุษยสัมพันธ์ของพนักงาน จำนวนที่เหมาะสมของผู้ใช้บริการ มารยาทของผู้ใช้สนาม ความเงียบสงบของสนาม สถานที่สะดวกต่อการใช้บริการ การศึกษาของจรุงศักดิ์ โชติบง (2547) พบว่า ปัจจัยด้านการบริการที่มีความสำคัญต่อการเลือกใช้สนามกอล์ฟ อันดับแรก ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายหรือทำเลที่ตั้งของสนามกอล์ฟ ปัจจัยการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยด้านกระบวนการหรือกระบวนการในการบริการ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์หรือรูปแบบ สภาพสนามและจากการศึกษาของกิตติ ลักษณะวงศ์ (2548) พบว่า ปัจจัยที่สำคัญต่อการเลือกใช้บริการอันดับแรกคือ ปัจจัยด้านกระบวนการ อันดับสอง ปัจจัยด้านบุคลากร อันดับสาม ปัจจัยด้านการสร้างและการนำเสนอทางกายภาพ อันดับสี่คือ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อันดับห้า ปัจจัยด้านราคา อันดับหก ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อันดับเจ็ด ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

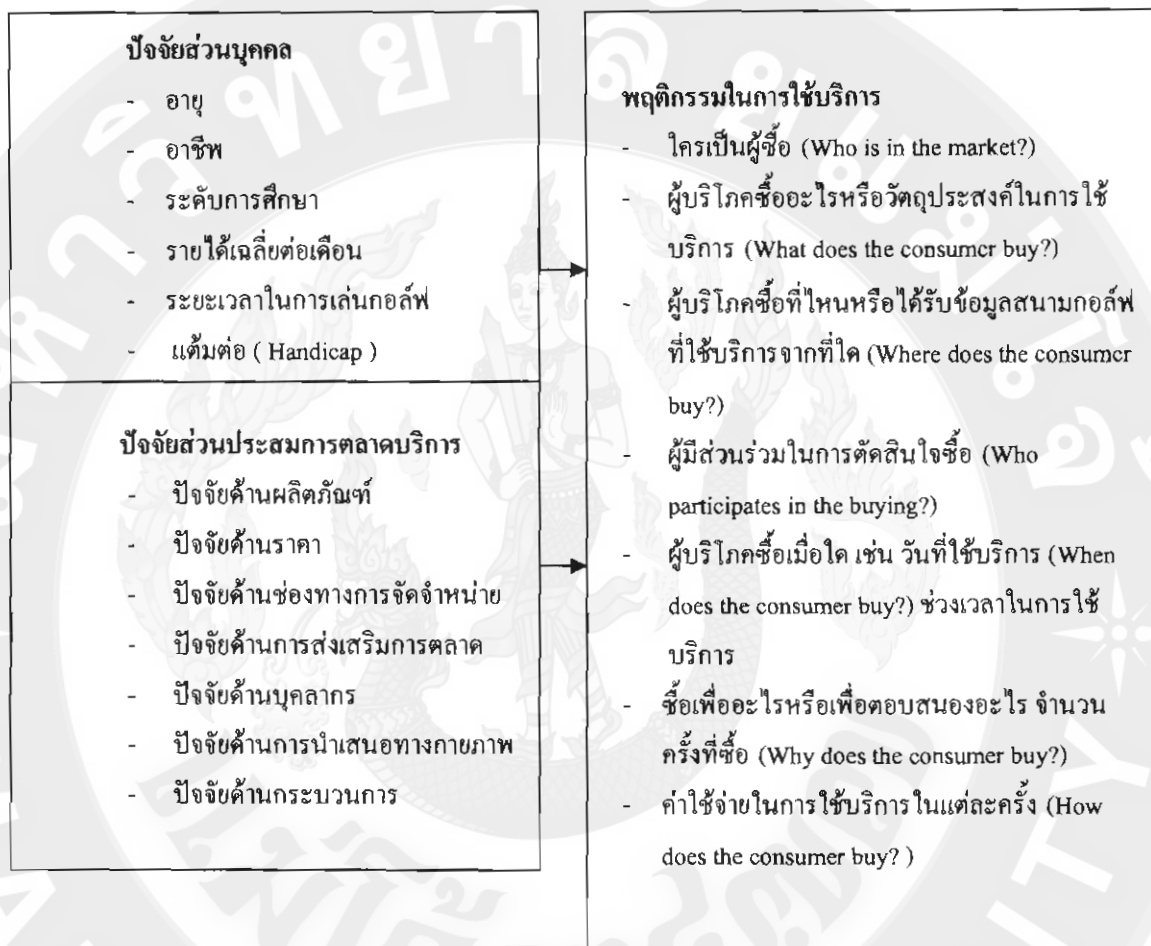
บทสรุปจากงานศึกษาที่เกี่ยวกับธุรกิจบริการ สรุปได้สังเขปดังต่อไปนี้

จากการศึกษาของศุภรี ฉัตรกันยรัตน์ (2545) เรื่อง ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจสปา ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าปัจจัยที่สำคัญเรียงลำดับจากมากไปน้อยคือ ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านภาพลักษณ์และการนำเสนอ ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ศรีพรหม มุลรัตน์ (2545) เรื่องความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการของโรงพยาบาลนครในเครือวิศต้า จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยปัจจัยที่สำคัญเรียงจากมากไปหาน้อยมีดังนี้ ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านอาคารสถานที่และองค์ประกอบทางกายภาพ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านกระบวนการและปัจจัยด้านราคา วรุมดี อินต๊ะแสน (2547) เรื่อง ความพึงพอใจของนักเรียนต่อบริการของโรงเรียนภาษาอังกฤษ ภูมิศึกษาออสเตรเลียเซ็นเตอร์ เชียงใหม่ พบว่าปัจจัยที่สำคัญจากมากไปหาน้อยคือ ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพและจุฬาทิพ รัตนานพ (2547) เรื่อง ความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการรถเช่า ของห้างหุ้นส่วนจำกัด วินเนอร์ ร็อค จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าปัจจัยที่พึงพอใจจากมากไปหาน้อยคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านกระบวนการและปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ จิตตา ประพิณ (2548) เรื่อง ความพึงพอใจของผู้ปกครองนักเรียนต่อการบริหารของศูนย์ภาษาต่างประเทศ วาย เอ็ม ซี เอ ลำพูน พบว่าปัจจัยด้านราคาสำคัญเป็นลำดับแรก อันดับสองเป็นปัจจัยด้านกระบวนการ อันดับสามเป็นปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อันดับสี่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อันดับห้าปัจจัยด้านบุคลากร อันดับหกปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพและสุดท้าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

จากข้อมูลการศึกษาของธุรกิจกอล์ฟและบริการ สรุปได้ว่าปัจจัยที่ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญนั้น ขึ้นอยู่กับลักษณะการดำเนินการของธุรกิจนั้นๆ การให้ความสำคัญในแต่ละปัจจัยจะไม่เหมือนกัน ถึงแม้ว่าจะเป็นการค้าบริการที่มีลักษณะเหมือนกันหรือธุรกิจใกล้เคียงกันก็ตาม ดังนั้นจึงเป็นแนวคิดของการศึกษาในครั้งนี้ที่เลือกศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีกและสนามกอล์ฟหางคง โดยศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยส่วนประสมตลาดบริการ พฤติกรรมผู้บริโภคและปัญหาและอุปสรรคจากการใช้บริการ โดยสามารถสรุปเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษาได้ดังต่อไปนี้

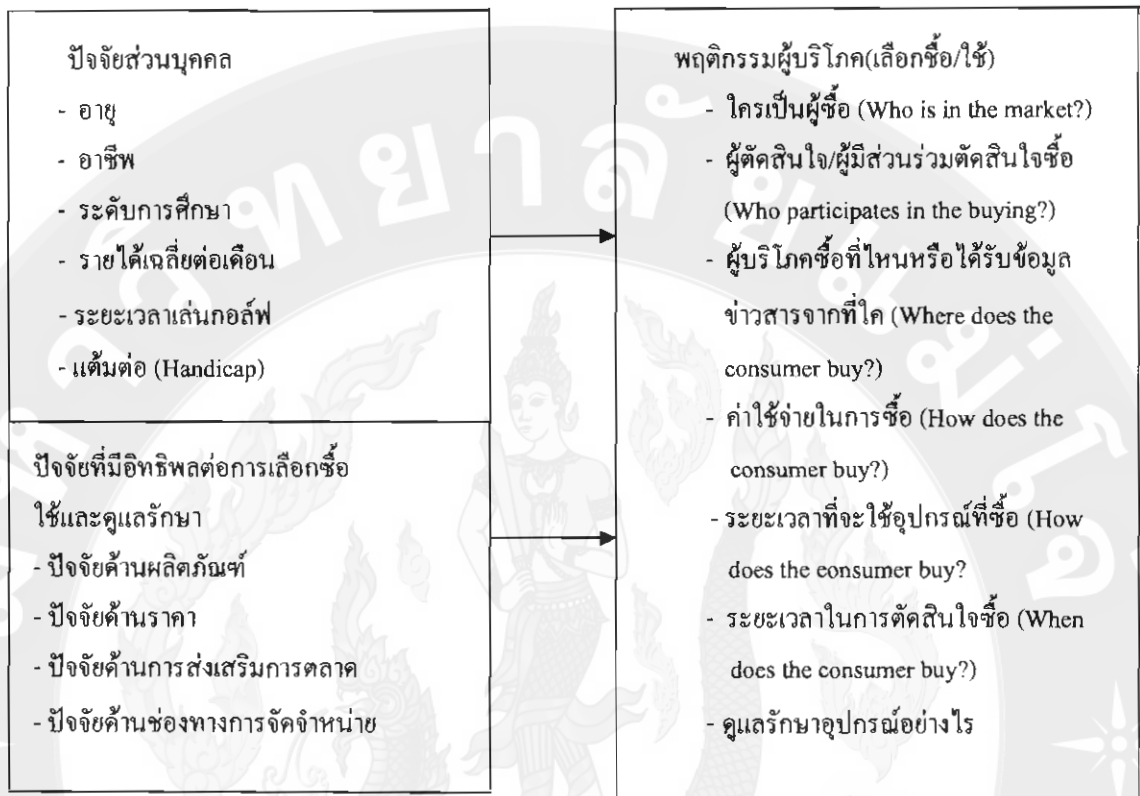
7. กรอบแนวคิดในการศึกษา (Conceptual Framework of Studying)

7.1 ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ



ภาพ 4 ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อพฤติกรรมในการใช้บริการ

7.2 ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ



ภาพ 5 ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อ ใช้และดูแลรักษาที่มีผลต่อพฤติกรรมในการเลือกซื้อ ใช้และดูแลรักษา

8. สมมติฐานการวิจัย (Research Hypothesis)

ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนและแด้มต่อ (Handicap) ส่งผลต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย

ในการศึกษาเรื่องพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟกรณีศึกษาสนามหางดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดงและสนามแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่มีวิธีการศึกษาในเรื่องขอบเขตประชากร ขอบเขตเนื้อหา ข้อมูลและแหล่งข้อมูล การรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล การรายงานผลการศึกษาและระยะเวลาในการศึกษาดังต่อไปนี้

สถานที่ดำเนินการวิจัย

สถานที่การวิจัยครั้งนี้คือสนามกอล์ฟหางดงกอล์ฟคลับ เลขที่ 95 หมู่ 9 ตำบลน้ำแพร่ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่และสนามกอล์ฟแซนด์ครีก เลขที่ 85 หมู่ 6 ตำบลห้วยทราย อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่และสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ 6 สนาม ได้แก่

1. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟลานนา ภายในบริเวณสนามกอล์ฟลานนา
2. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟสตาร์โคม ภายในบริเวณกองบิน 41
3. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟไคร์วิงเรนจ์ ตั้งอยู่ตรงข้ามห้างสรรพสินค้าโรบินสันแอร์พอร์ต
4. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟกัชชัน ตั้งอยู่ถนนสายเชียงใหม่-ลำพูน กิโลเมตรที่ 688
5. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟอิมคาน่า ตั้งอยู่ภายในบริเวณสนามอิมคาน่า
6. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟเชียงใหม่กอล์ฟอเวนิว ตั้งอยู่ถนนสายเชียงใหม่-แม่โจ้

ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ดำเนินการวิจัยได้แบ่งประชากรที่ศึกษาเป็น 2 กลุ่มคือผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ และผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ

1. ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟคือผู้ที่เล่นกอล์ฟที่สนามกอล์ฟหางดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดงและสนามแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง จากการรวบรวมข้อมูลจำนวนผู้ใช้บริการ ช่วง

ระยะเวลาตั้งแต่เดือนมกราคมถึงมีนาคม พ.ศ.2552 ได้ข้อมูลขนาดของประชากรที่จะศึกษาคงต่อไปนี้

ตาราง 1 แสดงจำนวนเฉลี่ยของผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีกและสนามกอล์ฟหางคง

สนามกอล์ฟ	จำนวนผู้เล่น(คน)	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
แซนด์ครีก	5,220	128
หางคง	10,867	272

ที่มา: จำนวนผู้ใช้บริการที่ซื้อกรีนฟีก่อนออกรอบของแต่ละสนาม ตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคม พ.ศ. 2552

จากตารางข้อมูลจำนวนประชากรที่ต้องการศึกษา ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง 16,087 คน คำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางแสดงจำนวนประชากรและจำนวนกลุ่มตัวอย่างของ Robert V. Krejcie and Daryle W. Morgan สามารถคำนวณจำนวนกลุ่มตัวอย่างได้ 400 คน คำนวณจำนวนกลุ่มตัวอย่างของสนามแซนด์ครีกได้ 128 คนและสนามหางคง 272 คน ทั้งนี้ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาผู้เล่นกอล์ฟที่สนามทั้งสองแห่งซึ่งเป็นผู้ชายทั้งหมด

2. ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ การเก็บข้อมูลโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ ใช้การกำหนดตัวอย่างแบบเจาะจง โดยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของแต่ละสนามฝึกซ้อมดังต่อไปนี้

แถมต่อ (Handicap) 0-9 จำนวนตัวอย่าง 1 คน

แถมต่อ (Handicap) 10-18 จำนวนตัวอย่าง 1 คน

แถมต่อ (Handicap) 19-24 จำนวนตัวอย่าง 2 คน

รวมเป็นสนามฝึกซ้อมแห่งละ 4 คน จำนวน 6 สนาม รวมเป็น 24 คน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาคือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ได้แก่ ข้อมูลที่รวบรวมโดยการใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีกและสนามหางคงกอล์ฟคลับ โดยการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental sampling) โดยในการเก็บข้อมูลจะเก็บในช่วงระหว่างวันจันทร์ถึงวันอาทิตย์ เวลาเช้า 08.00-10.00 น.และช่วงบ่าย 13.00-

15.00 น. และข้อมูลของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟเก็บรวบรวมโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์จากกลุ่มตัวอย่างผู้ที่มาใช้บริการในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ 6 แห่ง โดยเก็บข้อมูลในช่วงเย็น เนื่องจากผู้ที่มาฝึกซ้อมกอล์ฟจะมามากที่สุดในช่วงเย็น (18.00-20.00 น.)

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ได้แก่ ข้อมูลที่ได้จากหนังสือ วารสาร วิทยานิพนธ์ อินเทอร์เน็ตและเอกสารข้อมูลการวิจัยต่างๆ เพื่อใช้เป็นกรอบความคิด ทฤษฎีและสรุปวิเคราะห์ในการอภิปราย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. แบบสอบถามผู้ให้บริการสนามกอล์ฟเป็นแบบสอบถามที่ผู้ศึกษาได้สร้างขึ้นมาเพื่อสอบถามผู้เล่นกอล์ฟที่สนามแชนด์ครีกและสนามหางดงกอล์ฟคลับจำนวน 400 ชุด ซึ่งแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นแบบสอบถามปลายปิด (Closed questionnaires) สามารถเลือกตอบได้คำตอบเดียว เป็นคำถามที่เกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลในเรื่อง อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟและแค้นค้อ (Handicap)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับพฤติกรรมในการเล่นกอล์ฟ เป็นแบบสอบถามให้เลือกตอบ ข้อโดยเป็นคำถามที่เกี่ยวกับการเล่นกอล์ฟในด้านต่างๆ คือ วัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟ การทราบข้อมูลสนามกอล์ฟจากแหล่งใด ผู้มีส่วนในการตัดสินใจเลือกใช้บริการ ช่วงวันทำงานและช่วงเวลาที่ให้บริการ ช่วงวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ และช่วงเวลาที่ให้บริการ จำนวนครั้งในการใช้บริการต่อเดือน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการและบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ เป็นแบบสอบถามปลายปิดเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่าของ ลิเคิร์ต (Likert Rating Scales) เป็นมาตรวัดเหตุผล ทศนคติและความคิดเห็นในการเลือกใช้บริการด้านต่างๆ โดยผู้ตอบเลือกให้คะแนน 5 ลำดับ คือ สำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อย สำคัญน้อยที่สุด

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการใช้บริการสนามกอล์ฟ เป็นแบบสอบถามปลายเปิดเพื่อให้เห็นความคิดเห็นอย่างอิสระ

2. แบบสัมภาษณ์ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ เป็นแบบสัมภาษณ์ที่ผู้ศึกษาได้สร้างขึ้นเพื่อสัมภาษณ์ถึงพฤติกรรมในการซื้อ ใช้และรักษาอุปกรณ์ โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structural Interviews) สามารถเลือกตอบได้คำตอบเดียว เป็นคำถามที่เกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลในเรื่องอายุ การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟและแต้มต่อ (Handicap)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับพฤติกรรมในการเลือกซื้อ ใช้และดูแลรักษา เป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เพื่อให้ทราบถึงเหตุผล ทศนคติในด้านต่างๆ คือ ผู้ตัดสินใจ/ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ ระยะเวลาที่จะใช้อุปกรณ์ รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์และร้านค้าจากแหล่งใด ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์/เมื่อไรที่ซื้ออุปกรณ์ ราคาเท่าไร วิธีการดูแลรักษาอุปกรณ์ต่างๆ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ เป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structural Interviews) โดยให้เรียงลำดับปัจจัยที่มีความสำคัญจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการศึกษา

การวิเคราะห์ข้อมูลเป็นการแบ่งแยกส่วนของข้อมูลในแต่ละส่วน ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟและผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ กำหนดสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (SPSS V.16) สถิติของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) ได้แก่ การหาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และสถิติเชิงอนุมาน คำนวณหาค่าไค-สแควร์ (Chi-Square) เพื่อทำการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ

ข้อมูลที่เป็นระดับความสำคัญเป็นเหตุผลที่ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ใช้ค่าน้ำหนักคะแนนเฉลี่ย (Weight Mean Score: WMS) ตามแบบของ Freund and Simon (1970, 41) อ้างในณัฐกานต์ แสงแจ่ม (2541) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

$$WMS = 5f_1 + 4f_2 + 3f_3 + 2f_4 + 1f_5$$

TNR

- โดยที่ WMS = น้ำหนักคะแนนเฉลี่ยความสำคัญ
- F₁ = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความสำคัญมากที่สุด
- F₂ = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความสำคัญมาก
- F₃ = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความสำคัญปานกลาง
- F₄ = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความสำคัญน้อย
- F₅ = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความสำคัญน้อยที่สุด
- TNR = จำนวนตัวอย่างหรือจำนวนผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด

เกณฑ์การให้คะแนนใช้เป็นมาตรฐานเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความเห็น โดยกำหนดเกณฑ์มีความสำคัญมากที่สุด 5 คะแนน มีความสำคัญมาก 4 คะแนน มีความสำคัญปานกลาง 3 คะแนน มีความสำคัญน้อย 2 คะแนน และมีความสำคัญน้อยที่สุด 1 คะแนน

การแบ่งช่วงเกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ย เพื่อพิจารณาเปรียบเทียบค่าคะแนน ประเมินความสำคัญที่คำนวณได้จากช่วงค่าเฉลี่ย อ้างในจรัส กาใหญ่ (2537, 35) ดังนี้

ค่าคะแนนเฉลี่ย	ความหมายค่าคะแนนเฉลี่ย
คะแนนเฉลี่ย 4.50 – 5.00	หมายถึง ระดับความสำคัญมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย 3.50 – 4.49	หมายถึง ระดับความสำคัญมาก
คะแนนเฉลี่ย 2.50 – 3.49	หมายถึง ระดับความสำคัญปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย 1.50 – 2.49	หมายถึง ระดับความสำคัญน้อย
คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.49	หมายถึง ระดับความสำคัญน้อยที่สุด

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ กรณีศึกษาสนามแซนด์ครีก อำเภอ
สันกำแพง และสนามทางดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาแบ่งออกได้เป็น
2 ตอน ดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ

- 1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ตาราง 2-3)
- 1.2 ข้อมูลพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ (ตาราง 4 - 14)
- 1.3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้ใช้บริการในการเลือกใช้สนามกอล์ฟ (ตาราง 15 – 22)
- 1.4 ข้อมูลปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะที่ผู้ใช้บริการพบจากการใช้สนามกอล์ฟ (ตาราง 23)
- 1.5 การทดสอบสมมติฐาน (ตาราง 24 – 39)

ตอนที่ 2 ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ

- 2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ตาราง 40)
- 2.2 ข้อมูลพฤติกรรมในการซื้อ ใช้และการดูแลรักษาอุปกรณ์กอล์ฟของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ (ตาราง 41 – 44)

ตอนที่ 1 ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ

1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ

ตาราง 2 แสดงอายุ การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาเล่นกอล์ฟและแต้มต่อ (Handicap) ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะข้อมูล	สนามแจนค์ครีก		สนามหางดง	
	จำนวน N = 128	ร้อยละ	จำนวน N = 272	ร้อยละ
อายุ				
ไม่เกิน 30 ปี	1	0.78	-	-
31 - 40 ปี	20	15.62	17	6.25
41 - 50 ปี	41	32.03	58	21.32
51 - 60 ปี	45	35.15	107	39.34
มากกว่า 60 ปี	21	16.40	90	33.09
ระดับการศึกษา				
ปวส./อนุปริญญา	12	9.38	16	5.88
ปริญญาตรี	97	75.78	199	73.16
ปริญญาโท	19	14.84	53	19.48
ปริญญาเอก	-	-	4	1.48
อาชีพ				
ข้าราชการ	26	20.31	68	25.00
พนักงานบริษัท	35	27.34	70	25.73
นักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ	40	31.25	68	25.00
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	21	16.40	50	18.38
นักเรียน/นักศึกษา	2	1.56	-	-
อื่นๆ	4	3.13	16	5.89

ตาราง 2 (ต่อ)

ลักษณะข้อมูล	สนามแซนด์ครีก		สนามทางคง	
	จำนวน N = 128	ร้อยละ	จำนวน N = 272	ร้อยละ
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน				
ไม่เกิน 10,000 บาท	1	0.78	2	0.73
10,001 – 20,000 บาท	3	2.34	4	1.47
20,001 – 30,000 บาท	43	33.59	86	31.60
30,001 – 40,000 บาท	38	29.69	80	29.41
40,001 – 50,000 บาท	27	21.10	73	26.84
มากกว่า 50,000 บาท	16	12.50	27	9.93
ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ				
1 – 3 ปี	9	7.03	20	7.35
3 – 5 ปี	18	14.06	41	15.07
5 – 7 ปี	29	22.66	64	23.53
7 – 10 ปี	31	24.22	56	20.59
มากกว่า 10 ปี	41	32.03	91	33.46
แต้มต่อ				
0 – 9	-	-	-	-
10 – 18	43	33.60	65	23.90
19 – 24	67	52.30	167	61.40
มากกว่า 24	18	14.10	40	14.70

จากตาราง 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 51 – 60 ปี ร้อยละ 35.20 รองลงมา อายุระหว่าง 41 – 50 ปี ร้อยละ 32.00 และสนามทางคงส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 51 – 60 ปี ร้อยละ 39.30 รองลงมา อายุมากกว่า 60 ปี ร้อยละ 33.10

การศึกษา สนามแซนด์ครีกส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 75.80 รองลงมา ระดับปริญญาโท ร้อยละ 14.80 และสนามทางคงส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 73.20 รองลงมา ระดับปริญญาโท ร้อยละ 19.50

อาชีพ สนามแข่งรถครึ่งส่วนใหญ่มีอาชีพนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ ร้อยละ 31.30
 รองลงมา พนักงานบริษัท ร้อยละ 27.30 ข้าราชการ ร้อยละ 20.30 และสนามแข่งรถส่วนใหญ่มีอาชีพ
 พนักงานบริษัท ร้อยละ 25.70 รองลงมา ข้าราชการและนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ ร้อยละ 25.00
 เท่ากัน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สนามแข่งรถครึ่งใหญ่มีรายได้ 20,000 – 30,000 บาท
 ร้อยละ 33.60 รองลงมา รายได้ 30,001 – 40,000 บาท ร้อยละ 29.70 บาท รายได้ 40,001 – 50,000
 บาท ร้อยละ 21.10 และสนามแข่งรถส่วนใหญ่มีรายได้ 20,001 – 30,000 บาท ร้อยละ 31.60
 รองลงมา มีรายได้ 30,001 – 40,000 บาท ร้อยละ 29.40 รายได้ 40,000 – 50,000 บาท ร้อยละ 26.80

ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ สนามแข่งรถครึ่งใหญ่มีระยะเวลาในการเล่น
 กอล์ฟมากกว่า 10 ปี ร้อยละ 32.00 รองลงมา ระยะเวลา 7-10 ปี ร้อยละ 24.20 ระยะเวลา 5 – 7 ปี ร้อย
 ละ 22.70 และสนามแข่งรถส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ มากกว่า 10 ปี ร้อยละ 33.50
 รองลงมา ระยะเวลา 5 - 7 ปี ร้อยละ 23.50 ระยะเวลา 7 - 10 ปี ร้อยละ 20.60

แต้มต่อ (Handicap) สนามแข่งรถครึ่งใหญ่มีแต้มต่อ 19 – 24 ร้อยละ 52.30
 รองลงมา แต้มต่อ 10 - 18 ร้อยละ 33.60 และแต้มต่อมากกว่า 24 ร้อยละ 14.10 และสนามแข่ง
 ส่วนใหญ่มีแต้มต่อ 19 – 24 ร้อยละ 61.40 รองลงมา แต้มต่อ 10-18 ร้อยละ 23.90 และแต้มต่อ
 มากกว่า 24 ร้อยละ 14.70

ตาราง 3 เปรียบเทียบข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไป	สนามแซนด์ครีก	สนามหาดง
อายุ	ส่วนใหญ่ 51-60 ปี รองลงมา 41-50 ปี	ส่วนใหญ่ 51-60 ปี รองลงมา มากกว่า 60 ปี
การศึกษา	ปริญญาตรี	ปริญญาตรี
อาชีพ	นักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ รองลงมา พนักงานบริษัท	พนักงานบริษัท ข้าราชการและ นักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ เท่าๆ กัน
รายได้	20,000 – 30,000 บาท รองลงมา 30,001- 40,000 บาท	20,000 – 30,000 บาท รองลงมา 30,001 – 40,000 บาท
ระยะเวลา	มากกว่า 10 ปี	มากกว่า 10 ปี
เล่นกอล์ฟ	รองลงมา 7 – 10 ปี	รองลงมา 5 – 7 ปี
แต้มต่อ	19 – 24 รองลงมา 10 – 18	19 – 24 รองลงมา 10 – 18

จากตาราง 3 พบว่า ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการที่สนามแซนด์ครีกและสนามหาดง ด้านอายุ การศึกษา รายได้ ระยะเวลาเล่นกอล์ฟและแต้มต่อ (Handicap) ไม่แตกต่างกัน ส่วนอาชีพ สนามแซนด์ครีกมีนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ เล่นมากที่สุด รองลงมาเป็นพนักงานบริษัทแต่ที่สนามหาดงอาชีพพนักงานบริษัท ข้าราชการและนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ สัดส่วนการเล่นเท่าๆ กัน

1.2 ข้อมูลพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพงและสนามหางดง
อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

ตาราง 4 แสดงจำนวนวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟและอันดับที่ของผู้ตอบ
แบบสอบถาม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วัตถุประสงค์ในการใช้บริการ สนามกอล์ฟ	สนามแซนด์ครีก		สนามหางดง	
	ความถี่	อันดับที่	ความถี่	อันดับที่
เพื่อออกกำลังกาย	125	1	268	1
เพื่อสังคม ธุรกิจ	90	3	51	3
เป็นสนามที่สนุกและท้าทาย	67	4	31	4
เพื่อพักผ่อน เป็นงานอดิเรก	96	2	235	2
เพื่อเป็นนักกอล์ฟอาชีพ	1	5	2	5
อื่นๆ	-		2	5

จากตาราง 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกมีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟอันดับแรกคือเพื่อออกกำลังกาย รองลงมา เพื่อพักผ่อน เป็นงานอดิเรก เพื่อสังคม ธุรกิจ และเป็นสนามที่สนุกและท้าทาย และสนามหางดงมีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟอันดับแรกคือเพื่อเพื่อออกกำลังกาย รองลงมา เพื่อพักผ่อน เป็นงานอดิเรก เพื่อสังคม ธุรกิจ เป็นสนามที่สนุกและท้าทาย

โดยสรุปทั้งสองสนามผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ ใช้บริการเพื่อออกกำลังกาย เพื่อพักผ่อน เป็นงานอดิเรก เพื่อสังคม ธุรกิจและเป็นสนามที่สนุกและท้าทาย

ตาราง 5 แสดงจำนวนการรับทราบข้อมูลสนามกอล์ฟและอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

การทราบข้อมูลสนามกอล์ฟ	สนามแซนด์ครีก		สนามหางดง	
	ความถี่	อันดับที่	ความถี่	อันดับที่
เพื่อนเล่นกอล์ฟ	100	1	200	1
เพื่อนร่วมงาน	10	5	16	4
บุคคลในครอบครัว	-	-	-	-
อินเทอร์เน็ต	16	3	9	6
ป้ายโฆษณา	-	-	17	3
หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วิทยุ	19	2	16	4
คู่ค้า วงการธุรกิจเดียวกัน	14	4	54	2

จากตาราง 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกทราบข้อมูลสนามกอล์ฟอันดับแรกจากเพื่อนเล่นกอล์ฟ รองลงมาหนังสือพิมพ์ นิตยสาร วิทยุ และอินเทอร์เน็ต และสนามหางดงทราบข้อมูลสนามกอล์ฟอันดับแรกจากเพื่อนเล่นกอล์ฟ รองลงมาคู่ค้าวงการธุรกิจเดียวกัน และป้ายโฆษณา

โดยสรุปทั้งสองสนาม ส่วนใหญ่ผู้ใช้บริการทราบข้อมูลสนามกอล์ฟจากเพื่อนเล่นกอล์ฟ รองลงมา หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วิทยุ และคู่ค้า วงการธุรกิจเดียวกัน

ตาราง 6 แสดงจำนวนผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกใช้บริการและอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้มีส่วนร่วมตัดสินใจเลือกใช้บริการ	สนามแซนด์ครีก		สนามหางดง	
	ความถี่	อันดับที่	ความถี่	อันดับที่
เพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ	69	2	236	1
ญาติ	-	-	-	-
ตนเอง	99	1	159	2
โปรกอล์ฟ/ผู้แนะนำ/ผู้สอน	-	-	-	-

จากตาราง 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีก ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกใช้บริการอันดับแรกคือคือตนเอง รองลงมา เพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ และสนามทางดง ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกใช้บริการอันดับแรกคือเพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ รองลงมาตนเอง

โดยสรุป สนามแซนด์ครีกผู้ที่มีส่วนร่วมตัดสินใจเลือกใช้บริการคือตนเองและเพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ สนามทางดง ผู้ที่มีส่วนร่วมตัดสินใจเลือกใช้บริการมากที่สุดคือเพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ และตนเอง

ตาราง 7 แสดงวันในการใช้บริการสนามกอล์ฟและอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

วันในการใช้บริการ	สนามแซนด์ครีก		สนามทางดง	
	ความถี่	อันดับที่	ความถี่	อันดับที่
จันทร์	1	5	4	5
อังคาร	8	4	12	4
พุธ	32	2	70	2
พฤหัสบดี	31	3	57	3
ศุกร์	56	1	129	1

จากตาราง 7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกใช้บริการอันดับแรกคือวันศุกร์ รองลงมาวันพุธ วันพฤหัสบดี และจากสนามทางดงใช้บริการอันดับแรกคือวันศุกร์ รองลงมาวันพุธ วันอังคาร

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการมากที่สุดคือวันศุกร์ รองลงมา วันพุธและวันพฤหัสบดี เหมือนกัน

ตาราง 8 แสดงช่วงเวลาในการใช้บริการสนามกอล์ฟและอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ช่วงเวลาในการใช้บริการ	สนามแซนด์ครีก		สนามหางดง	
	ความถี่	อันดับที่	ความถี่	อันดับที่
06.00-08.00 น.	4	5	9	5
08.01-10.00 น.	7	4	11	4
10.01-12.00 น.	21	3	42	3
12.01-14.00 น.	45	2	113	2
14.01-16.00 น.	49	1	94	1
หลังเวลา 16.00 น.	2	6	3	6

จากตาราง 8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกมีช่วงเวลาในการใช้บริการมากที่สุดคือเวลา 14.01-16.00 น. รองลงมา เวลา 12.01-14.00 น. เวลา 10.01-12.00 น. และจากสนามหางดงมีช่วงเวลาในการใช้บริการมากที่สุดคือเวลา 12.01-14.00 น. รองลงมา เวลา 14.01-16.00 น. และเวลา 10.01-12.00 น.

โดยสรุปทั้งสองสนาม ช่วงเวลาที่ใช้บริการมากที่สุดคือ ตั้งแต่ 12.01 – 14.00 น. และ 14.01 – 16.00 น. ใกล้เคียงกัน รองลงมาเป็นช่วงเวลา 10.01 – 12.00 น.

ตาราง 9 แสดงการใช้บริการสนามกอล์ฟในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆของผู้ตอบแบบสอบถาม

วันหยุด	สนามแซนด์ครีก		สนามหางดง	
	ความถี่	อันดับที่	ความถี่	อันดับที่
วันเสาร์	36	4	77	3
วันอาทิตย์	47	3	101	2
วันหยุดอื่นๆ	53	2	63	4
วันเสาร์/อาทิตย์	81	1	106	1

จากตาราง 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกใช้บริการมากที่สุดวันเสาร์/อาทิตย์ รองลงมาวันหยุดอื่นๆ วันอาทิตย์ และวันเสาร์ และจากสนามหางคงผู้ใช้บริการมากที่สุดในวันเสาร์/อาทิตย์ รองลงมาวันอาทิตย์ วันเสาร์ และวันหยุดอื่นๆ

โดยสรุปทั้งสองสนามผู้ใช้บริการมากที่สุดในวันเสาร์/อาทิตย์ รองลงมาวันเสาร์/อาทิตย์และวันหยุดอื่นๆ ใกล้เคียงกัน

ตาราง 10 แสดงช่วงเวลาในการใช้บริการในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ และอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ช่วงเวลาในการใช้บริการ	สนามแซนด์ครีก		สนามหางคง	
	ความถี่	อันดับที่	ความถี่	อันดับที่
06.00-08.00 น.	11	4	28	4
08.01-10.00 น.	37	2	80	1
10.01-12.00 น.	48	1	80	1
12.01-14.00 น.	25	3	58	3
14.01-16.00 น.	7	5	26	5
หลังเวลา 16.00 น.	-	-	-	-

จากตาราง 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกมีช่วงเวลาในการใช้บริการมากที่สุดคือเวลา 10.01-12.00 น. รองลงมา เวลา 08.01-10.00 น. และเวลา 12.01-14.00 น. และจากสนามหางคงมีช่วงเวลาในการใช้บริการมากที่สุดคือเวลา 08.01-10.00 น. และเวลา 10.01-12.00 น. เท่ากัน รองลงมา เวลา 12.01-14.00 น.

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการจะใช้บริการในช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกันตั้งแต่ 8.01 – 10.00 น. 10.01 – 12.00 น. และ 12.01 – 14.00 น.

ตาราง 11 แสดงจำนวนครั้งในการใช้บริการต่อเดือนและอันดับที่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน	สนามแซนด์ครีก		สนามหาดง	
	ความถี่	อันดับที่	ความถี่	อันดับที่
1-3 ครั้ง	2	5	4	5
4-6 ครั้ง	34	2	67	3
7-9 ครั้ง	57	1	107	1
10-12 ครั้ง	30	3	76	2
13-15 ครั้ง	5	4	16	4
มากกว่า 15 ครั้ง	-	-	2	6

จากตาราง 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกมีจำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือนมากที่สุด จำนวน 7 – 9 ครั้ง รองลงมา จำนวน 4 – 6 ครั้ง จำนวน 10 – 12 ครั้ง และจากสนามหาดงมีจำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือนมากที่สุด จำนวน 7 – 9 ครั้ง รองลงมาคือ จำนวน 10 – 12 ครั้ง จำนวน 4 – 6 ครั้ง

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการจะส่วนใหญ่ใช้บริการต่อเดือน 7 – 9 ครั้ง เหมือนกัน รองลงมา 4 – 6 ครั้ง และ 10 – 12 ครั้ง ใกล้เคียงกัน

ตาราง 12 แสดงค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ	สนามแซนด์ครีก	สนามหาดง
	ความถี่	ความถี่
ไม่เกิน 1,000 บาท	120	266
1,001 – 2,000 บาท	8	6

จากตาราง 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งมากที่สุดไม่เกิน 1,000 บาท รองลงมาจำนวน 1,000 – 2,000 บาท และสนามหาดงมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งมากที่สุดคือจำนวนไม่เกิน 1,000 บาท รองลงมาจำนวน 1,000 – 2,000 บาท

สรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง ไม่เกิน 1,000 บาท

ตาราง 13 แสดงการใช้บริการอื่นๆ ในการใช้บริการสนามกอล์ฟของผู้ตอบแบบสอบถาม

บริการอื่นๆในการใช้บริการ	สนามแซนด์ครีก	สนามหางดง
	ความถี่	ความถี่
รถกอล์ฟ	-	19
อาหารและเครื่องดื่ม	124	242
ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว	4	11

หมายเหตุ สนามแซนด์ครีก ไม่มีรถกอล์ฟบริการ สนามหางดง มีรถกอล์ฟบริการ

จากตาราง 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากสนามแซนด์ครีกมีการใช้บริการอื่นๆ มากที่สุดคือ อาหารและเครื่องดื่ม รองลงมาห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว และจากสนามหางดงมีการใช้ บริการอื่นๆ มากที่สุดคือ อาหารและเครื่องดื่ม รองลงมารถกอล์ฟ และห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว

สรุปทั้งสองสนามผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ใช้บริการอาหารและเครื่องดื่ม รองลงมา ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว

ตาราง 14 เปรียบเทียบพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟของผู้ตอบแบบสอบถาม

พฤติกรรมผู้ใช้บริการ	สนามแซนด์ครีก	สนามหางดง
วัตถุประสงค์การใช้บริการ	ออกกำลังกาย พักผ่อน งานอดิเรก	ออกกำลังกาย พักผ่อน งานอดิเรก
รับทราบข้อมูลสนามกอล์ฟ	เพื่อนเล่นกอล์ฟ	เพื่อนเล่นกอล์ฟ
ผู้มีส่วนร่วมตัดสินใจ	ตนเอง เพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ	เพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ ตนเอง
เลือกใช้บริการ		
วันในการใช้บริการ	ศุกร์ พุธ พุธห้สบดี	ศุกร์ พุธ พุธห้สบดี
ช่วงเวลา	14 - 16 น.และ 12 - 14 น.	12 - 14 น.และ 14 - 16 น.
การใช้บริการในวันหยุด	เสาร์/อาทิตย์	เสาร์/อาทิตย์
ช่วงเวลา	10 - 12 น.และ 8 - 10 น.	8 - 10 น.และ 10 - 12 น. เท่ากัน
จำนวนครั้งใช้บริการต่อเดือน	7 - 9 ครั้งและ 4 - 6 ครั้ง	7 - 9 ครั้งและ 10 - 12 ครั้ง
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง	ไม่เกิน 1,000 บาท	ไม่เกิน 1,000 บาท
บริการอื่นๆ	อาหาร เครื่องดื่ม ห้องอาบน้ำ	อาหาร เครื่องดื่ม รถกอล์ฟ

จากตาราง 14 พบว่า พฤติกรรมของผู้ใช้บริการของผู้ใช้บริการสนามแซนด์ครีก และสนามหางดงไม่มีความแตกต่างกัน

1.3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ

ตาราง 15 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					
	สนามแซนด์ครีก			สนามหางดง		
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล
	มาตรฐาน			มาตรฐาน		
1. ความสมบูรณ์ ความสวยงามของสนาม	3.33	0.52	ปานกลาง	3.11	0.38	ปานกลาง
2. แทนทีออฟ มีความสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณ มีความราบเรียบ	3.23	0.51	ปานกลาง	3.09	0.33	ปานกลาง
3. สภาพกรีนสมบูรณ์ หญ้าสม่ำเสมอ ไม่ขรุขระ	3.38	0.56	ปานกลาง	3.63	0.51	มาก
4. สภาพแฟร์เวย์ มีความสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณ	3.50	0.55	มาก	3.69	0.50	มาก
5. รัฟ มีความสมบูรณ์ หญ้าหนา ทำทายการเล่น	2.61	0.56	ปานกลาง	2.83	0.78	ปานกลาง
6. สนามมีความท้าทาย มีอุปสรรคมาก มีบ่อน้ำบ่อทรายมาก แฟร์เวย์แคบ	3.33	0.68	ปานกลาง	3.20	0.57	ปานกลาง
รวม	3.23	0.31	ปานกลาง	3.26	0.26	ปานกลาง

จากตาราง 15 พบว่าผู้ใช้บริการสนามแซนด์ครีกให้ความสำคัญกับสภาพแฟร์เวย์ มีความสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณ ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญระดับปานกลางทั้งหมดและสนามหางดงให้ความสำคัญระดับมากกับสภาพแฟร์เวย์ มีความสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณ และสภาพกรีน สมบูรณ์ หญ้าสม่ำเสมอ ไม่ขรุขระ ไม่เป็นเชื้อรา รองลงมาให้ความสำคัญระดับปานกลางทั้งหมด

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับปานกลาง

ตาราง 16 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					
	สนามแซนด์ครีก			สนามทางดง		
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล
	มาตรฐาน			มาตรฐาน		
1. ราคาค่าสนาม (Green fee) เหมาะสม	4.34	0.57	มาก	3.56	0.50	มาก
2. ค่าบริการแคดดี้เหมาะสม	2.58	0.54	ปานกลาง	3.08	0.40	ปานกลาง
3. ราคาค่าเช่ารถกอล์ฟเหมาะสม	-	-	-	3.00	1.13	ปานกลาง
4. อัตราค่าอาหารและเครื่องดื่มที่บริการ ในสนามเหมาะสม	2.98	0.53	ปานกลาง	2.75	0.49	ปานกลาง
รวม	2.74	0.50	ปานกลาง	2.48	0.34	ปานกลาง

จากตาราง 16 พบว่าผู้ใช้บริการทั้งสองสนามให้ความสำคัญกับราคาค่าสนามในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญระดับปานกลางคือค่าบริการแคดดี้เหมาะสม อัตราค่าอาหารและเครื่องดื่มที่บริการ ราคาเช่ารถกอล์ฟเหมาะสม

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับปานกลาง

ตาราง 17 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					
	สนามแซนด์ครีก			สนามทางดง		
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล
	มาตรฐาน			มาตรฐาน		
1. อยู่ใกล้ตัวเมือง/ใกล้ที่พัก/ใกล้ที่ทำงาน	3.51	0.53	มาก	3.35	0.48	ปานกลาง
2. การคมนาคมสะดวก เดินทางง่าย	3.78	0.49	มาก	3.80	0.42	มาก
3. ที่จอดรถกว้างขวาง สะดวกสบาย	2.99	0.59	ปานกลาง	3.46	0.50	ปานกลาง
รวม	3.42	0.34	ปานกลาง	3.53	0.33	มาก

จากตาราง 17 พบว่าผู้ใช้บริการทั้งสองสนามให้ความสำคัญกับการคมนาคม สะดวก เดินทางง่าย ระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญระดับปานกลาง อยู่ใกล้ตัวเมือง/ใกล้ที่พัก/ ใกล้ที่ทำงาน ที่จอดรถกว้างขวาง สะดวกสบาย

โดยสรุปสนามแซนด์ครีก ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญต่อบริการด้านช่องทางการจัดจำหน่ายระดับปานกลาง แต่สนามหาดงผู้ให้บริการให้ความสำคัญต่อบริการด้านช่องทางการจัดจำหน่ายระดับมาก

ตาราง 18 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					
	สนามแซนด์ครีก			สนามหาดง		
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล
	มาตรฐาน			มาตรฐาน		
1. โฆษณา ประชาสัมพันธ์ของสนาม	2.83	0.62	ปานกลาง	3.03	0.43	ปานกลาง
2. ลดราคาตามฤดูกาล	3.42	0.57	ปานกลาง	3.60	0.55	มาก
3. มีการแข่งขันประจำปีของสนาม	2.55	0.53	ปานกลาง	1.93	0.58	น้อย
รวม	2.93	0.40	ปานกลาง	2.85	0.36	ปานกลาง

จากตาราง 18 พบว่าผู้ใช้บริการสนามหาดงให้ความสำคัญกับการลดราคาตามฤดูกาลระดับมาก ให้ความสำคัญมีการแข่งขันประจำปีของสนามระดับน้อยและให้ความสำคัญระดับระดับปานกลางในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ของสนาม ส่วนสนามแซนด์ครีกให้ความสำคัญระดับปานกลางทั้งหมด

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญต่อบริการด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง

ตาราง 19 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากร	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					
	สนามแซนด์ทริก			สนามทางคง		
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล
	มาตรฐาน			มาตรฐาน		
1. พนักงานขายกรีนพี มีมนุษยสัมพันธ์ดี	3.21	0.70	ปานกลาง	2.84	0.54	ปานกลาง
2. Starter ควบคุมดูแลการออกรอบและการเล่นดี	2.61	0.62	ปานกลาง	2.86	0.61	ปานกลาง
3. พนักงานดูแลสนามมีความพร้อมในการให้บริการ	2.59	0.60	ปานกลาง	3.06	0.23	ปานกลาง
รวม	2.80	0.45	ปานกลาง	2.92	0.30	ปานกลาง

จากตาราง 19 พบว่าผู้ใช้บริการทั้งสองสนาม ให้ความสำคัญต่อพนักงานขายกรีนพี มีมนุษยสัมพันธ์ดี พนักงานดูแลสนามมีความพร้อมในการให้บริการ Starter ควบคุมดูแลการออกรอบและการเล่นดี ในระดับปานกลาง

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคลากรในระดับปานกลาง

ตาราง 20 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					
	สนามแซนด์ทริก			สนามทางคง		
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล
	มาตรฐาน			มาตรฐาน		
1. สนามกอล์ฟมีความสวยงาม ร่มรื่น	3.48	0.60	ปานกลาง	2.95	0.22	ปานกลาง
2. ความสะอาดของห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้อง แต่งตัว	2.92	0.45	ปานกลาง	3.04	0.64	ปานกลาง
3. คลับเฮาส์มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน	2.83	0.53	ปานกลาง	2.63	0.48	ปานกลาง
รวม	3.08	0.36	ปานกลาง	3.26	0.28	ปานกลาง

จากตาราง 20 พบว่าผู้ใช้บริการสนามแซนด์ครีกให้ความสำคัญกับสภาพสนามกอล์ฟมีความสวยงาม ร่มรื่น แต่ผู้ใช้บริการสนามหางดงให้ความสำคัญกับความสะอาดของห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้อง แต่งตัว ในระดับแรก รองลงมา กลับเขาส้มี่สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการนำเสนอ ลักษณะทางกายภาพ ในระดับปานกลาง

ตาราง 21 แสดงระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยย่อยของปัจจัยด้านกระบวนการ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ					
	สนามแซนด์ครีก			สนามหางดง		
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน	แปลผล
	มาตรฐาน			มาตรฐาน		
1. การจัดแคคเค็บริการรับถุงกอล์ฟรวดเร็ว	3.27	0.49	ปานกลาง	3.12	0.33	ปานกลาง
2. การจำหน่ายกรีนฟีรวดเร็ว ถูกต้อง	3.10	0.53	ปานกลาง	3.26	0.44	ปานกลาง
3. การจัดกลุ่มออกรอบตามลำดับอย่างยุติธรรม	2.97	0.49	ปานกลาง	3.06	0.24	ปานกลาง
4. ดูแลจัดการการเล่นในสนามกอล์ฟ ไม่ติดขัด แก้ปัญหาได้อย่างรวดเร็ว	2.80	0.47	ปานกลาง	2.76	0.43	ปานกลาง
5. ไม่มีสิ่งรบกวนอื่นๆ ขณะเล่นกอล์ฟ	2.90	0.41	ปานกลาง	2.58	0.49	ปานกลาง
6. ที่จอดรถยนต์สะดวก กว้างขวาง ร่มรื่น	3.12	0.53	ปานกลาง	3.40	0.49	ปานกลาง
7. มีร้านค้าภายในสนาม	2.71	0.47	ปานกลาง	2.66	0.50	ปานกลาง
8. มีห้องน้ำในสนามไว้บริการ	2.62	0.55	ปานกลาง	2.51	0.52	ปานกลาง
รวม	2.94	0.20	ปานกลาง	2.92	0.17	ปานกลาง

จากตาราง 21 พบว่าผู้ใช้บริการสนามแซนด์ครีกให้ความสำคัญระดับแรกกับการจัดแคคเค็บริการรับถุงกอล์ฟรวดเร็ว รองลงมา ที่จอดรถยนต์สะดวก กว้างขวาง ร่มรื่น การจำหน่ายกรีนฟีรวดเร็ว ถูกต้อง การจัดกลุ่มออกรอบตามลำดับอย่างยุติธรรม ไม่มีสิ่งรบกวนอื่นๆ ขณะเล่นกอล์ฟ มีร้านค้าภายในสนาม มีห้องน้ำในสนามไว้บริการ ส่วนสนามหางดง ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับที่จอดรถยนต์สะดวก กว้างขวาง ร่มรื่น ระดับแรก รองลงมา การจำหน่ายกรีนฟีรวดเร็ว ถูกต้อง การจัดแคคเค็บริการรับถุงกอล์ฟรวดเร็ว การจัดกลุ่มออกรอบตามลำดับอย่างยุติธรรม ดูแลจัดการการเล่นในสนามกอล์ฟ ไม่ติดขัด แก้ปัญหาได้อย่างรวดเร็ว มีร้านค้าภายในสนาม ไม่มีสิ่งรบกวนอื่นๆ ขณะเล่นกอล์ฟ มีห้องน้ำในสนามไว้บริการ

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการในระดับปานกลาง

ตาราง 22 ลำดับความสำคัญของผู้ใช้บริการต่อปัจจัยส่วนประสมตลาดบริการ สนามแซนด์ครีก และสนามหาดง

ปัจจัยส่วนประสม การตลาดบริการ	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ							
	สนามแซนด์ครีก				สนามหาดง			
	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล อันดับที่	อันดับที่	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล อันดับที่	อันดับที่
1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	3.23	0.31	ปานกลาง	2	3.26	0.26	ปานกลาง	2
2. ปัจจัยด้านราคา	2.74	0.50	ปานกลาง	7	2.48	0.34	ปานกลาง	7
3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.42	0.33	ปานกลาง	1	3.53	0.33	มาก	1
4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	2.93	0.40	ปานกลาง	5	2.85	0.36	ปานกลาง	6
5. ปัจจัยด้านบุคลากร	2.80	0.45	ปานกลาง	6	2.92	0.30	ปานกลาง	3
6. ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ	3.07	0.36	ปานกลาง	3	2.87	0.28	ปานกลาง	5
7. ปัจจัยด้านกระบวนการ	2.94	0.20	ปานกลาง	4	2.92	0.17	ปานกลาง	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.02	0.43	ปานกลาง		2.98	0.35	ปานกลาง	

จากตาราง 22 พบว่าผู้ใช้บริการให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมตลาดบริการดังต่อไปนี้

สนามแซนด์ครีก

อันดับ 1 ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.42)

อันดับ 2 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.23)

อันดับ 3 ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.07)

อันดับ 4 ปัจจัยด้านกระบวนการ ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.94)

อันดับ 5 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.93)

อันดับ 6 ปัจจัยด้านบุคลากร ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.80)

อันดับ 7 ปัจจัยด้านราคา ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.74)

โดยสรุป สนามแซนด์คริก ผู้ใช้บริการมีความพึงพอใจต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.02)

สนามหางดง

อันดับ 1 ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ให้ความสำคัญในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.53)

อันดับ 2 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.26)

อันดับ 3 ปัจจัยด้านบุคลากรและปัจจัยด้านกระบวนการ ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.92) เท่ากัน

อันดับ 5 ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.87)

อันดับ 6 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.85)

อันดับ 7 ปัจจัยด้านราคา ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.48)

โดยสรุป สนามหางดง ผู้ใช้บริการมีความพึงพอใจต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.98)

โดยสรุปทั้งสองสนาม ผู้ใช้บริการมีความพึงพอใจต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการไม่แตกต่างกัน

1.4 ข้อมูลปัญหา อุปสรรคที่ผู้ใช้บริการพบในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

จากข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้ใช้บริการสนามแซนดี้ครีก มีปัญหา อุปสรรคที่พบ คือ การตัดหญ้ากรีน ตัดไม่สม่ำเสมอ ไม่เรียบและหญ้ายาว ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการพัต และแฟร์เวย์ มีหญ้ายาว ไม่สม่ำเสมอ เป็นอุปสรรคต่อการตีกอล์ฟ อุปสรรคบ่อยทรา ย เป็นทรายที่แข็งตัว ไม่ร่วนซุย เมื่อถูกกอล์ฟตักบ่อยทรา ย ผู้เล่นจะมีความลำบากในการตีลูกกอล์ฟ การรดน้ำของสนามทำไม่เป็นเวลาและไม่ดูแลในแต่ละจุดว่ามากไปหรือน้อยไป ทำให้เกิดเป็นบริเวณพื้นที่ชื้น และ เป็นบ่อโคลน หรือบริเวณที่แห้ง หญ้าไม่สามารถเติบโตได้ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการตีลูกกอล์ฟ

ผู้ใช้บริการสนามหาดง มีปัญหา อุปสรรคที่พบคือ ในวันทำการหรือวันหยุด ที่มีผู้มาใช้บริการมากหรือผู้มาใช้บริการเป็นผู้เล่นที่ฝึกเล่นกอล์ฟใหม่ การควบคุมการออกรอบและการเล่นในสนามของผู้ดูแลการออกรอบ (Starter) ไม่ดีพอ ทำให้กัวนติด ต้องรอให้กัวนหน้าเล่นให้เรียบร้อยก่อน ซึ่งจะทำให้เสียเวลาและการเล่นไม่ต่อเนื่อง หญ้าบนกรีน มีเชื้อราเกิดขึ้น ทำให้หญ้าตาย เนื่องจากการดูแลไม่ดีพอของพนักงานสนาม ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการพัต

ตาราง 23 ปัญหา อุปสรรคของผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีกและสนามหางดง

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ	สนามแซนด์ครีก	สนามหางดง
1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	การตัดหญ้ากรีน ตัดไม่สม่ำเสมอ ไม่เรียบ แฟร์เวย์มีหญ้ายาว อุปสรรคต่อทราย เป็นทรายที่แข็งตัว ไม่ร่วนซุย	หญ้าบนกรีน มีเชื้อรา ทำให้หญ้าตาย
2. ปัจจัยด้านราคา	-	-
3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	-	-
4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	-	-
5. ปัจจัยด้านบุคลากร	-	-
6. ปัจจัยด้านการนำเสนอ ลักษณะทางกายภาพ	-	-
7. ปัจจัยด้านกระบวนการ	-	การควบคุมการออกรอบ และการจัดการการเล่นใน สนามไม่ดี

จากตาราง 23 พบว่า ปัญหา อุปสรรคของผู้ใช้บริการสนามแซนด์ครีกคือปัญหา
ด้านผลิตภัณฑ์และสนามหางดงคือปัญหาด้านผลิตภัณฑ์และด้านกระบวนการ

1.5 การทดสอบสมมติฐานในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้ศึกษาได้ตั้งสมมติฐานการวิจัยของผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟไว้ดังนี้
ปัจจัยส่วนบุคคลส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

1. อาชีพส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ
2. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ
3. แคมป์ต่อ (Handicap) ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

1. อาชีพส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

ตาราง 24 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับวันที่ใช้บริการในวันทำงานและค่าไคสแควร์

วันที่ใช้บริการ ในวันทำงาน	อาชีพ						รวม	Chi- Square	sig.
	ข้าราชการ	พนักงาน	นักรูทิจ	พนักงาน	นักเรียน	อื่นๆ			
	บริษัท	เจ้าของกิจการ	รัฐวิสาหกิจ	นักศึกษา	จำนวน	จำนวน			
วันจันทร์	-	-	-	1	-	-	1	24.425	.358
วันอังคาร	7	1	11	5	-	-	24		
วันพุธ	33	24	21	15	1	2	102		
วันพฤหัสบดี	14	23	33	12	1	5	88		
วันศุกร์	40	58	44	38	-	8	185		
รวม	94	105	108	71	2	20	400		

จากตาราง 24 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 24.425 และ Sig. เท่ากับ .358 ดังนั้นอาชีพไม่ส่งผลต่อวันที่ใช้บริการในวันทำงาน โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนกตามอาชีพต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการในวันศุกร์มากที่สุด รองลงมาเป็นวันพุธ

ตาราง 25 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับช่วงเวลาในการใช้บริการในวันทำงานและค่าไคสแควร์

ช่วงเวลาที่ใช้บริการ ในวันทำงาน	อาชีพ						รวม	Chi- Square	sig.
	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท	นักธุรกิจ เจ้าของกิจการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	นักเรียน นักศึกษา	อื่นๆ			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
06.00 – 08.00 น.	4	-	-	1	-	8	13	37.152	.267
08.01 – 10.00 น.	8	5	1	3	-	1	18		
10.01 – 12.00 น.	14	21	15	8	-	5	63		
12.01 – 14.00 น.	44	48	36	28	-	4	158		
14.01 – 16.00 น.	24	31	51	31	2	4	143		
หลังเวลา 16.01 น.	-	-	5	-	-	-	5		
รวม	94	105	108	71	2	20	400		

จากตาราง 25 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 37.152 และ Sig. เท่ากับ .267 ดังนั้นอาชีพไม่ส่งผลต่อช่วงเวลาที่ใช้บริการ โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนกตามอาชีพต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการในช่วงเวลา 12.01-14.00 น. มากที่สุด รองลงมาช่วงเวลา 14.01-16.00 น.

ตาราง 26 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับจำนวนครั้งในการใช้บริการต่อเดือนและค่าไคสแควร์

จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน	อาชีพ						รวม	Chi- Square	sig.
	ข้าราชการ	พนักงาน บริษัท	นักธุรกิจ เจ้าของกิจการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	นักเรียน นักศึกษา	อื่นๆ			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
1 – 3 ครั้ง/เดือน	2	1	-	3	-	-	6	27.013	.131
4 – 6 ครั้ง/เดือน	23	25	34	14	1	4	101		
7 – 9 ครั้ง/เดือน	39	46	39	31	-	9	164		
10 – 12 ครั้ง/เดือน	25	22	31	20	1	7	106		
13 – 15 ครั้ง/เดือน	5	11	4	1	-	-	21		
มากกว่า 15 ครั้ง/เดือน	-	-	-	2	-	-	2		
รวม	94	105	108	71	2	20	400		

จากตาราง 26 พบว่าค่าไคสแควล์มีค่าเท่ากับ 27.013 และ Sig. เท่ากับ .131 ดังนั้น อาชีพไม่ส่งผลกระทบต่อจำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนกตามอาชีพต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการ 7-9 ครั้งต่อเดือนมากที่สุด รองลงมา 10-12 ครั้งต่อเดือน

ตาราง 27 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งที่ใช้บริการและค่าไคสแควร์

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งที่ใช้บริการ	อาชีพ						รวม	Chi-Square	sig.
	ข้าราชการ	พนักงานบริษัท	นักธุรกิจเจ้าของกิจการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	นักเรียนนักศึกษา	อื่นๆ			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
ไม่เกิน 1,000 บาท	90	100	106	69	2	19	386	10.486	.087
1,001 – 2,000 บาท	4	5	2	2	-	1	14		
2,001 – 3,000 บาท	-	-	-	-	-	-	-		
รวม	94	105	108	71	2	20	400		

จากตาราง 27 พบว่าค่าไคสแควล์มีค่าเท่ากับ 10.486 และ Sig. เท่ากับ .087 ดังนั้น อาชีพไม่ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งที่ใช้บริการ โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนกตามอาชีพต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งไม่เกิน 1,000 บาท รองลงมาใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง 1,000-2,000 บาท

ตาราง 28 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพกับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการและค่าไคสแควร์

บริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ	อาชีพ						รวม	Chi-Square	sig.
	ข้าราชการ	พนักงานบริษัท	นักธุรกิจเจ้าของกิจการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	นักเรียนนักศึกษา	อื่นๆ			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
เช่ารถกอล์ฟ	4	7	4	4	-	-	19	19.885	.004
อาหารและเครื่องดื่ม	84	96	100	65	2	20	366		
ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว	6	2	4	2	-	-	15		
รวม	94	105	108	71	2	20	400		

จากตาราง 28 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 19.885 และ Sig. เท่ากับ .004 ดังนั้น อาชีพส่งผลต่อบริการอื่นๆที่ใช้บริการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยอาชีพต่างๆ ใช้บริการอาหารและเครื่องดื่มมากที่สุด รองลงมาเช่ารถกอล์ฟ ห้องอาบน้ำและห้องแต่งตัว

2. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่งผลต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

ตาราง 29 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับวันที่ใช้บริการในวันทำงานและค่าไคสแควร์

วันที่ใช้บริการ ในวันทำงาน	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Chi-Square	sig.
	ไม่เกิน 10,000 บ.	10,001 - 20,000 บ.	20,001 - 30,000 บ.	30,001 - 40,000 บ.	40,001 - 50,000 บ.	มากกว่า 50,000 บ.			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
วันจันทร์	-	-	-	1	-	-	1	24.840	.061
วันอังคาร	-	-	8	7	7	2	24		
วันพุธ	3	-	34	28	24	13	102		
วันพฤหัสบดี	-	-	25	37	16	10	88		
วันศุกร์	-	7	62	45	53	18	185		
รวม	3	7	129	118	100	43	400		

จากตาราง 29 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 24.840 และ Sig. เท่ากับ .061 ดังนั้น รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่ส่งผลต่อวันที่ใช้บริการในวันทำงาน โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระดับต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการวันศุกร์มากที่สุด รองลงมา วันพุธ

ตาราง 30 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับช่วงเวลาในการใช้บริการ ในวันทำงานและค่าไคสแควร์

ช่วงเวลาที่ให้บริการ ในวันทำงาน	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Chi-Square	sig.
	ไม่เกิน 10,000 บ.	10,001 - 20,000 บ.	20,001 - 30,000 บ.	30,001 - 40,000 บ.	40,001 - 50,000 บ.	มากกว่า 50,000 บ.			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
06.00 – 08.00 น.	-	-	12	-	1	-	13	47.457	.094
08.01 – 10.00 น.	-	-	9	5	3	1	18		
10.01 – 12.00 น.	-	-	32	19	11	1	63		
12.01 – 14.00 น.	-	3	46	50	39	20	158		
14.01 – 16.00 น.	3	4	30	43	42	21	143		
หลังเวลา 16.01 น.	-	-	-	1	4	-	5		
รวม	3	7	129	118	100	32	400		

จากตาราง 30 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 47.457 และ Sig. เท่ากับ .094 ดังนั้น รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่ส่งผลต่อช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงาน โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระดับต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการช่วงเวลา 12.01-14.00 น. มากที่สุด รองลงมาช่วงเวลา 14.01-16.00 น.

ตาราง 31 แสดงการแจกแจงความถี่การแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับจำนวนครั้งในการใช้บริการต่อเดือนและค่าไคสแควร์

จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Chi-Square	sig.
	ไม่เกิน 10,000 บ.	10,001 - 20,000 บ.	20,001 - 30,000 บ.	30,001 - 40,000 บ.	40,001 - 50,000 บ.	มากกว่า 50,000 บ.			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
1 – 3 ครั้ง/เดือน	-	-	-	3	-	2	5	50.155	.057
4 – 6 ครั้ง/เดือน	3	3	31	26	22	16	101		
7 – 9 ครั้ง/เดือน	-	4	46	51	50	13	164		
10 – 12 ครั้ง/เดือน	-	-	47	26	33	10	106		
13 – 15 ครั้ง/เดือน	-	-	5	12	3	1	21		
มากกว่า 15 ครั้ง/เดือน	-	-	-	-	-	-	-		
รวม	3	7	129	118	100	31	400		

จากตาราง 31 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 50.155 และ Sig. เท่ากับ .057 ดังนั้น รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่ส่งผลต่อจำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระดับต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการ 7-9 ครั้งต่อเดือนมากที่สุด รองลงมา 10-12 ครั้งต่อเดือน

ตาราง 32 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการและค่าไคสแควร์

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง ในการใช้บริการ	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Chi- Square	sig.
	ไม่เกิน 10,000 บ.	10,001 - 20,000 บ.	20,001 - 30,000 บ.	30,001 - 40,000 บ.	40,001 - 50,000 บ.	มากกว่า 50,000 บ.			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
ไม่เกิน 1,000 บาท	3	7	121	116	100	39	386	6.384	.294
1,001 - 2,000 บาท	-	-	8	4	-	4	16		
รวม	3	7	129	120	100	43	400		

จากตาราง 32 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 6.384 และ Sig. เท่ากับ .291 ดังนั้น รายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระดับต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งไม่เกิน 1,000 บาท รองลงมา 1,000-2,000 บาท

ตาราง 33 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการและค่าไคสแควร์

บริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน						รวม	Chi- Square	sig.
	ไม่เกิน 10,000 บ.	10,001 - 20,000 บ.	20,001 - 30,000 บ.	30,001 - 40,000 บ.	40,001 - 50,000 บ.	มากกว่า 50,000 บ.			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
เช่ารถกอล์ฟ	-	2	10	12	8	8	40	23.213	.010
อาหารและเครื่องดื่ม	3	5	88	81	75	35	287		
ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว	-	-	31	25	17	-	73		
รวม	3	8	129	118	100	43	400		

จากตาราง 33 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 23.213 และ Sig. เท่ากับ .010 ดังนั้น รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่งผลต่อบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดย ผู้ใช้บริการที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนทุกระดับใช้บริการอาหารและเครื่องดื่มมากที่สุด รองลงมา ห้อง อาบน้ำ ห้องแต่งตัวและเช่ารถกอล์ฟ

3. แต้้มต่อ (Handicap) ส่งผลต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

ตาราง 34 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้้มต่อ (Handicap) กับวันที่ใช้บริการ ในวันทำงานและ ค่าไคสแควร์

วันที่ใช้บริการในวันทำงาน	แต้้มต่อ (Handicap)				รวม	Chi-Square	sig.
	0-9 จำนวน	10-18 จำนวน	19-24 จำนวน	มากกว่า 24 จำนวน			
วันจันทร์	-	-	1	-	1	12.854	.160
วันอังคาร	-	5	14	5	24		
วันพุธ	-	23	56	23	102		
วันพฤหัสบดี	-	34	49	5	88		
วันศุกร์	-	46	114	25	185		
รวม	-	108	234	58	400		

จากตาราง 34 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 12.854 และ Sig. เท่ากับ .160 ดังนั้น แต้้มต่อ (Handicap) ไม่ส่งผลต่อวันที่ใช้บริการในวันทำงาน โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำแนก ตามแต้้มต่อ (Handicap) ระดับต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการวันศุกร์มากที่สุด รองลงมา วันพุธ

ตาราง 35 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้มต่อ (Handicap) กับช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงานวันและค่าไคสแควร์

ช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงาน	แต้มต่อ (Handicap)					Chi-Square	sig.
	0-9 จำนวน	10-18 จำนวน	19-24 จำนวน	มากกว่า 24 จำนวน	รวม จำนวน		
06.00-08.00 น.	-	2	2	9	13	6.985	.037
08.01-10.00 น.	-	5	12	1	18		
10.01-12.00 น.	-	16	32	15	63		
12.01-14.00 น.	-	38	99	21	158		
14.01-16.00 น.	-	44	87	12	141		
หลังเวลา 16.01 น.	-	3	2	-	5		
รวม	-	108	234	58	400		

จากตาราง 35 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 6.985 และ Sig. เท่ากับ .037 ดังนั้นแต้มต่อ (Handicap) ส่งผลต่อช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยผู้ใช้บริการที่มีแต้มต่อ (Handicap) 10-18, 19-24 และมากกว่า 24 ใช้บริการช่วงเวลา 12.01-14.00 น. มากที่สุด รองลงมาช่วงเวลา 14.01-16.00 น. หรือสรุปได้ว่าใช้บริการในช่วงบ่าย มากที่สุด

ตาราง 36 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้มต่อ (Handicap) กับจำนวนครั้งในการใช้บริการต่อเดือนและค่าไคสแควร์

จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน	แต้มต่อ (Handicap)					Chi-Square	sig.
	0-9 จำนวน	10-18 จำนวน	19-24 จำนวน	มากกว่า 24 จำนวน	รวม จำนวน		
1-3 ครั้ง/เดือน	-	2	4	-	6	22.046	.081
4-6 ครั้ง/เดือน	-	30	57	14	101		
7-9 ครั้ง/เดือน	-	44	93	27	164		
10-12 ครั้ง/เดือน	-	28	65	13	106		
13-15 ครั้ง/เดือน	-	4	15	2	21		
มากกว่า 15 ครั้ง/เดือน	-	-	-	2	2		
รวม	-	108	234	58	400		

จากตาราง 36 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 22.046 และ Sig. เท่ากับ .081 ดังนั้น
 แต้้มต่อ (Handicap) ไม่ส่งผลต่อจำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ
 จำแนกตามแต้้มต่อ (Handicap) ระดับต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการ 7-9 ครั้งต่อเดือนมากที่สุด
 รองลงมา 10-12 ครั้งต่อเดือน

ตาราง 37 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้้มต่อ (Handicap) กับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการใช้บริการ
 ต่อครั้งและค่าไคสแควร์

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ	แต้้มต่อ (Handicap)					Chi- Square	sig.
	0-9 จำนวน	10-18 จำนวน	19-24 จำนวน	มากกว่า 24 จำนวน	รวม จำนวน		
ไม่เกิน 1,000 บาท	-	101	229	56	386	4.907	.061
1,001 – 2,000 บาท	-	7	5	2	14		
รวม	-	108	234	58	400		

จากตาราง 37 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 4.907 และ Sig. เท่ากับ .061 ดังนั้น
 แต้้มต่อ (Handicap) ไม่ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ
 จำแนกตามแต้้มต่อ (Handicap) ระดับต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งไม่เกิน 1,000 บาท
 รองลงมาใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง 1,000-2,000 บาท

ตาราง 38 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างแต้้มต่อ (Handicap)กับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการและค่า
 ไคสแควร์

บริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ	แต้้มต่อ (Handicap)					Chi- Square	sig.
	0-9 จำนวน	10-18 จำนวน	19-24 จำนวน	มากกว่า 24 จำนวน	รวม จำนวน		
เช่ารถกอล์ฟ	-	3	16	-	19	3.761	.057
อาหารและเครื่องดื่ม	-	103	208	55	366		
ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว	-	2	10	3	15		
รวม	-	108	234	58	400		

จากตาราง 38 พบว่าค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 3.761 และ Sig. เท่ากับ .057 ดังนั้น
 แต้้มต่อ (Handicap) ไม่ส่งผลต่อบริการอื่นๆที่ให้บริการไม่ขึ้นต่อกัน โดยผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ

จำแนกตามเต็มต่อ (Handicap) ระดับต่างๆ ส่วนใหญ่ใช้บริการอาหารและเครื่องดื่ม มากที่สุด รองลงมา ใช้บริการเช่ารถกอล์ฟ ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว

ตาราง 39 สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานการศึกษา	ผลการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ (ณ ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)
------------------	---

1. อาชีพส่งผลต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ	
อาชีพกับวันที่ใช้บริการในวันทำงาน	ไม่ขึ้นต่อกัน
อาชีพกับช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงาน	ไม่ขึ้นต่อกัน
อาชีพกับจำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน	ไม่ขึ้นต่อกัน
อาชีพกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ	ไม่ขึ้นต่อกัน
อาชีพกับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ	ขึ้นต่อกัน
2. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่งผลต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ	
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับวันที่ใช้บริการในวันทำงาน	ไม่ขึ้นต่อกัน
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงาน	ไม่ขึ้นต่อกัน
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับจำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน	ไม่ขึ้นต่อกัน
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ	ไม่ขึ้นต่อกัน
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ	ขึ้นต่อกัน
3. เต็มต่อ (Handicap) ส่งผลต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสนามกอล์ฟ	
เต็มต่อ (Handicap) กับวันที่ใช้บริการในวันทำงาน	ไม่ขึ้นต่อกัน
เต็มต่อ (Handicap) กับช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงาน	ขึ้นต่อกัน
เต็มต่อ (Handicap) กับจำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน	ไม่ขึ้นต่อกัน
เต็มต่อ (Handicap) กับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ	ไม่ขึ้นต่อกัน
เต็มต่อ (Handicap) กับบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ	ไม่ขึ้นต่อกัน

จากตาราง 39 สรุปผลได้ดังนี้

อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนและเต็มต่อ (Handicap) ส่งผลต่อบริการอื่นๆ (อาหารและเครื่องดื่ม รถกอล์ฟ ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว) และช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงานที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตอนที่ 2 ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ

2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อ ใช้และดูแลรักษาอุปกรณ์กอล์ฟ

ตาราง 40 แสดงอายุ การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์

ลักษณะข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
	N = 24	
อายุ		
ไม่เกิน 30 ปี	1	4.16
31 - 40 ปี	9	37.50
41 - 50 ปี	8	33.34
51 - 60 ปี	6	25.00
มากกว่า 60 ปี	-	-
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	1	4.16
ปวส./อนุปริญญา	3	12.50
ปริญญาตรี	16	66.67
ปริญญาโท	4	16.67
ปริญญาเอก	-	-
อาชีพ		
ข้าราชการ	7	29.17
พนักงานบริษัท	6	25.00
นักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ	5	20.83
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	1	4.17
นักเรียน/นักศึกษา	-	-
อื่นๆ	5	20.83

ตาราง 40 (ต่อ)

ลักษณะข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
	N = 24	
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
ไม่เกิน 10,000 บาท	-	-
10,001 – 20,000 บาท	-	-
20,001 – 30,000 บาท	7	29.17
30,001 – 40,000 บาท	11	45.83
40,001 – 50,000 บาท	3	12.50
มากกว่า 50,000 บาท	3	12.50

จากตาราง 40 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี ร้อยละ 37.50 รองลงมาอายุระหว่าง 41 – 50 ปี ร้อยละ 33.30 อายุระหว่าง 51 – 60 ปี ร้อยละ 25.00

การศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 66.70 รองลงมา ระดับปริญญาโท ร้อยละ 16.70 และปวส./อนุปริญญา ร้อยละ 12.50

อาชีพ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพข้าราชการ ร้อยละ 29.20 รองลงมาพนักงานบริษัท ร้อยละ 25.00 และนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ ร้อยละ 20.80

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท ร้อยละ 45.80 รองลงมา 20,001 – 30,000 บาท ร้อยละ 29.20 บาท และ 40,001 – 50,000 บาทและมากกว่า 50,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 12.50 เท่ากัน

2.2 ข้อมูลพฤติกรรมในการซื้อ ใช้และดูแลรักษาอุปกรณ์กอล์ฟ

ตาราง 41 แสดงระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ ผู้มีส่วนร่วมตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ระยะเวลาที่จะใช้อุปกรณ์กอล์ฟ แหล่งการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟและแหล่งการซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ

ลักษณะข้อมูล	จำนวน N = 24	ร้อยละ
ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ		
1 – 3 ปี	2	8.33
3 – 5 ปี	2	8.33
5 – 7 ปี	7	29.17
7 – 10 ปี	5	20.83
มากกว่า 10 ปี	8	33.34
ผู้มีส่วนร่วมตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ		
ผู้ฝึกสอนกอล์ฟ (โพร)		
ตนเอง	1	4.17
เพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ	22	91.66
ระยะเวลาที่จะใช้อุปกรณ์กอล์ฟ		
5 ปี	14	58.33
7 ปี	3	12.50
10 ปี	7	29.17
แหล่งการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟ		
หนังสือ นิตยสารกอล์ฟ	7	29.17
ร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไป	7	29.17
ร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	8	33.33
อินเทอร์เน็ต	2	8.33

ตาราง 41 (ต่อ)

ลักษณะข้อมูล	จำนวน N = 24	ร้อยละ
แหล่งการซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ		
ร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไป	8	33.33
ร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ	15	62.50
เพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ	1	4.17

จากตาราง 41 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟมากกว่า 10 ปี ร้อยละ 33.33 รองลงมาระยะเวลา 5 - 7 ปี ร้อยละ 29.17 และระยะเวลา 7 - 10 ปี ร้อยละ 20.83

ผู้มีส่วนร่วมตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟด้วยตนเอง ร้อยละ 91.67 รองลงมาเพื่อน/ก๊วนกอล์ฟและผู้ฝึกสอนกอล์ฟ (โปร) ร้อยละ 4.17 เท่ากัน

ระยะเวลาที่จะใช้อุปกรณ์กอล์ฟ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าจะใช้อุปกรณ์กอล์ฟที่ซื้อ มากที่สุด 5 ปี ร้อยละ 58.33 รองลงมา 10 ปี ร้อยละ 29.17 และ 7 ปี ร้อยละ 12.50

การรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟจากร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ร้อยละ 33.33 รองลงมาหนังสือ นิตยสารกอล์ฟและร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไป ร้อยละ 29.17 เท่ากัน

แหล่งการซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้ออุปกรณ์กอล์ฟในร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ มากที่สุด ร้อยละ 62.50 รองลงมาร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไป ร้อยละ 33.33 และเพื่อน ร้อยละ 4.17

ตาราง 42 แสดงการซื้อ/ใช้หัวไม้หนึ่ง (Driver) ของผู้ตอบแบบสอบถาม

หัวไม้หนึ่ง (Driver) ยี่ห้ออะไร	จำนวน	ร้อยละ
	N = 24	
1. เทย์เลอร์เมด (Tailormade)	5	20.83
2. คัลลาเวย์ (Callaway)	3	12.50
3. ไทเทออิส (Titleist)	4	16.67
4. ไนกี้ (Nike)	2	8.33
5. มิซุโน (Mizuno)	2	8.33
6. คลีฟแลนด์ (Cleveland)	1	4.16
7. ซิกซอน (Sixon)	2	8.33
8. ปิง (Ping)	2	8.33
10. ท็อปพอยท์ (Toppoint)	1	4.16
11. ฮอนมา (Honma)	1	4.16

จากตาราง 42 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้อ/ใช้ หัวไม้หนึ่ง มากที่สุด คือ เทย์เลอร์เมด (Tailormade) ร้อยละ 20.80 รุ่น R 7 เป็นรุ่นที่นิยมใช้มากที่สุด รองลงมาคือไทเทออิส (Titleist) ร้อยละ 16.70 รุ่น 983K และรุ่น 975J Pro Titanium เป็นรุ่นที่นิยมมากที่สุด และคัลลาเวย์ (Callaway) ร้อยละ 12.50 รุ่น X460 เป็นรุ่นที่นิยมมากที่สุด

ตาราง 43 แสดงการซื้อ/ใช้ชุดเหล็ก (Irons) ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ชุดเหล็ก (Irons) ยี่ห้ออะไร	จำนวน	ร้อยละ
	N = 24	
1. เทย์เลอร์เมด (Tailormade)	3	12.50
2. คัลลาเวย์ (Callaway)	4	16.67
3. ไทเทอริส (Titleist)	3	12.50
4. ไนกี้ (Nike)	2	8.33
5. มิซูโน (Mizuno)	3	12.50
6. คลีฟแลนด์ (Cleveland)	2	8.33
7. ซิกซอน (Sixon)	2	8.33
8. ปิง (Ping)	1	4.17
9. คอบรา (Cobra)	-	-
10. ท็อปพอยท์ (Toppoint)	1	4.16
11. ฮอนมา (Honma)	2	8.33
12. ฮิปโป (Hippo)	1	4.17

จากตาราง 43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้อ/ใช้ ชุดเหล็กมากที่สุด คือ คัลลาเวย์ (Callaway) ร้อยละ 16.70 รุ่น Steelhead X16 Pro Series เป็นรุ่นที่นิยมมากที่สุด รองลงมาเทย์เลอร์เมด (Tailormade) รุ่น RAC LT เป็นรุ่นที่นิยมมากที่สุด ไทเทอริส (Titleist) รุ่น DCI 981 เป็นรุ่นที่นิยมมากที่สุด และมิซูโน (Mizuno) ร้อยละ 12.50 รุ่น T-ZOID Pro Forged 2 เป็นรุ่นที่นิยมมากที่สุด

ตาราง 44 แสดงระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ราคารวมอุปกรณ์กอล์ฟ การดูแลรักษาหัวไม้หนึ่ง (Driver) การดูแลรักษาชุดเหล็ก (Irons) การดูแลรักษาพัตเตอร์ (Putter) การดูแลรักษาถุงมือ (Glove) และการดูแลรักษารองเท้า (Shoes) ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะข้อมูล	จำนวน N = 24	ร้อยละ
ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ		
1 สัปดาห์	16	66.67
2 สัปดาห์	8	33.33
ราคารวมอุปกรณ์กอล์ฟ		
1. 20,000 – 30,000 บาท	9	37.50
2. 30,001 – 40,000 บาท	10	41.67
3. 40,001 – 50,000 บาท	2	8.33
4. 50,001 – 60,000 บาท	2	8.33
5. มากกว่า 60,000 บาท	1	4.17
การดูแลรักษาหัวไม้หนึ่ง (Driver)		
เช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยา	24	100.00
การดูแลรักษาชุดเหล็ก (Irons)		
1. เช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยา	3	12.50
2. แปรงขัด	15	62.50
3. เช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยาและใช้แปรงขัด	6	25.00
การดูแลรักษาพัตเตอร์ (Putter)		
1. เช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยา	24	100.00
การดูแลรักษาถุงมือ (Glove)		
1. ซัก ตากแดดให้แห้ง	14	58.33
2. ซัก ตากในที่ร่มให้แห้ง	10	41.67

ตาราง 44 (ต่อ)

ลักษณะข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
	N = 24	
การดูแลรักษารองเท้า (Shoe)		
1. เช็ด ทำความสะอาด ตากแดดให้แห้ง	4	16.67
2. ตากในร่ม	2	8.33
3. เช็ด ทำความสะอาด สวมเป่า	13	54.17
4. เช็ด ทำความสะอาด ตากในร่ม	5	20.83

จากตาราง 44 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้เวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ มากที่สุด 1 สัปดาห์ ร้อยละ 66.67 รองลงมา 2 สัปดาห์ ร้อยละ 33.33

ราคารวมอุปกรณ์กอล์ฟ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้ออุปกรณ์กอล์ฟในราคา 30,001 – 40,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 41.70 รองลงมา 20,000 – 30,000 บาท ร้อยละ 37.50 ราคา 40,001 – 50,000 บาท และ 50,001 – 60,000 บาท ร้อยละ 8.30 เท่ากันและมากกว่า 60,000 บาท ร้อยละ 4.20

การดูแลรักษาหัวไม้หนึ่ง (Driver) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามดูแลรักษาหัวไม้หนึ่ง (Driver) ด้วยวิธีการเช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยา ร้อยละ 100

การดูแลรักษาชุดเหล็ก (Irons) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้แปรงขัด มากที่สุด ร้อยละ 62.50 รองลงมา เช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยาและใช้แปรงขัด ร้อยละ 25.00 และเช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยา ร้อยละ 12.50

การดูแลรักษาพัตเตอร์ (Putter) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามดูแลรักษาพัตเตอร์ด้วยการเช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยา มากที่สุด ร้อยละ 100

การดูแลรักษาลูกกอล์ฟ (Golfball) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ดูแลรักษา ลูกกอล์ฟด้วยการเช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำ

การดูแลรักษาถุงมือ (Glove) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้วิธีการซัก ตากแดดให้แห้ง มากที่สุด ร้อยละ 58.33 รองลงมา ซัก ตากในที่ร่มให้แห้ง ร้อยละ 41.67

การดูแลรักษารองเท้า (Shoes) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่วิธีการดูแลรักษาด้วยการเช็ด ทำความสะอาด ลมเป่า มากที่สุด ร้อยละ 54.17 รองลงมา เช็ด ทำความสะอาด ตากในร่ม ร้อยละ 20.83 เช็ด ทำความสะอาด ตากแดดให้แห้ง ร้อยละ 16.67

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ให้ความสำคัญกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ ดังต่อไปนี้อันดับแรกปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ คุณภาพสินค้า ตราสินค้า/ยี่ห้อสินค้า สินค้ามีความหลากหลาย (หลายรุ่น หลายประเภท) อันดับที่สองปัจจัยด้านราคา ราคาสินค้า สามารถต่อรองราคาได้ อันดับที่สามปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีที่จอดรถกว้างขวาง สะดวกสบาย อยู่ใกล้กับสนามฝึกซ้อม ที่ตั้งร้านค้าสะดวกในการไปใช้บริการและอันดับที่สี่ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ มีส่วนลดตามเงื่อนไขต่างๆ พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ดี การจัด ตกแต่งร้านค้าสวยงาม

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ กรณีศึกษาสนามแซนด์ครีก อำเภอ
สันกำแพง และสนามหางดงกอล์ฟคลับ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ สรุปผลได้ดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามสนามแซนด์ครีก ส่วนใหญ่มี
อายุ 51-60 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการและพนักงานบริษัท
ตามลำดับ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001- 30,000 บาท มีระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ 7 - 10 ปี และมี
แต้มต่อ (Handicap) 19 – 24 ผู้ตอบแบบสอบถามสนามหางดง ส่วนใหญ่มีอายุ 51 - 60 ปี จบ
การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัท ข้าราชการและนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ ตามลำดับ
มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001- 30,000 บาท มีระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟมากกว่า 10 ปี และมีแต้ม
ต่อ(Handicap) 19 – 24

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 31 – 40 ปี จบ
การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพข้าราชการและพนักงานบริษัท มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 -
40,000 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพงและสนามหางดง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ สนามแซนด์ครีกมีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนาม
กอล์ฟเพื่อออกกำลังกาย เพื่อพักผ่อน เป็นงานอดิเรก รับทราบข้อมูลสนามกอล์ฟจากเพื่อนเล่น
กอล์ฟ ผู้ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟคือตนเอง ในวันทำงานใช้บริการในวันศุกร์มากที่สุด
ช่วงเวลา 14.00 – 16.00 น. ในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ จะใช้บริการในวันเสาร์/
อาทิตย์ มากที่สุด ช่วงเวลา 10.00 – 12.00 น. จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือนมากที่สุดคือ 7 – 9 ครั้ง
โดยมีค่าใช้จ่ายไม่เกินครั้งละ 1,000 บาทและบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการมากที่สุดคืออาหารและ
เครื่องดื่มและสำหรับผู้ใช้บริการสนามหางดง มีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟเพื่อออก
กำลังกาย เพื่อพักผ่อน เป็นงานอดิเรก รับทราบข้อมูลสนามกอล์ฟจากเพื่อนเล่นกอล์ฟ ผู้ตัดสินใจ

เลือกใช้บริการสนามกอล์ฟคือเพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ ในวันทำงานใช้บริการในวันศุกร์มากที่สุด ช่วงเวลา 12.00 – 14.00 น. ในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ จะใช้บริการในวันเสาร์/อาทิตย์ ช่วงเวลา 08.00 – 10.00 น. และ 10.00 – 12.00 น. จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือนประมาณ 7 – 9 ครั้ง โดยมีค่าใช้จ่ายไม่เกินครั้งละ 1,000 บาทและบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการมากที่สุดคืออาหารและเครื่องดื่ม

สรุปผู้ให้บริการสนามกอล์ฟทั้งสองสนามมีวัตถุประสงค์การใช้บริการ รับทราบข้อมูลสนามกอล์ฟ การตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ วันที่ใช้บริการสนามกอล์ฟ จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการต่อครั้งและใช้บริการอื่นๆ เหมือนกันทั้งสองสนาม

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ ตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟด้วยตนเอง อุปกรณ์ที่ซื้อส่วนใหญ่ใช้ประมาณ 5 ปี รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟจากร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนาม ฟีกซ้อมกอล์ฟ หนังสือ นิตยสารกอล์ฟ แหล่งในการซื้ออุปกรณ์กอล์ฟคือร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฟีกซ้อมกอล์ฟและร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไป ชื่อและใช้หัวไม้หนึ่ง (Driver) มากที่สุด คือ เทย์เลอร์เมค (Taylormade) ชื่อและใช้ชุดเหล็กมากที่สุด คือ คัลลาเวย์ (Callaway) ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟประมาณ 1 สัปดาห์ ราคารวมอุปกรณ์กอล์ฟที่ซื้อประมาณ 30,001 – 40,000 บาท โดยมีวิธีในการดูแลรักษาหัวไม้หนึ่ง (Driver) โดยวิธีการเช็ดทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยา ดูแลรักษาชุดเหล็ก (Irons) โดยการใช้แปรงขัด ดูแลรักษาพัตเตอร์ (Putter) โดยการเช็ด ทำความสะอาดด้วยผ้าชุบน้ำหรือน้ำยา ดูแลรักษาถุงมือ (Glove) โดยการซัก ตากแดดให้แห้งและดูแลรักษารองเท้า (Shoes) โดยการเช็ด ทำความสะอาด ลมเป่า

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ

ผู้ให้บริการสนามกอล์ฟ ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่สำคัญ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคือ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ การคมนาคมสะดวก เดินทางง่าย อยู่ใกล้ที่พัก ใกล้ที่ทำงานและปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สภาพแฟร์เวย์มีความสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณและสภาพกรีนสมบูรณ์ หญ้าสม่ำเสมอ ไม่ขรุขระ

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ คือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ คุณภาพสินค้า ราคาสินค้า/ยี่ห้อสินค้า สินค้ามีความหลากหลาย (หลายรุ่นหลายประเภท) ปัจจัยด้านราคา ราคาสินค้า สามารถต่อรองราคาได้ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีที่จอดรถกว้างขวาง สะดวกสบาย อยู่ใกล้กับสนามฟีกซ้อม ที่ตั้งร้านค้าสะดวกในการไปใช้บริการและปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ มีส่วนลดตามเงื่อนไขต่างๆ พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ดี การจัด ตกแต่งร้านค้าสวยงาม

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัญหา อุปสรรคที่ผู้ใช้บริการพบในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

จากข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้ใช้บริการสนามแซนด์คริก มีปัญหา อุปสรรคที่พบ คือสภาพสนาม โดยเฉพาะการตัดหญ้ากรีน คัดไม่สม่ำเสมอ ไม่เรียบและหญ้ายาว ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการพัต และแฟร์เวย์ มีหญ้ายาว ไม่สม่ำเสมอ เป็นอุปสรรคต่อการตีกอล์ฟ อุปสรรคข้อที่ 2 เป็นทรายที่แข็งตัว ไม่ร่วนซุย เมื่อลูกกอล์ฟตกบ่อทราย ผู้เล่นจะมีความลำบากในการตีลูกกอล์ฟ การรดน้ำของสนาม จะทำให้เกิดเป็นบริเวณพื้นที่ชื้นแฉะ เป็นบ่อโคลน ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการตีลูกกอล์ฟ

ผู้ใช้บริการสนามหาดง มีปัญหา อุปสรรคที่พบคือ ในวันทำการหรือวันหยุด ที่มีผู้มาใช้บริการมากหรือผู้มาใช้บริการเป็นผู้เล่นที่ฝึกเล่นกอล์ฟใหม่ การออกรอบทำให้กัวนติด ต้องรอให้กัวนหน้าเล่นให้เรียบร้อยก่อน ทำให้เสียเวลาและเสียอารมณ์ในการเล่นและหญ้าบนกรีน มีเชื้อราเกิดขึ้น ทำให้หญ้าตาย เป็นอุปสรรคต่อการพัต

ส่วนที่ 5 ทดสอบสมมติฐาน

ผู้ศึกษาได้ตั้งสมมติฐานไว้ คือ ปัจจัยส่วนบุคคลส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมในการใช้บริการสรุปผลการทดสอบดังนี้ ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนและแต้มต่อ (Handicap) ส่งผลกระทบต่อบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการ (อาหารและเครื่องดื่ม รถกอล์ฟ ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว) และช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

อภิปรายผล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟและผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ

ผู้ให้บริการสนามกอล์ฟ สนามแซนด์ครีก ส่วนใหญ่มีอายุ 51-60 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการและพนักงานบริษัท มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001-30,000 บาท มีระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ 7 - 10 ปีและมีแค้นต์ (Handicap) 19 – 24

ผู้ให้บริการสนามทางดง ส่วนใหญ่มีอายุ 51 - 60 ปี และจบการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัท ข้าราชการและนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการตามลำดับ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001- 30,000 บาท มีระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟมากกว่า 10 ปี และมีแค้นต์ (Handicap) 19 – 24

จะเห็นได้ว่าลักษณะผู้เล่นทั้งสองสนามเป็นสนามที่ส่วนใหญ่จะมีอายุ 51-60 ปีมาเล่นมาก เนื่องจากทั้งสองสนามตั้งอยู่ไม่ไกลจากตัวเมือง ขับรถยนต์ประมาณ 20-25 นาที การคมนาคมสะดวกและเป็นสนามขนาด 9 หลุม โดยระยะสนามทางดง 3,009 หลาและระยะสนามแซนด์ครีก 2,880 หลา ซึ่งเป็นสนามที่มีระยะปานกลาง ไม่ยาวมากเกินไป ลักษณะสนามเล่นได้สนุกและท้าทายพอสมควร ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกิตติ ลักษณะวงศ์ (2548) พบว่าผู้ให้บริการสนามกอล์ฟมีอายุ 31 – 40 ปีและ 41 – 50 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเจ้าของกิจการและนักธุรกิจ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟมากกว่า 10 ปี และมีแค้นต์ (Handicap) 10 – 18

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่มีอายุ 31 – 40 ปี การศึกษา จบการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพข้าราชการและพนักงานบริษัท มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 - 40,000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของณัฐกานต์ สุขแจ่ม (2541) พบว่าผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ อายุ 31 – 40 ปี การศึกษาส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพ ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทและนักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001 – 30,000 บาท ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ 5 - 7 ปี

จากข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการทั้งสองสนามและของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟมีลักษณะใกล้เคียงกันกับข้อมูลที่ได้มีการศึกษาไว้แล้ว ทั้งนี้เนื่องจากการเล่นกอล์ฟเป็นกีฬาที่ต้องมีความพร้อมด้านการเงิน อุปกรณ์มีราคาสูงประกอบกับการฝึกซ้อมต้องใช้เวลาที่ยาวนานการออกกำลังกายต้องมีค่าใช้จ่ายมากและในการเล่นกอล์ฟต้องมีการวางแผนการเล่น เพื่อให้สามารถทำคะแนนได้ดีเพราะฉะนั้นกีฬากอล์ฟจึงเป็นกีฬาที่สามารถเล่นได้ทุกวัย ต้องควบคุมอารมณ์ในการเล่น ซึ่งช่วยในการพัฒนาตนเองได้อย่างดี สามารถพัฒนาทักษะการวางแผนงาน ทักษะการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพงและสนามทางดง อำเภอทางดง จังหวัดเชียงใหม่

พบว่าผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ สนามแซนด์ครีกมีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟเพื่อออกกำลังกาย เพื่อพักผ่อน เป็นงานอดิเรก ทราบข้อมูลสนามกอล์ฟจากเพื่อนเล่นกอล์ฟ ผู้ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟคือตนเอง ในวันทำงานใช้บริการในวันศุกร์มากที่สุด ช่วงเวลา 14.00 – 16.00 น. ในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ จะใช้บริการในวันเสาร์/อาทิตย์ มากที่สุด ช่วงเวลา 10.00 – 12.00 น. จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือนมากที่สุดคือ 7 – 9 ครั้ง โดยมีค่าใช้จ่ายไม่เกินครั้งละ 1,000 บาทและบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการคืออาหารและเครื่องดื่มและผู้ใช้บริการสนามทางดง มีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟเพื่อออกกำลังกาย เพื่อพักผ่อน เป็นงานอดิเรก ทราบข้อมูลสนามกอล์ฟจากเพื่อนเล่นกอล์ฟ ผู้ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟคือเพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ ในวันทำงานใช้บริการในวันศุกร์มากที่สุด ช่วงเวลา 12.00 – 14.00 น. ในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ จะใช้บริการในวันเสาร์/อาทิตย์ มากที่สุด ช่วงเวลา 08.00 – 10.00 น. จำนวนครั้งที่ใช้บริการต่อเดือน 7 – 9 ครั้ง โดยมีค่าใช้จ่ายไม่เกินครั้งละ 1,000 บาทและบริการอื่นๆ ที่ใช้บริการมากที่สุดคืออาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของไทว์ บุญเฉลย (2539) พบว่า ผู้บริโภคส่วนมากเล่นกอล์ฟเดือนละ 4-5 ครั้งและเล่นกอล์ฟในวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดราชการ นิยมเล่นกอล์ฟเวลา 08.00 น. และเวลา 13.00 น. และจะเล่นกอล์ฟครั้งละ 3-6 ชั่วโมง เหตุผลทั่วไปที่ผู้บริโภคเล่นกอล์ฟคือเพื่อออกกำลังกาย เพื่อสมาคมกับเพื่อนฝูง เพื่อสนุกสนานและเพื่อพักผ่อนและคลายความเครียด บุคคลที่ชักชวนเล่นกอล์ฟเป็นครั้งแรก ได้แก่ เพื่อน ผู้บังคับบัญชา และงานวิจัยของณัฐกานต์ แสงแจ่ม (2541) มีผลการศึกษาที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือ ผู้เล่นกอล์ฟส่วนใหญ่มีสาเหตุหรือจุดมุ่งหมายในการตัดสินใจเล่นกอล์ฟได้แก่ เล่นเพื่อออกกำลังกาย เล่นเพราะเป็นกีฬาที่สนุกสนานท้าทาย เล่นเพื่อสังคมและเล่นเพราะสนามสวยดีได้สัมผัสธรรมชาติ ผู้เล่นส่วนใหญ่มีอาจารย์หรือโปรกอล์ฟเป็นผู้สอนกอล์ฟ ระยะเวลาในการฝึกซ้อมก่อนออกรอบครั้งแรกประมาณ 3-4 เดือน เล่นกอล์ฟมา 1 - 3 ปี จำนวนแต้มต่อ (Handicap) อยู่ระหว่าง 20 – 24

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟ ตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟด้วยตนเอง อุปกรณ์ที่ซื้อส่วนใหญ่ใช้ประมาณ 5 ปี ทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟจากร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ หนังสือ นิตยสารกอล์ฟและร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไปแหล่งในการซื้ออุปกรณ์กอล์ฟคือร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟและร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟทั่วไป ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ 1 สัปดาห์ ราคารวมอุปกรณ์กอล์ฟที่ซื้อประมาณ 30,001 – 40,000 บาท จากข้อมูลดังกล่าว มีความแตกต่างกับงานวิจัยของณัฐกานต์ แสงแจ่ม(2541:

66-98) พบว่าผู้เล่นกอล์ฟซื้ออุปกรณ์กอล์ฟจากจังหวัดเชียงใหม่ราคาประมาณ 10,000-20,000 บาท โดยผู้มีความรู้เรื่องกอล์ฟให้คำปรึกษา เช่น โปรกอล์ฟ ผู้จำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟ เพื่อนเล่นกอล์ฟ เป็นต้น ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ 3.4 เดือน ระยะเวลาที่ใช้อุปกรณ์ที่ซื้อประมาณ 5-7 ปี ทำให้ทราบว่าราคารวมอุปกรณ์กอล์ฟ จากการศึกษามีการปรับขึ้นจาก 10,001-20,000 บาท เป็น 30,001 – 40,000 บาท แสดงให้เห็นถึงการพัฒนาเทคโนโลยีอุปกรณ์กอล์ฟที่มีมากขึ้นทำให้ราคามีการปรับสูงกว่าในอดีตและสำหรับผู้ที่ดำเนินธุรกิจและผู้ที่ยังวางแผนทำธุรกิจเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟ สามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปวางแผนดำเนินธุรกิจได้คือการวางแผนการตลาดที่เน้นไปที่ผู้ที่ไปฝึกซ้อมกอล์ฟที่สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ เพราะผู้เล่นกอล์ฟทราบข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟจากร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ

จากการศึกษา พบว่าผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟสนามแซนด์ครีกและสนามทางคง ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการเรียงลำดับดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
2. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์
3. ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ
4. ปัจจัยด้านกระบวนการ
5. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด
6. ปัจจัยด้านบุคลากร
7. ปัจจัยด้านราคา

ทั้งนี้ ปัจจัยที่สำคัญอันดับแรกคือปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องจากสถานที่ตั้งสนามกอล์ฟอยู่ใกล้ตัวเมือง ใกล้ที่พัก ใกล้สถานที่ทำงานและการคมนาคมสะดวก ระยะห่างจากตัวเมืองถึงสนามกอล์ฟ ประมาณ 25 กิโลเมตร ซึ่งใช้เวลาในการขับรถยนต์ประมาณ 20-25 นาที อันดับสองคือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากสภาพแฟร์เวย์ มีความสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณและสภาพกรีนสมบูรณ์และอันดับสามคือปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ เนื่องจากสนามกอล์ฟมีความสวยงาม ร่มรื่นและความสะอาดของห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว จากปัจจัยดังกล่าวมีความแตกต่างจากการศึกษาของจรุงศักดิ์ โชติบาง (2547) ที่พบว่า ปัจจัยด้านการบริการที่มีความสำคัญต่อการเลือกใช้สนามกอล์ฟ อันดับแรก ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายหรือทำเลที่ตั้งของสนามกอล์ฟ ปัจจัยการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยด้านกระบวนการหรือกระบวนการในการบริการ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย ปัจจัยด้าน

ผลิตภัณฑ์หรือรูปแบบ สภาพสนามและมีความแตกต่างจากการศึกษาของกิติติ ลักษณะวงศ์ (2548) ที่พบว่า ปัจจัยที่สำคัญต่อการเลือกใช้บริการอันดับแรกคือ ปัจจัยด้านกระบวนการ อันดับสอง ปัจจัยด้านบุคลากร อันดับสาม ปัจจัยด้านการสร้างและการนำเสนอทางกายภาพ อันดับสี่คือ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อันดับห้า ปัจจัยด้านราคา อันดับหก ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ อันดับเจ็ด ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ เรียงลำดับดังต่อไปนี้ 1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ 2. ปัจจัยด้านราคา 3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย 4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ซึ่งแตกต่างจากงานวิจัยของณัฐกานต์ แสงแจ่ม (2541) พบว่าปัจจัย 4 อันดับแรกในการตัดสินใจเลือกร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ได้แก่ ราคาสินค้าเหมาะสม สินค้ามีความหลากหลาย มีให้เลือกมากมาย เจ้าของร้านและคนขายมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และเป็นร้านที่มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ

กล่าวโดยสรุปได้ว่าปัจจัยต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวกับอุปกรณ์กอล์ฟ จะมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจไม่เหมือนกันเลยทีเดียวในช่วงเวลาหนึ่ง แต่จะมีความใกล้เคียงกัน ดังนั้นผู้ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับกอล์ฟอยู่ในปัจจุบันหรือในอนาคต ควรศึกษาและปรับปรุงอยู่ตลอดเวลาว่าปัจจัยใดมีความสำคัญกับธุรกิจของตนเองในช่วงเวลานั้นๆ และควรมีการสำรวจปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเป็นระยะๆ เพื่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัญหา อุปสรรคที่ผู้ใช้บริการพบในการใช้บริการสนามกอล์ฟ

จากข้อมูลของผู้ใช้บริการ ปัญหา อุปสรรคที่พบ คือ การตัดหญ้ากรีน ตัดไม้สม่ำเสมอ ไม่เรียบและหญ้ายาว ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการพัต และแฟร์เวย์ มีหญ้ายาว ไม่สม่ำเสมอ เป็นอุปสรรคต่อการตีกอล์ฟ อุปสรรคบ่อทราย เป็นทรายที่แข็งตัว ไม่ร่วนซุย เมื่อลูกกอล์ฟตกบ่อทราย ผู้เล่นจะมีความลำบากในการตีลูกกอล์ฟ การรดน้ำของสนาม จะทำให้เกิดเป็นบริเวณพื้นที่ชื้นแฉะ เป็นบ่อโคลน ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการตีลูกกอล์ฟและในวันทำการหรือวันหยุด ที่มีผู้มาใช้บริการมากหรือผู้มาใช้บริการเป็นผู้เล่นที่ฝึกเล่นกอล์ฟใหม่ การออกรอบทำให้กวนตึก ต้องรอให้กวนหน้าเล่นให้เรียบร้อยก่อน ทำให้เสียเวลาและเสียอารมณ์ในการเล่นและหญ้าบนกรีน มีเชื้อราเกิดขึ้น ทำให้หญ้าตาย เป็นอุปสรรคต่อการพัต ซึ่งมีความแตกต่างกับการศึกษาของกิติติ ลักษณะวงศ์ (2548) ที่พบว่าปัญหาในการใช้บริการสนามกอล์ฟของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่มีดังนี้ ปัญหาที่พบมากคือ พนักงานพุดจาไม่สุภาพ มารยาทไม่ดี ราคาค่าใช้จ่ายสนามแพงและการจัดกลุ่มออกรอบตามคิวไม่เท่าเทียมกัน ปัญหาที่พบน้อยคือห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัวสกปรกไม่สะอาด สภาพกรีนไม่ดี การคมนาคมไม่สะดวกและไม่มีการส่งข่าวประชาสัมพันธ์ถึงสมาชิกและนักกอล์ฟทั่วไป

ส่วนที่ 5 ทดสอบสมมติฐาน

จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนและแต้มต่อ (Handicap) ส่งผลต่อบริการอื่นๆ ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม รถกอล์ฟและห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว ที่ให้บริการ และช่วงเวลาที่ใช้บริการในวันทำงาน โดยผู้ที่มีอาชีพต่างๆ และผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระดับต่างๆ ที่ใช้บริการ เนื่องจากในการใช้บริการที่มีระยะเวลาประมาณ 4-5 ชั่วโมง ซึ่งเป็นเวลาที่ยาวนานพอสมควรประกอบกับสนามกอล์ฟเป็นสถานที่โล่ง ต้องอยู่ท่ามกลางแสงแดดตลอดเวลา ทำให้เสียเหงื่อและใช้พลังงานมาก จึงทำให้ต้องใช้บริการเครื่องดื่มและอาหาร ซึ่งจะมีจำหน่ายตามซุ้มต่างๆ ในสนามที่มีไว้บริการ ส่วนการเช่ารถกอล์ฟ ผู้ใช้บริการบางท่านมีอายุมากหรือผู้ที่มีเวลาจำกัด การใช้ระยะเวลาประมาณ 4-5 ชั่วโมง เป็นระยะเวลาที่ยาวนานเกินไป จำเป็นต้องใช้รถกอล์ฟเพื่อความรวดเร็วและอำนวยความสะดวกดังกล่าว การใช้บริการห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว เมื่อผู้ใช้บริการเสร็จจากการใช้บริการ ร่างกายจะเต็มไปด้วยเหงื่อ จึงต้องใช้บริการห้องอาบน้ำเพื่อเปลี่ยนเสื้อผ้า เพื่อความสะดวกสบายตัวหรือสามารถกลับไปทำงานหรือติดต่อธุรกิจต่อไปได้ และผู้ใช้บริการที่มีแต้มต่อ (Handicap) 10-18, 19-24 และมากกว่า 24 ขึ้นไป มาใช้บริการในช่วงบ่ายตั้งแต่เวลา 12.00 น. เป็นต้น ไปมากที่สุด ซึ่งเป็นแต้มต่อ (Handicap) ของผู้เล่นกอล์ฟที่มีความชำนาญไม่มากนัก ผู้ใช้บริการระดับนี้จะมีงานหรือธุรกิจที่ต้องปฏิบัติ ซึ่งจะใช้เวลาในช่วงเช้าปฏิบัติงาน ติดต่อธุรกิจต่างๆ และในช่วงเวลาบ่ายก็สามารถมาใช้บริการได้หรือมาเจรจาธุรกิจในสนามกอล์ฟได้และเมื่อใช้บริการเสร็จ ซึ่งเป็นช่วงเวลาเย็น สามารถพักผ่อนหรือดำเนินการอื่นๆ ได้สะดวกต่อไป

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้
 การบริการอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งในแต่ละสนาม มีซุ้มอาหารและเครื่องดื่ม ในสนามอยู่แล้วเพื่อบริการผู้เล่นกอล์ฟ สิ่งที่ควรเพิ่มเติมคือการจัดการซุ้มอาหารให้มีความสวยงาม มีอาหารให้บริการที่หลากหลายมากขึ้น โดยแต่ละสนามมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สนามแซนด์ครีก ควรมีการขยายและปรับปรุงบริเวณที่จอดรถใหม่ เพื่อให้มีความกว้างขวาง สะดวกสบายมากขึ้น ในสนามควรมีการปรับปรุงแท่นทีออฟให้มีความสมบูรณ์ ปรับพื้นที่ให้เรียบ ปลูกหญ้าให้เต็มบริเวณ มีการซ่อมแซมอยู่เสมอเมื่อมีความไม่สมบูรณ์เกิดขึ้น ควรมีการจัดการแข่งขันประจำปีของสนาม ควรมีการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ของสนามให้มากขึ้น Starter ที่ควบคุมดูแลการออกรอบและการเล่นกอล์ฟ ควรมีการควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ผู้เล่นกอล์ฟ เล่นกอล์ฟได้อย่างสะดวกสบาย ไม่มีปัญหาใดๆ รบกวนขณะเล่นกอล์ฟ พนักงานดูแล

สนามให้มีความพร้อมในการให้บริการอยู่ตลอดเวลา ควบคุมดูแลความสะอาดห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัวให้มากขึ้น เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในคลับเฮาส์ให้มากขึ้น

2. สนามทางดง ในสนามควรมีการปรับปรุงหญ้าบนกรีนให้มีความสมบูรณ์ไม่เป็นเชื้อรา มีการซ่อมแซมอยู่เสมอเมื่อมีความไม่สมบูรณ์เกิดขึ้น ควรมีการจัดการแข่งขันประจำปีของสนาม Starter ที่ควบคุมดูแลการออกรอบและการเล่นกอล์ฟ ควรมีการควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ผู้เล่นกอล์ฟ เล่นกอล์ฟได้อย่างสะดวกสบาย ไม่มีปัญหาใดๆ รบกวนขณะเล่นกอล์ฟ พนักงานชายกรีนฟี ความมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ที่มาใช้บริการ พนักงานดูแลสนามควรมีความพร้อมในการให้บริการอยู่ตลอดเวลา เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในคลับเฮาส์ให้มากขึ้น

3. พฤติกรรมในการเลือกซื้อและใช้อุปกรณ์กอล์ฟ รวมถึงการดูแลรักษาอุปกรณ์กอล์ฟของนักกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ ปัจจัยที่ใช้ตัดสินใจซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ มีข้อเสนอแนะดังนี้ ควรมีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟให้มากขึ้นเนื่องจากผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กอล์ฟซื้อมากที่สุดที่ร้านค้าในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ มีส่วนลดตามเงื่อนไขต่างๆ พนักงานควรมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า มีการจัด ตกแต่งร้านค้าให้สวยงามและลูกค้าสามารถต่อรองราคาสินค้าได้

ข้อเสนอแนะในการทำการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาในครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาในภาพรวมของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันกับสนามกอล์ฟ ในจังหวัดเชียงใหม่เพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวในภาคเหนือ เช่น การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ โดยนักท่องเที่ยวมาท่องเที่ยวและมาเล่นกอล์ฟด้วยหรือศึกษาแนวทางในการลงทุนก่อสร้างสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่

บรรณานุกรม

- กฤษณา รัตนพฤกษ์. 2545. การตลาดบริการ. เชียงใหม่: ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. 2550. สถิตินักท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.tatchiangmai.org> (10 ธันวาคม 2550)
- กิตติ ลักขณาวงศ์. 2548. พฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกใช้สนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เกียรติสุดา ศรีสุข. 2549. ระเบียบวิธีวิจัย. เชียงใหม่: โรงพิมพ์ครองช่าง.
- กฤษณาลี เวชสาร. 2545. วิจัยตลาด. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จรัส กาใหญ่. 2537. สถิติ 1. เชียงใหม่: สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.
- จรงค์ศักดิ์ โชติบาง. 2547. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- จุฑาทิพ รัตนภานพ. 2547. ความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการรถเช่าของห้างหุ้นส่วนจำกัดวินเนอร์ รีด จังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เฉลิมวงศ์ บวรเกียรติขจร. 2545. ครบเครื่องเรื่องอุปกรณ์กอล์ฟ. กรุงเทพฯ: กอล์ฟออนไลน์.
- ฉานวีร์ ไตรแสง. 2552. การติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของรัฐกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ใช้บริการสินเชื่อของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย กรณีศึกษาศูนย์ธุรกิจพะเยา. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- จิตตา ประพิน. 2548. ความพึงพอใจของผู้ปกครองนักเรียนต่อการบริหารศูนย์ภาษาต่างประเทศ วาย เอ็ม ซี เอ ลำพูน. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ณัฐกานต์ แสงแจ่ม. 2541. พฤติกรรมการเล่นกอล์ฟของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ไทว์ บุญเฉลย. 2539. ปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

- ชานินทร์ ศิลป์จารุ. 2549. การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS. กรุงเทพฯ: บริษัท
วีอินเตอร์พริ้นท์ จำกัด.
- รัตนกุล แสงรุ่งจิตร์ภักย์. 2544. พฤติกรรมผู้บริโภคที่ใช้บริการศูนย์การค้ากาสดวนแก้ว จังหวัด
เชียงใหม่. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- วรมดี อินตะแสน. 2547. ความพึงพอใจของนักเรียนต่อบริการของโรงเรียนภาษาอังกฤษ
กรณีศึกษา ออสเตรเลียเซนเตอร์ เชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- วัลลี วัชรกร. 2542. คู่มือกอล์ฟ แปลจาก The Golf Handbook. กรุงเทพฯ: โอ เอส พริ้นติ้ง เฮาส์
สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์.
- ศิริพร ยาวิชัย. 2552. ความต้องการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาคณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัย แม่โจ้. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2546. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร
จำกัด.
- ศิริพรหม มุลรัตน์. 2545. ความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการของโรงภาพยนตร์ในเครือวิสต้า
จังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ศุภรี ฉัตรกันยรัตน์. 2545. ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจ
สปา ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สมาคมกอล์ฟแห่งประเทศไทย. 2551. กฎข้อบังคับกีฬากอล์ฟ. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
<http://www.tga.or.th> (21 พฤศจิกายน 2552).
- สมาคมกอล์ฟอาชีพแห่งประเทศไทย. 2550. สนามกอล์ฟ. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
<http://www.pgathailand.com> (10 ธันวาคม 2551).
- สุวิมล ติรกานันท์. 2551. ระเบียบวิธีวิจัยทางสังคมศาสตร์: แนวทางสู่การปฏิบัติ. กรุงเทพฯ:
โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2550. สถิติจังหวัดเชียงใหม่ปี 2550. เชียงใหม่.
- Kotler, Philip and Armstrong Gary. 2003. *Principles of Marketing*. 4th ed. New Jersey:
4Prenties-Hall On Ternational.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

พฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ

กรณีศึกษาสนามแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

เรียนผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการศึกษาอิสระเรื่อง พฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามกอล์ฟ กรณีศึกษาสนามแซนด์ครีก อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ID GE 4

1. อายุ

 1. ไม่เกิน 30 ปี 2. 31 – 40 ปี 3. 41 – 50 ปี 4. 51 – 60 ปี 5. มากกว่า 60 ปี

2. การศึกษา

 1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย 2. ปวส./อนุปริญญา 3. ปริญญาตรี 4. ปริญญาโท 5. ปริญญาเอก 6. อื่นๆ.....EDU 5

3. อาชีพ

 1. ข้าราชการ 2. พนักงานบริษัท 3. นักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ 4. พนักงานรัฐวิสาหกิจ 5. นักเรียน/นักศึกษา 6. อื่นๆ โปรดระบุ.....OCC 6

4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

 1. ไม่เกิน 10,000 บาท 2. 10,001 – 20,000 บาท 3. 20,001 - 30,000 บาท 4. 30,001 – 40,000 บาท 5. 40,001 – 50,000 บาท 6. มากกว่า 50,000 บาทREV 7

5. ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ

 1. น้อยกว่า 1 ปี 2. 1 - 3 ปี 3. 3 – 5 ปี 4. 5 – 7 ปี 5. 7 – 10 ปี 6. มากกว่า 10 ปีTIMEI 8

6. แด้มต่อ (Handicap) ของท่าน

HAND 9

1. 0-9

2. 10-18

3. 19-24

4. มากกว่า 24

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการเล่นกอล์ฟ

7. วัตถุประสงค์ในการใช้บริการสนามกอล์ฟ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

PURP 10

1. เพื่อออกกำลังกาย

2. เพื่อสังคม ธุรกิจ

3. เป็นสนามที่สนุกและท้าทาย

4. เพื่อพักผ่อน งานอดิเรก

5. เพื่อเป็นนักกอล์ฟอาชีพ

6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

8. ท่านทราบข้อมูลสนามกอล์ฟที่ใช้บริการจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) KNOW 11

1. เพื่อนเล่นกอล์ฟ

2. เพื่อนร่วมงาน

3. บุคคลในครอบครัว

4. อินเทอร์เน็ต

5. ป้ายโฆษณา

6. หนังสือพิมพ์/วิทยุ

7. จากคู่มือ/วงการธุรกิจเดียวกัน

8. อื่นๆ ระบุ.....

9. ผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจเลือกใช้บริการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

DECS 12

1. เพื่อน/ก๊วนกอล์ฟ

2. ญาติ

3. ตนเอง

4. โปรกอล์ฟ/ผู้แนะนำ/ผู้สอน

5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

10. ช่วงวันทำงาน ท่านใช้บริการวันใดมากที่สุด

PLAYI 13

1. จันทร์

2. อังคาร

3. พุธ

4. พฤหัสบดี

5. ศุกร์

11. จากคำถามข้อ 10 ช่วงเวลาใดที่ท่านออกรอบมากที่สุด

TIMEII 14

1. 06.00 -08.00 น.

2. 08.01 – 10.00 น.

3. 10.01 – 12.00 น.

4. 12.01 – 14.00 น.

5. 14.01 – 16.00

6. หลังเวลา 16.00 น.

12. ช่วงวันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดอื่นๆ ท่านใช้บริการวันใดมากที่สุด PLAYII 15

1. เสาร์

2. อาทิตย์

3. วันหยุดอื่นๆ เช่น วันสงกรานต์

4. เสาร์/อาทิตย์

13. จากคำถามข้อ 12 ช่วงเวลาใดที่ท่านออกรอบมากที่สุด TIMEIII 16
- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. 06.00 -08.00 น. | <input type="checkbox"/> 2. 08.01 – 10.00 น. |
| <input type="checkbox"/> 3. 10.01 – 12.00 น. | <input type="checkbox"/> 4. 12.01 – 14.00 น. |
| <input type="checkbox"/> 5. 14.01 – 16.00 | <input type="checkbox"/> 6. หลังเวลา 16.00 น. |
14. ท่านใช้บริการสนามกอล์ฟแห่งนี้จำนวนกี่ครั้งต่อเดือน PLAYT 17
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. 1 – 3 ครั้ง/เดือน | <input type="checkbox"/> 2. 4 – 6 ครั้ง/เดือน |
| <input type="checkbox"/> 3. 7 – 9 ครั้ง/เดือน | <input type="checkbox"/> 4. 10 – 12 ครั้ง/เดือน |
| <input type="checkbox"/> 5. 13 – 15 ครั้ง/เดือน | <input type="checkbox"/> 6. มากกว่า 15 ครั้ง/เดือน |
15. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการเล่นกอล์ฟในสนามแห่งนี้ EXPEN 18
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ไม่เกิน 1,000 บาท | <input type="checkbox"/> 2. 1,001 – 2,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 3. 2,001 – 3,000 บาท | <input type="checkbox"/> 4. 3,001 – 4,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 5. 4,001 – 5,000 บาท | <input type="checkbox"/> 6. 5,001 – 6,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 7. มากกว่า 6,000 บาท | |
16. บริการอื่นๆ ที่ท่านใช้บริการ OTHER 19
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. เช่ารถกอล์ฟ | <input type="checkbox"/> 2. อาหารและเครื่องดื่ม |
| <input type="checkbox"/> 3. เช่าอุปกรณ์กอล์ฟ | <input type="checkbox"/> 4. ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว |
| <input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ โปรดระบุ..... | |

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟ

ขอให้ท่านพิจารณาตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามกอล์ฟจากปัจจัยที่มีผลต่างๆ โดยเรียงลำดับความสำคัญจากมากที่สุดไปน้อยสุด

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (รูปแบบ สภาพสนาม)	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ความสมบูรณ์ ความสวยงามของสนาม					
2. แอ่งทีออฟ มีความสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณ มีความราบเรียบ					
3. สภาพกรีนสมบูรณ์ หญ้าสม่ำเสมอ ไม่ขรุขระ ไม่เป็นเชื้อรา					
4. สภาพแฟร์เวย์ มีความสมบูรณ์ มีหญ้าเต็มบริเวณ					
5. รัฟ มีความสมบูรณ์ หญ้าหนา ทำท่ายการเล่น					
6. สนามมีความท้าทาย มีอุปสรรคมาก มีบ่อน้ำ บ่อทรายมาก แฟร์เวย์แคบ					
7. อื่นๆ.....					
ปัจจัยด้านราคา					
1. ราคาค่าสนาม (Green fee) เหมาะสม					
2. ค่าบริการแคดดี้เหมาะสม					
3. ราคาเช่ารถกอล์ฟเหมาะสม					
4. อัตราค่าอาหารและเครื่องดื่มที่บริการในสนามเหมาะสม					
5. อื่นๆ.....					

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้งสนาม)

1. อยู่ใกล้ตัวเมือง/ใกล้ที่พัก/ใกล้ที่ทำงาน					
2. การคมนาคมสะดวก เดินทางง่าย					
3. ที่จอดรถกว้างขวาง สะดวกสบาย					
4. อื่นๆ.....					

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. โฆษณา ประชาสัมพันธ์ของสนาม					
2. ลดราคาตามฤดูกาล					
3. มีการแข่งขันประจำปีของสนาม					
4. อื่นๆ.....					
ปัจจัยด้านบุคคล					
1. พนักงานขายกรีนฟี มีมนุษยสัมพันธ์ดี					
2. Starter ควบคุมดูแลการออกรอบและการเล่นดี					
3. พนักงานดูแลสนามมีความพร้อมในการให้บริการ					
4. อื่นๆ.....					
ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ					
1. สนามกอล์ฟมีความสวยงาม ร่มรื่น					
2. ความสะอาดของห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้อง แต่งตัว					
3. คลับเฮาส์มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน					
4. อื่นๆ.....					
ปัจจัยด้านกระบวนการ (การบริการ)					
1. การจัดแคคคือบริการรับถุงกอล์ฟรวดเร็ว					
2. การจำหน่ายกรีนฟีรวดเร็ว ถูกต้อง					
3. การจัดกลุ่มออกรอบตามลำดับอย่างยุติธรรม					
4. คู่มือ จัดการการเล่นในสนามกอล์ฟ ไม่ ติดขัด แก้ปัญหาได้อย่างรวดเร็ว					
5. ไม่มีสิ่งรบกวนอื่นๆ ขณะเล่นกอล์ฟ					
6. ที่จอดรถยนต์สะดวก กว้างขวาง ร่มรื่น					
7. มีร้านค้าภายในสนาม					
8. มีห้องน้ำในสนามไว้บริการ					
9. อื่นๆ.....					

ส่วนที่ 4 ปัญหา/อุปสรรคและข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการใช้บริการสนามกอล์ฟ

ปัญหา/อุปสรรค

.....

.....

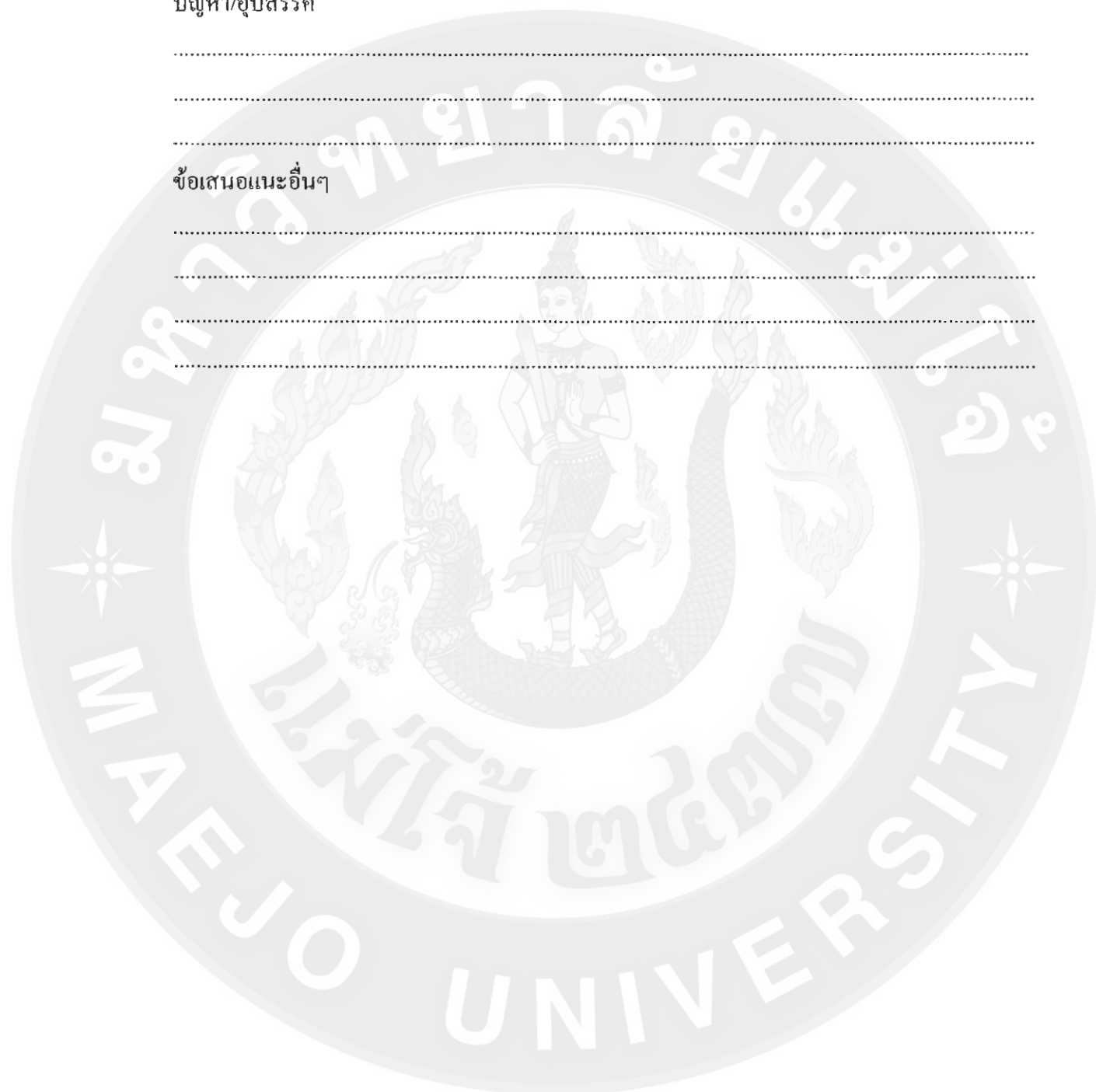
.....

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....





ภาคผนวก ข
แบบสัณฐานณ์

แบบสัมภาษณ์

พฤติกรรมในการเลือกซื้อ

ใช้และการดูแลรักษาอุปกรณ์กอล์ฟ ของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่

เรียนผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

แบบสัมภาษณ์นี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการศึกษาอิสระเรื่อง พฤติกรรมในการเลือกซื้อใช้และดูแลรักษาอุปกรณ์กอล์ฟ ของผู้เล่นกอล์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ID

6. อายุ

AGE 3 1. ไม่เกิน 30 ปี 2. 31 – 40 ปี 3. 41 – 50 ปี 4. 51 – 60 ปี 5. มากกว่า 60 ปี

7. การศึกษา

EDU 4 1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย 2. ปวส./อนุปริญญา 3. ปริญญาตรี 4. ปริญญาโท 5. ปริญญาเอก 6. อื่นๆ.....

8. อาชีพ

OCC 5 1. ข้าราชการ 2. พนักงานบริษัท 3. นักธุรกิจ/เจ้าของกิจการ 4. พนักงานรัฐวิสาหกิจ 5. นักเรียน/นักศึกษา 6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

9. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

REV 6 1. ไม่เกิน 10,000 บาท 2. 10,001 – 20,000 บาท 3. 20,001 – 30,000 บาท 4. 30,001 – 40,000 บาท 5. 40,001 – 50,000 บาท 6. มากกว่า 50,000 บาท

10. ระยะเวลาในการเล่นกอล์ฟ

TIME 7 1. น้อยกว่า 1 ปี 2. 1 – 3 ปี 3. 3 – 5 ปี 4. 5 – 7 ปี 5. 7 – 10 ปี 6. มากกว่า 10 ปี

11. แด้มต้อ (Handicap) ของท่าน

HAND 8

1. 0-9

2. 10-18

3. 19-24

4. มากกว่า 24

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการเลือกซื้อ ใช้และดูแลรักษา

12. ผู้ตัดสินใจ/ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์

DECS 9

คิดว่าจะใช้อุปกรณ์ที่ซื้อนานเท่าไร

USE 10

9. ได้รับข้อมูลข่าวสารกอล์ฟเกี่ยวกับอุปกรณ์และร้านค้าจากแหล่งใด

KNOW 11

10. ท่านซื้ออุปกรณ์กอล์ฟจากที่ใด

WHERE 12

ท่านซื้อ/ใช้ หัวไม้หนึ่ง (Driver) ยี่ห้ออะไร

DRIVER 13

ท่านซื้อ/ใช้ ชุดเหล็ก (Irons) ยี่ห้ออะไร

IRON 14

ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์/เมื่อไรที่ท่านซื้ออุปกรณ์

WHEN 15

ท่านซื้ออุปกรณ์ในราคาเท่าไร (รวมอุปกรณ์ทุกประเภท)

PRICE 16

ท่านมีวิธีในการดูแลรักษาอุปกรณ์กอล์ฟอย่างไร

ไม้กอล์ฟหัวไม้หนึ่ง

DRIVER 17

ชุดเหล็ก

IRONS 18

พัตเตอร์

PUTTER 19

ลูกกอล์ฟ..... GOLF 20

ถุงมือ..... GLOVE 21

รองเท้า..... SHOE 22

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้ออุปกรณ์กอล์ฟ

ให้ท่านเรียงลำดับความสำคัญปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อจากมากที่สุดไปจนน้อยที่สุด

- | | | |
|--------------------------|--|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | ตราสินค้า/ยี่ห้อสินค้า | EQP <input type="checkbox"/> 23 |
| <input type="checkbox"/> | คุณภาพสินค้า | EQP <input type="checkbox"/> 24 |
| <input type="checkbox"/> | สินค้ามีความหลากหลาย (หลายรุ่น หลายประเภท) | EQP <input type="checkbox"/> 25 |
| <input type="checkbox"/> | ราคาสินค้า | EQP <input type="checkbox"/> 26 |
| <input type="checkbox"/> | สามารถต่อรองราคาได้ | EQP <input type="checkbox"/> 27 |
| <input type="checkbox"/> | ที่ตั้งร้านค้าสะดวกในการไปใช้บริการ | EQP <input type="checkbox"/> 28 |
| <input type="checkbox"/> | มีที่จอดรถกว้างขวาง สะดวกสบาย | EQP <input type="checkbox"/> 29 |
| <input type="checkbox"/> | การจัด ตกแต่งร้านค้าสวยงาม | EQP <input type="checkbox"/> 30 |
| <input type="checkbox"/> | อยู่ใกล้กับสนามฝึกซ้อม | EQP <input type="checkbox"/> 31 |
| <input type="checkbox"/> | มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ | EQP <input type="checkbox"/> 32 |
| <input type="checkbox"/> | มีส่วนลดตามเงื่อนไขต่างๆ | EQP <input type="checkbox"/> 33 |
| <input type="checkbox"/> | พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ดี | EQP <input type="checkbox"/> 34 |



ภาคผนวก ค
ประวัติผู้วิจัย

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นายเผ่าพจน์ เมฆี
เกิดเมื่อ	3 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2510
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2528 มัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนวชิรปราการวิทยาคม จังหวัดกำแพงเพชร พ.ศ. 2532 ปริญญาตรี รัฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2539 ปริญญาโท พัฒนบริหารศาสตรมหาบัณฑิต ทางรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหาร ศาสตร์ กรุงเทพฯ
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2533 หัวหน้างานฝ่ายผลิต บริษัท ซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด จังหวัดสมุทรปราการ พ.ศ. 2539 หัวหน้างานฝ่ายธุรการทั่วไป บริษัท มูราตะ อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด จังหวัดลำพูน พ.ศ. 2540 หัวหน้าสำนักงานขาย บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) ภาคเหนือ 3 พ.ศ. 2544 ประกอบธุรกิจส่วนตัว จังหวัดกำแพงเพชร พ.ศ. 2548 ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและการขาย บริษัท หุ่นศิลา เชียงใหม่ จำกัด จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2550 – ปัจจุบัน ประกอบธุรกิจส่วนตัว จำหน่ายทรายและ คอนกรีตผสมเสร็จ จังหวัดเชียงใหม่



ภาคผนวก ง

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับกีฬากอล์ฟ อุปกรณ์กอล์ฟและการดูแลรักษา

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับกอล์ฟ อุปกรณ์กอล์ฟและการดูแลรักษา

ประวัติความเป็นมาของกีฬา กอล์ฟ มีต้นกำเนิดและเริ่มเล่นกันตั้งแต่เมื่อไรไม่ปรากฏแน่ชัด ยังเป็นที่ถกเถียงกันอยู่ระหว่างเนเธอร์แลนด์ สก๊อตแลนด์และจีน โดยมีการเล่นกอล์ฟมาแล้วไม่น้อยกว่าห้าศตวรรษ กีฬา กอล์ฟในรูปแบบปัจจุบันมีการเล่นในสก๊อตแลนด์ ตั้งแต่พ.ศ. 2215 (ค.ศ. 1672)

ในประเทศเนเธอร์แลนด์ มีการกล่าวถึงกีฬา กอล์ฟเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 1840 (ค.ศ. 1297) เป็นครั้งแรกในเมือง Loenen aan de Vech โดยชาวคัตต์เล่นเกมด้วยไม้และลูกบอลหนัง โดยผู้ที่ตีลูกบอลลงในเป้าหมายที่อยู่ไกลออกไปหลายร้อยเมตรด้วยจำนวนครั้งที่น้อยที่สุด จะเป็นผู้ชนะ

ในสก๊อตแลนด์ ชาวสก๊อตถือว่ากีฬา กอล์ฟ มีต้นกำเนิดจากสก๊อตแลนด์ โดยมีการกล่าวถึงในกฎหมายสองฉบับ ในปีพุทธศตวรรษที่ 20 (ค.ศ. 1457) ซึ่งมีการห้ามเล่นกีฬาที่เรียกว่า gowf แต่อย่างไรก็ตาม นักวิชาการเชื่อว่าเป็นการกล่าวถึงกีฬาที่มีลักษณะประเภททีมบนสนามใกล้เคียงกับกีฬาฮ็อกกีมากกว่า ที่มีการกล่าวถึงกีฬาที่ใช้ไม้กอล์ฟตีลูกบอลให้ลงหลุมนั้น มีการเล่นในพุทธศตวรรษที่ 22 (ค.ศ. 1657) ในเนเธอร์แลนด์มากกว่าสก๊อตแลนด์

ในเดือนมกราคม พ.ศ. 2549 (ค.ศ. 2006) มีหลักฐานใหม่เกี่ยวกับต้นกำเนิดกอล์ฟ ค้นพบโดยศาสตราจารย์ Ling Hongling จากมหาวิทยาลัยหนานโจว ซึ่งชวนให้เชื่อได้ว่ามีกีฬาซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกับกอล์ฟในปัจจุบันในประเทศจีน ตั้งแต่ห้าร้อยปีก่อนการกล่าวถึงกอล์ฟในสก๊อตแลนด์ บันทึกจากราชวงศ์ซ่ง มีการกล่าวถึงเกมชุยหวานและมีภาพวาดด้วย เกมนี้มีการใช้ไม้สิบชนิด ซึ่งรวมถึงไม้ซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกับไดร์เวอร์ หัวไม้สองและหัวไม้สามด้วย ไม้ต่างๆ มีการประดับด้วยหยกและทอง ทำให้เชื่อได้ว่าเป็นกีฬาสำหรับผู้ที่มีฐานะร่ำรวย ศาสตราจารย์หลังเชื่อว่ากีฬา กอล์ฟถูกนำเข้าสู่ยุโรปและสก๊อตแลนด์ โดยนักเดินทางชาวมองโกล

ในอดีต สนามกอล์ฟไม่ได้มี 18 หลุมเสมอไป สนามกอล์ฟเซนต์แอนดรูวส์ ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่แคบๆ ตามแนวชายฝั่งทะเล ในช่วงพุทธศตวรรษที่ 20 นักกอล์ฟที่เล่นกอล์ฟที่สนามเซนต์แอนดรูวส์เล่นบนพื้นที่ที่มีสภาพเป็นลูกคลื่นและมีหลุมซึ่งตั้งโดยถูกบีบบังคับ โดยพื้นที่สนามกอล์ฟนี้มีจำนวน 11 หลุม โดยเริ่มจากคลับเฮาส์ไปจนสุดอีกฝั่งหนึ่งของพื้นที่ เมื่อเล่นออกไปจนสุดแล้วนักกอล์ฟก็จะหันกลับและเล่นกลับเข้ามา รวมทั้งหมดยี่สิบสองหลุม ปี พ.ศ. 2307 ผู้เล่นเริ่มรู้สึกว่าการหลุมหลายหลุมมีระยะสั้นไป จึงควบลูกบางหลุมรวมกันลดจากสิบเอ็ดหลุมเหลือเพียงเก้าหลุมและรวมกันแล้วเป็นสิบแปดหลุม (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, 2551: 1-5)

การเล่นกอล์ฟจากอดีตจนถึงปัจจุบัน เกมการเล่นมีการพัฒนาขึ้นตลอดเวลา ทำให้อุปกรณ์กอล์ฟตั้งแต่ยุคแรกจนถึงปัจจุบันมีพัฒนาการอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกันไม่ว่าจะเป็นหัวไม้หรือลูกกอล์ฟที่มีการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งานมากขึ้น โดยตั้งแต่พุทธศตวรรษที่ 2400 (ค.ศ.1857) เป็นต้นมามีการพัฒนาอุปกรณ์อย่างมาก ลูกกอล์ฟที่ดีขึ้นและใช้ก้านโลหะในไม้กอล์ฟในปี พ.ศ. 2470 (ค.ศ.1927) ในปี พ.ศ. 2510 (ค.ศ.1967) เริ่มใช้โลหะแทนหัวไม้และปี พ.ศ. 2520 (ค.ศ.1977) เริ่มมีการใช้ก้านกราไฟต์แทนโลหะ สำหรับอุปกรณ์กอล์ฟแต่ละประเภทนั้น มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ไม้กอล์ฟ เป็นอุปกรณ์ชิ้นสำคัญในการเล่นและมีราคาแพงมากกว่าอุปกรณ์ชิ้นอื่นๆ จำนวนเช็ทของไม้กอล์ฟจะมี 14 อันคือ ไม้กอล์ฟที่มีหัวเป็นเหล็กจำนวน 9 อัน หัวไม้จำนวน 4 อันและพัตเตอร์ 1 อัน

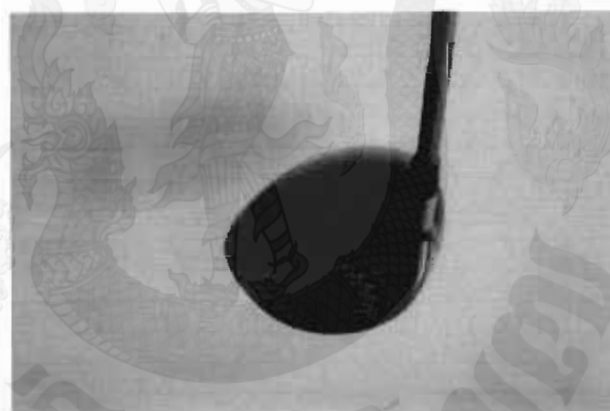
หัวไม้ (Driver) เป็นไม้ที่ยาวที่สุดและมักจะใช้กับช็อตที่ต้องการระยะไกลๆ หัวไม้จะมีตั้งแต่หัวไม้ 1 ถึงหัวไม้ 7 หัวของหัวไม้จะมีขนาดใหญ่ ในอดีต หัวไม้ทำจากไม้พลับหรือเมเปิล ซึ่งเป็นที่มาจากชื่อหัวไม้ ในปัจจุบันมีลักษณะกลวง ทำจากเหล็ก ไททาเนียมหรือวัสดุผสม หัวไม้ที่ยาวที่สุดเรียกว่าหัวไม้หนึ่งหรือไดร์เวอร์ จะมีขนาดหัวใหญ่ที่สุด เหมาะสำหรับตีจากที่ หัวไม้สั้นกว่า เช่นหัวไม้สาม หัวไม้ห้า มักเรียกว่าหัวไม้แฟร์เวย์ ซึ่งจะมืองสาหน้าไม้มากกว่าไม้หนึ่ง ทำให้ตีจากพื้นหญ้าได้ ปัจจุบันมีหัวไม้แบบใหม่ที่รู้จักกันในชื่อไฮบริด (Hybrid) หรือที่บางครั้งเรียกว่า ไม้กระเทย ซึ่งรวมคุณสมบัติการตีตรงแบบเหล็กพร้อมกับจุดศูนย์กลางแรงโน้มถ่วงที่ต่ำแบบหัวไม้ที่มีองศาหน้าไม้สูง โดยหัวไม้ไฮบริดนี้จะใช้ในการเล่นช็อตระยะไกลจากรัฟหรือผู้เล่นที่มีปัญหาในการตีเหล็กยาว (เฉลิมวงศ์ นวกรัตติขจร, 2548:122-123)



ภาพ 6 หัวไม้หนึ่งหรือไดร์เวอร์ (Driver) แบบเก่า



ภาพ 7 หัวไม้หนึ่งหรือไดร์เวอร์ (Driver) แบบกลาง

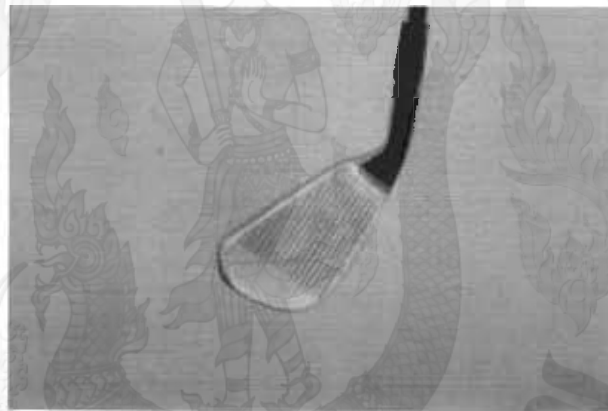


ภาพ 8 หัวไม้หนึ่งหรือไดร์เวอร์ (Driver) แบบปัจจุบัน



ภาพ 9 หัวไม้ไฮบริด (Hybrid) หรือหัวไม้กระเทย

หัวเหล็ก (Irons) ไม้กอล์ฟที่มีหัวเป็นเหล็กหรือมักเรียกว่าหัวเหล็กนั้น ใช้ในการตีระยะสั้นกว่าหัวไม้ แบ่งออกได้ 2 แบบตามวิธีการสร้างคือแบบทุบ (Forged iron) และแบบหล่อ (Cast iron) เหล็กเป็น ไม้กอล์ฟที่ใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง นักกอล์ฟที่มีความสามารถสูงสามารถตีช็อตได้หลายแบบในไม้อันเดียว เหล็กจะมีตั้งแต่เหล็ก 1 ถึง 9 โดยเลขยิ่งต่ำ องศาไม้ก็จะต่ำและก้านจะยาว เหล็กที่สั้นที่สุดเรียกว่าเวดจ์ ชุดเหล็กโดยทั่วไปจะประกอบด้วยเหล็กตั้งแต่เบอร์ 3 ถึง 9 พิชซึ่งเวดจ์ (Pitching Wedge) และแซนด์เวดจ์ (Sand Wedge) ในปัจจุบันเหล็ก 2 และเหล็ก 1 มีการใช้กันน้อยมากเนื่องจากการพัฒนาไม้ไฮบริด (Hybrid) ซึ่งตีได้ง่ายกว่าและสามารถควบคุมทิศทางได้ดีกว่า (เฉลิมวงศ์ บวรศิริดิษฐ์, 2548:124)



ภาพ 10 หัวเหล็กพิชซึ่งเวดจ์ (Pitching Wedge)



ภาพ 11 หัวเหล็กแซนด์เวดจ์ (Sand Wedge)



ภาพ 12 หัวเหล็ก 4 (Four-Iron)

พัตเตอร์ (Putter) เป็นไม้ที่ใช้สำหรับผลัดลูกกอล์ฟให้กลิ้งบนพื้นมากกว่าลอยสู่อากาศ โดยทั่วไปพัตเตอร์จะใช้บนกรีน เพื่อให้ลูกกลิ้งหลุม พัตเตอร์ทั่วไปมี 3 แบบคือ

1. แบบ ฮีล ทู โท (Hell to Toe) เป็นแบบที่การถ่วงน้ำหนักกระจายจากโคนจนถึงปลาย ทำให้คอนโทรลง่าย เป็นพัตเตอร์ที่นักกอล์ฟทั่วโลกใช้มากที่สุด

2. แบบเบลด (Blade) เป็นแบบที่การถ่วงน้ำหนักจะอยู่ที่ศูนย์กลางของหัวพัตเตอร์ หัวพัตเตอร์แบบนี้ด้านหน้าและด้านหลังจะเหมือนกัน นักกอล์ฟไทยเรียกว่า พัตเตอร์ขาไก่

3. แบบมอลเล็ต (Mallet) มีหัวเป็นรูปตัวดี (D) ด้านหน้าที่พัตเป็นแผ่นโลหะตรงๆ แต่เดิมน้ำหนักเข้าไปที่ด้านหลัง

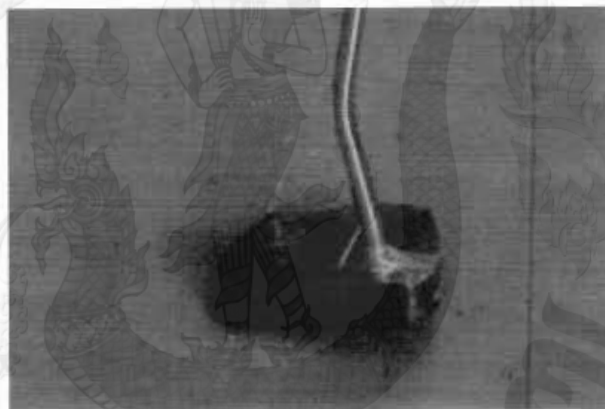
วัสดุที่ใช้ทำหัวพัตเตอร์ ได้แก่ เหล็กกล้าไม่เป็นสนิม ทองเหลือง โคบอลต์ สังกะสี
องศาของพัตเตอร์อยู่ที่ 2-5 องศา (เฉลิมวงศ์ บวรเกียรติขจร, 2548:141-143)



ภาพ 13 พัตเตอร์แบบฮีล ทู โท (Hell to Toe)



ภาพ 14 พัตเตอร์แบบเบลด (Blade)



ภาพ 15 พัตเตอร์แบบมอลเล็ต (Mallet)

ลูกกอล์ฟ (Golf Ball) ในยุคแรกจะมีลักษณะผิวเรียบ ต่อมาเมื่อมีการค้นพบว่าลูกกอล์ฟที่มีลักษณะขรุขระ ที่เกิดจากการสึกหรือการตี จะตีได้ไกลกว่า จึงมีการทดลองต่างๆ จนพบว่าลูกกอล์ฟที่มีรอยบุ๋ม (Dimples) จะช่วยในการลดแรงเสียดทานอากาศได้ดีกว่า จึงได้มีการผลิตลูกกอล์ฟที่มีรอยบุ๋มออกมาจำหน่ายจนถึงปัจจุบัน ลักษณะของลูกกอล์ฟจะต้องมีลักษณะทรงกลม สมมาตร มีเส้นผ่าศูนย์กลางไม่น้อยกว่า 42.67 มิลลิเมตรและมีน้ำหนักไม่เกิน 45.93 กรัม โดยวิธีการในการผลิตลูกกอล์ฟนั้น ส่งผลต่อคุณสมบัติต่างๆ ในการเล่น เช่น ระยะทาง เส้นโคจร การหมุนของลูกและความรู้สึก ลูกกอล์ฟมี 4 แบบใหญ่ๆ ดังนี้

1. ลูกกอล์ฟ บาลาต้า เป็นชนิดที่มีอาชีพชอบใช้ ผลิตจากยางของต้นลาบาต้า เป็นวัสดุที่มีความนุ่ม ข้อดีคือ ตีได้ระยะดีมีแรงคิกสูง ข้อเสียคือ เสียง่าย ไม่ทนทาน ราคาแพง

2. ลูกกอล์ฟ Solid Ball เป็นลูกกอล์ฟที่ผลิตจากยางสังเคราะห์ แข็งแรงทนทาน ไม่แตกหรือเสียหายง่าย ข้อเสียคือมีความแข็ง ทำให้ควบคุมทิศทางในการตีได้ยาก ดึงไม่หยุดมีการหมุนกลับของลูกกอล์ฟน้อย (Back spin)

3. ลูกสองชิ้น (Two Pieces Ball) แกนกลางเป็นไฮดรอกซิดีไฮดรอกซิดี หรือไฮดรอกซิดีไฮดรอกซิดี ซึ่งเป็นสารพลาสติกชนิดหนึ่ง ซึ่งมีคุณสมบัติในการทนต่อแรงกระแทกได้เป็นพิเศษ จะทำให้ลูกกอล์ฟเคลื่อนที่ได้ไกลขึ้น

4. ลูกกอล์ฟเซอรัน มีแกนกลางเป็น Wound โดยเป็นวัสดุที่เป็นของเหลวหรือเป็นยางสังเคราะห์ ที่ห่อหุ้มด้วยเซอรันทำให้ ลูกไม่แข็งเกินไป ไม่เสียหายและไม่แพง

การเลือกใช้งานลูกกอล์ฟ เนื่องจากลูกกอล์ฟแต่ละประเภทมีคุณสมบัติเฉพาะตัวอยู่แล้ว ผู้เล่นจึงควรใช้รุ่นใดรุ่นหนึ่งเป็นประจำในการเล่นหรือถ้าเปลี่ยนลูกใหม่ก็ต้องซ้อมตีลูกใหม่ช่วงเวลาหนึ่งก่อน เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยในพฤติกรรมของลูกกอล์ฟนั้นๆ โดยเฉพาะการเล่นลูกสั้น ลูกกอล์ฟต่างยี่ห้อมักมีพฤติกรรมการตกบนกรีนแล้วหยุดในลักษณะที่ต่างกัน บางรุ่นหยุดเร็ว บางรุ่นหยุดช้า ซึ่งนักกอล์ฟจะต้องจดจำพฤติกรรมของลูกกอล์ฟนั้นให้ได้เพื่อคำนวณระยะวงและระยะบนกรีนของลูกได้ถูก (เฉลิมวงศ์ บวรกิริติขจร, 2548:128)



ภาพ 16 ลูกกอล์ฟ

ถุงมือ (Glove) มีประโยชน์ ทำให้จับไม้ได้มั่นคง ช่วยระบายเหงื่อ ปกป้องผิวของมือ ป้องกันการระคายเคืองต่างๆ ได้ ผู้หญิงเป็นผู้ที่ริเริ่มในการใส่ถุงมือกอล์ฟ แมื่อนักกอล์ฟส่วนใหญ่เป็นผู้ชายก็ตาม วัสดุที่นำมาทำถุงมือกอล์ฟมีมากมายหลายประเภท เช่น หนังสิว หนังสวม วัสดุสังเคราะห์ ด้วยเหตุที่ว่า ถุงมือกอล์ฟต้องบางและทนทาน หนังสวมที่ทำจากหนังแกะที่เรียกว่า Hair Sheep เป็นวัสดุที่ดีที่สุดที่ใช้ทำถุงมือกอล์ฟเท่าที่หาได้ในปัจจุบัน



ภาพ 17 ถุงมือกอล์ฟ

รองเท้า (Shoe) สามารถทำให้ผู้เล่นรู้จักการทำงานของเท้าในด้านการถ่ายน้ำหนักตัวและมีส่วนสำคัญอย่างมากในการเดินในสนามด้วย รองเท้ามี 2 ประเภทใหญ่คือ

1. รองเท้าตะปู เป็นชนิดที่ดีกว่า เพราะตะปูจะช่วยเกาะพื้นสนามไม่ให้ลื่นในขณะที่ยาวดวงสวิง ทำให้พื้นฐานมั่นคง ส่งพลังสู่ลูกได้เต็มที่
2. รองเท้าพื้นยาง มีลักษณะที่เบากว่าและอาจใช้ในฤดูร้อนหรือวันที่อากาศแห้ง พื้นสนามแห้งไม่มีความเปียกชื้น ซึ่งอาจทำให้ลื่นได้



ภาพ 18 รองเท้าพื้นยาง



ภาพ 19 รองเท้าตะปู

การดูแลรักษา

ผู้ที่เล่นกอล์ฟ ควรรู้จักการดูแลรักษาอุปกรณ์ เพื่อที่จะช่วยยืดอายุในการใช้งานให้ยาวนาน ใช้งานได้ดีและจะเป็นการช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ด้วย สำหรับการดูแลรักษาอุปกรณ์ มีรายละเอียดพอสังเขปดังนี้

ไม้กอล์ฟ ควรหมั่นตรวจหัวไม้หลังจากออกรอบเสมอว่ามีการชำรุดแตกหรือเสียหายหรือไม่ ทำความสะอาดหัวไม้หลังการออกรอบเสมอเพราะในการออกรอบจะมีความสกปรกจากคราบต่างๆ และหลังจากทำความสะอาดโดยใช้ลมเป่าหรือใช้แปรงขัดหรือใช้น้ำยาทำความสะอาดชนิดพ่น รอให้แห้งแล้วเก็บเข้าถุง

ลูกกอล์ฟ ควรเก็บลูกกอล์ฟไว้ในที่อากาศค่อนข้างเย็น แห้งหรือมีอุณหภูมิในห้องปกติ ในฤดูร้อนอย่าเก็บลูกไว้ท้ายรถเด็ดขาดเพราะอาจทำให้ลูกเปลี่ยนสภาพได้ ไม่ควรเก็บลูกนานเกิน 2 ปีเพราะลูกกอล์ฟจะเริ่มเปลี่ยนสภาพ

ถุงมือ ควรเลือกถุงมือให้เหมาะกับมือ ไม้คัตหรือหลวมเกินไป เมื่อถุงมือเปียกจากเหงื่อหรืออื่นๆ ควรนำไปตากแดดให้แห้งก่อนนำมาใช้ ควรมีถุงมือไว้ 2 ชุด เพื่อสลับเปลี่ยนการใช้งาน เป็นการยืดอายุการใช้งาน

รองเท้ากอล์ฟ หลังจากซื้อรองเท้ากอล์ฟมา คลายปุ่มพื้นรองเท้าออก หยอดน้ำมันหล่อลื่นลงไปในส่วนที่คลายหมุดออกแล้วใส่หมุดเข้าไปเหมือนเดิมจะช่วยยืดอายุการใช้งานของรองเท้าให้นานยิ่งขึ้น หลังจากเสร็จสิ้นการเล่นแล้ว ควรทำความสะอาดและทำให้รองเท้าแห้งสนิทก่อนที่จะนำไปเก็บรักษาหรือนำไปใช้ จะเป็นการยืดอายุการใช้งาน (เฉลิมวงศ์ บวรเกียรติขจร, 2548:160-164)



ภาคผนวก จ

กฎ กติกา กอล์ฟ

โดยสมาคมกอล์ฟแห่งสหรัฐอเมริกา และเดอะ รอยัล แอนด์ แอน
เชียน กอล์ฟ คลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ แพลโดยสมาคมกอล์ฟแห่งประเทศไทย

การเล่น

กฎข้อ 1 การเล่น

1.1 ทั่วไป

กีฬาอล์ฟประกอบด้วยการเล่นลูกหนึ่งลูกจากแท่นตั้งที่ไปลงหลุมด้วยการตีหนึ่งครั้ง หรือหลายครั้งต่อเนื่องกันตามกฎข้อบังคับ

1.2 การทำให้เกิดผลกระทบต่อลูก

ผู้เล่นหรือแคดดี้จะต้องไม่กระทำการใดๆอันมีผลกระทบต่อตำแหน่งหรือการเคลื่อนที่ของลูก เว้นแต่การกระทำภายใต้กฎข้อบังคับเท่านั้น (การเคลื่อนย้ายสิ่งกีดขวางที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ ให้ดูกฎข้อ 24.1)

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 1.2

การเล่นแบบเมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแแต้ม

หมายเหตุ ถ้าเป็นการละเมิดกฎข้อ 1.2 อย่างร้ายแรง คณะกรรมการอาจกำหนดให้ปรับโทษด้วยการตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

1.3 การสมยอมเพื่อละเว้นการบังคับใช้กฎข้อบังคับ

ผู้เล่นจะต้องไม่สมยอมกันเพื่อละเว้นการปฏิบัติตามกฎข้อบังคับใดๆ หรือละเว้นการปรับโทษที่เกิดขึ้น

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 1.3

การเล่นแบบเมทซ์เพลย์ - ตัดสิทธิ์ทั้งสองฝ่ายจากการแข่งขัน

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ - ตัดสิทธิ์ผู้เข้าแข่งขันที่เกี่ยวข้องจากการแข่งขัน

(การสมยอมกันเพื่อเล่นผิดลำดับในการเล่นแบบสโตรคเพลย์ ดูกฎข้อ 10.2ค)

1.4 เรื่องที่ไม่ได้ครอบคลุมโดยกฎข้อบังคับ

หากเกิดการขัดแย้งในเรื่องใดที่ไม่ได้ครอบคลุมโดยกฎข้อบังคับนี้ การตัดสินจะต้องเป็นไปตามหลักความยุติธรรม

กฎข้อ 2 การเล่นแบบเมทซ์เพลย์

2.1 ผู้ชนะของแต่ละหลุม และการคิดผลการเล่นเป็นหลุม

การเล่นแบบเมทซ์เพลย์ คือ การแข่งขันที่นับเป็นหลุม

ฝ่ายที่ชนะ คือ ฝ่ายที่ตีลูกลงหลุมด้วยจำนวนน้อยครั้งกว่าในหลุมใดหลุมหนึ่ง ส่วนในเมทซ์ที่ใช้

แฮนดิแคป (Handicap แปลว่า แแต้มต่อ) ฝ่ายที่ชนะของหลุมนั้นๆคือฝ่ายที่ทำแแต้มสุทธิน้อยกว่า เว้น

แต่กฎข้อบังคับกำหนดไว้เป็นอย่างอื่น

การคิดผลการเล่นให้นับโดยใช้คำว่า “นำอยู่ (กีหลุม)” หรือ “เสมอกันอยู่” และ “ยังเหลือ (อีกกีหลุม)” ฝ่ายที่ได้ “ดอร์มมี (Dormie)” คือฝ่ายที่ชนะจำนวนหลุมไปแล้วเท่ากับจำนวนหลุมที่เหลือให้เล่น

2.2 เสมอกันครึ่งหลุม (Halved Hole)

เมื่อแต่ละฝ่ายเล่นจบหลุมใดหลุมหนึ่งด้วยจำนวนการตีที่เท่ากัน ให้เสมอกันโดย ในกรณีที่มีผู้เล่นหนึ่งได้เล่นจบหลุมไปแล้วและโดนปรับโทษ โดยฝ่ายตรงข้ามยังต้องเล่นเพื่อเสมอกัน ให้ถือว่าเสมอกันในหลุมนั้น

2.3 ผู้ชนะแมทช์

แมทช์ (ประกอบด้วยรอบที่กำหนด เว้นไว้แต่คณะกรรมการประกาศไว้เป็นอย่างอื่น) ฝ่ายที่ชนะคือฝ่ายที่ชนะด้วยจำนวนหลุมที่มากกว่าจำนวนหลุมที่เหลือที่จะต้องเล่น

ในกรณีที่ยังเสมอกัน คณะกรรมการอาจขยายรอบที่กำหนดออกไปอีกกีหลุมก็ได้เท่าที่จำเป็น เพื่อให้แมทช์ปรากฏผลแพ้ชนะ

2.4 การยอมแพ้ แด้มต่อไป หลุมหรือแมทช์

เมื่อลูกของฝ่ายตรงข้ามหยุดอยู่ หรือถือว่าลูกหยุดแล้วตามกฎข้อ 16.2 ผู้เล่นอาจยินยอมให้ฝ่ายตรงข้ามไม่ต้องเล่นต่อ และถือว่าฝ่ายตรงข้ามได้เล่นจบหลุมนั้นๆ แล้ว และอาจจะนำลูกออกไปโดยฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดด้วยไม้กอล์ฟ หรือด้วยวิธีอื่น

ผู้เล่นอาจจะขอยอมแพ้ในหลุมใดหลุมหนึ่งก่อนสิ้นสุดการเล่นหลุมนั้น หรือขอยอมแพ้แมทช์เมื่อใดก็ได้ก่อนสิ้นสุดการเล่นแมทช์ และผู้เล่นไม่อาจปฏิเสธ หรือเพิกถอน การยินยอมให้แด้มหรือให้ชนะในหลุมใด หรือยอมแพ้การเล่นแมทช์ไปแล้ว

2.5 การอ้างสิทธิ์

ถ้ามีข้อสงสัย หรือมีข้อขัดแย้ง ระหว่างผู้เล่นในการเล่นแบบแมทช์เพลย์ และไม่มีผู้แทนซึ่งได้รับการแต่งตั้งโดยคณะกรรมการอยู่ในที่นั้นในเวลาอันควร ผู้เล่นจะต้องเล่นต่อไปโดยไม่ชักช้า การอ้างสิทธิ์ใดๆก็ตามซึ่งจะให้คณะกรรมการพิจารณา ต้องกระทำก่อนผู้เล่นฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด เล่นบนแท่นตั้งทีของหลุมต่อไป หรือในกรณีทีเล่นหลุมสุดท้าย จะต้องกระทำก่อนที่ผู้เล่นทุกคนเดินลงจากกรีน การอ้างสิทธิ์ในภายหลังจะต้องไม่ได้รับการพิจารณา เว้นแต่ว่าการอ้างสิทธิ์นั้นเกิดจากความ เป็นจริงที่ผู้อ้างสิทธิ์ไม่ได้ทราบมาก่อน และผู้อ้างสิทธิ์ได้รับข้อมูลผิดพลาดจากฝ่ายตรงข้าม (กฎข้อ 6.2ก และกฎข้อ 9) ไม่ว่ากรณีใดๆก็ตาม การอ้างสิทธิ์ภายหลังจากประกาศผลของแมทช์อย่างเป็นทางการแล้ว จะไม่ได้รับการพิจารณา นอกจากว่าคณะกรรมการได้รับการชี้แจงจนเป็นที่พอใจว่าฝ่ายตรงข้ามได้รู้ว่าตนบอกข้อมูลผิดพลาด

2.6 การปรับโทษทั่วไป

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อบังคับในการเล่นแบบแมทช์เพลย์คือ ปรับผู้เล่นเป็นแพ้ในหลุมที่เล่น เว้นแต่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่น

กฎข้อ 3 การเล่นเกมสโตรคเพลย์

3.1 ผู้ชนะ

เมื่อเล่นครบรอบ หรือเล่นครบหลายรอบที่กำหนด ผู้เข้าแข่งขันซึ่งทำแต้มได้จากการตีจำนวนน้อยครั้งที่สุดคือผู้ชนะ

3.2 การไม่เล่นลูกให้จบหลุม

ถ้าผู้เข้าแข่งขันไม่เล่นลูกจนจบลงในหลุมใดก็ตาม และไม่แก้ไขความผิดพลาดก่อนการตีบนแท่นตั้งทีของหลุมต่อไป หรือก่อนลงจากกรีนของหลุมสุดท้ายของรอบที่เล่น ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

3.3 ข้อสงสัยในการปฏิบัติตามขั้นตอน

ก. การปฏิบัติตามขั้นตอน

เฉพาะในการแข่งขันแบบสโตรคเพลย์เท่านั้น ระหว่างที่เล่นในหลุมใดหลุมหนึ่ง เมื่อผู้เข้าแข่งขันเกิดความสงสัยในสิทธิ์ของตน หรือมีความสงสัยในการปฏิบัติตามขั้นตอนของกฎข้อบังคับ ผู้เข้าแข่งขันอาจใช้ลูกที่สอง เล่นได้อีกหนึ่งลูกโดยไม่มีการปรับโทษ เมื่อมีกรณีเช่นนี้เกิดขึ้น ผู้เข้าแข่งขันควรแจ้งมาร์คเกอร์ หรือผู้ร่วมแข่งขัน ก่อนที่จะกระทำการใดๆลงไป ในการตัดสินใจที่จะนำกฎข้อนี้มาใช้ และควรแจ้งว่าจะนับแต้มลูกใดถ้าการปฏิบัติของคุณนั้นถูกต้องตามกฎข้อบังคับ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องรายงานความเป็นจริงต่อคณะกรรมการก่อนส่งมอบสกอร์การ์ด นอกเสียจากว่าแต้มของทั้งสองลูกเท่ากัน และหากไม่ปฏิบัติตามนี้ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

ข. การกำหนดแต้มของหลุม

ถ้ากฎข้อบังคับอนุญาตให้ปฏิบัติตามขั้นตอนที่ได้เลือกไว้ล่วงหน้าแล้ว จะต้องนับแต้มของลูกที่เลือกไว้เป็นแต้มจริงของหลุมนั้น ถ้าผู้เข้าแข่งขันไม่แจ้งล่วงหน้าในการตัดสินใจที่จะนำกฎข้อนี้มาใช้ หรือไม่แจ้งล่วงหน้าในการเลือกลูกใดลูกหนึ่งของตน จะต้องนับแต้มของลูกเดิม หรือถ้าลูกเดิมไม่ใช่หนึ่งในสองลูกที่กำลังใช้เล่น ลูกแรกที่นำมาใช้เล่นจะต้องนับเป็นแต้มของหลุมนั้น การนับในสองกรณีดังกล่าว จะต้องนับลูกที่กฎข้อบังคับอนุญาตให้ปฏิบัติได้สำหรับการเล่นลูกนั้นๆ

หมายเหตุ 1. ถ้าผู้เข้าแข่งขันเล่นลูกที่สอง ไม่นับแต้มปรับโทษที่เกิดขึ้นเฉพาะการเล่นลูกที่ใช้กฎข้อบังคับตัดสินไปแล้ว และจะต้องไม่คำนึงถึงแต้มที่ทำได้ในภายหลังด้วยลูกนั้น

2. ลูกที่สองที่ใช้เล่นตามกฎข้อ 3.3 นี้ ไม่ใช่เป็นลูกสำรองภายใต้กฎข้อ 27.2

3.4 การปฏิเสธที่จะปฏิบัติตามกฎข้อบังคับ

ถ้าผู้เข้าแข่งขันปฏิเสธที่จะปฏิบัติตามกฎข้อบังคับ และไปละเมิดสิทธิของผู้เข้าแข่งขันอีกคนหนึ่ง ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

3.5 การปรับโทษทั่วไป

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อบังคับในการเล่นแบบสโตรกเพลย์คือ ปรับสองแต้ม เว้นแต่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่น

ไม้กอล์ฟ และลูกกอล์ฟ

กฎข้อ 4 ไม้กอล์ฟ

เดอะ รอยแยล แอนด์ เอนเซียน กอล์ฟคลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ สงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงกฎข้อบังคับ และในการทำ หรือในการแปลความหมายเกี่ยวกับไม้กอล์ฟ ลูกกอล์ฟ และอุปกรณ์อื่นๆ เมื่อใดก็ได้ หากผู้เล่นสงสัยว่าไม้กอล์ฟอันใดจะสอดคล้องกับกฎข้อบังคับหรือไม่ ควรปรึกษากับ เดอะ รอยแยล แอนด์ เอนเซียน กอล์ฟคลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ ผู้ผลิตควรส่งตัวอย่างไม้กอล์ฟที่จะทำการผลิตไปยัง เดอะ รอยแยล แอนด์ เอนเซียน กอล์ฟคลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ เพื่อวินิจฉัยว่าไม้กอล์ฟนั้นเป็นไปมีคุณลักษณะสอดคล้องกับกฎข้อบังคับหรือไม่ ถ้าผู้ผลิตไม่ส่งตัวอย่างก่อนทำการผลิต และ/หรือก่อนการทำตลาด ให้ถือว่าเป็นการเสี่ยงต่อการวินิจฉัยว่าไม้กอล์ฟนั้นๆไม่เป็นไปตามกฎข้อบังคับ ตัวอย่างใดก็ตามที่ส่งมา จะตกเป็นสมบัติของ เดอะ รอยแยล แอนด์ เอนเซียน กอล์ฟคลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ เพื่อจุดประสงค์ในการอ้างอิงต่อไป

4.1 รูปแบบ และการทำไม้กอล์ฟ

ก. ทั่วไป

ไม้กอล์ฟของผู้เล่นจะต้องสอดคล้องกับกฎข้อบังคับ ข้อกำหนด ข้อมูลจำเพาะ และการแปลความหมายต่างๆที่กำหนดไว้ในภาคผนวก 2

ข. การสึกหรอ และการดัดแปลง

ไม้กอล์ฟถือว่าสอดคล้องกับกฎข้อบังคับ ตั้งแต่ยังใหม่อยู่จนถึงสึกหรอจากการเล่นตามปกติ และหากส่วนหนึ่งส่วนใดของไม้กอล์ฟได้รับการแก้ไขโดยเจตนา ให้ถือเสมือนว่าเป็นไม้กอล์ฟอันใหม่ และสภาพของไม้ที่ได้รับการแก้ไขนั้น ต้องสอดคล้องกับกฎข้อบังคับ

4.2 ลักษณะการเล่นที่เปลี่ยนไป และวัสดุแปลกปลอม

ก. ลักษณะการเล่นที่เปลี่ยนไป

ระหว่างรอบที่กำหนด ลักษณะต่างๆในการเล่นของไม้ที่ใช้เล่นจะต้องไม่ถูกเปลี่ยนแปลงไปโดยเจตนาด้วยการปรับแต่ง หรือด้วยวิธีอื่นๆ

ข. วัสดุเปลือกปาลอม

ต้องไม่ใช้วัสดุเปลือกปาลอมติดกับหน้าไม้ เพื่อจุดประสงค์ในการทำให้เกิดผลต่อการเคลื่อนที่ของลูก การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 4.1 หรือ 4.2

ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

4.3 ไม้กอล์ฟที่เสียหาย การซ่อม และการนำไม้กอล์ฟมาทดแทน

ก. ความเสียหายที่เกิดจากการเล่นตามปกติ

ระหว่างรอบที่กำหนด ถ้าไม้กอล์ฟของผู้เล่นได้รับความเสียหายจากการเล่นตามปกติ ผู้เล่นอาจ

(1) ใช้ไม้ตามสภาพที่เสียหายนั้นต่อไปในช่วงที่เหลือของรอบที่กำหนด หรือ

(2) ซ่อมไม้ได้โดยไม่ทำให้การเล่นชักช้า หรือ

(3) เพื่อเป็นทางเลือกเพิ่มเติมให้เฉพาะไม้ที่ไม่เหมาะที่จะใช้เล่น ให้นำไม้อื่นมาทดแทนได้ ทั้งนี้ การนำไม้อันใดอันหนึ่งมาทด

แทน ต้องไม่ทำให้การเล่นล่าช้า และต้องไม่ใช่การยืมไม้ที่บุคคลอื่นในสนามใช้เล่นอยู่มาแทน

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 4.3ก

ดูข้อความเกี่ยวกับการปรับโทษในกฎข้อ 4.4ก หรือ ข

หมายเหตุ ไม้กอล์ฟที่ถือว่าไม่เหมาะที่จะใช้เล่น ถ้าได้รับความเสียหายมาก ยกตัวอย่างเช่น ก้านไม้หัก หรือหัวไม้หลวม หรือหลุด หรือผิดรูปร่าง ไม้ถือว่าไม้ไม่เหมาะที่จะใช้เล่นต่อไปได้ถ้าเพียงแต่ก้านไม้งอ มุมของสันไม้ หรือมุมมองของหน้าไม้ได้เปลี่ยนไป หรือมีรอยขีดข่วนบนหัวไม้

ข. ความเสียหายนอกเหนือจากการเล่นตามปกติ

ระหว่างรอบที่กำหนด ถ้าไม้ของผู้เล่นได้รับความเสียหายนอกเหนือจากการเล่นตามปกติ ทำให้สภาพของไม้ไม่สอดคล้องกับกฎข้อบังคับ หรือทำให้ลักษณะในการเล่นเปลี่ยนไป ผู้เล่นจะต้องเลิกใช้ไม้นั้นทันที และจะต้องไม่นำไม้อื่นมาแทนไม้อันนั้นในระหว่างรอบ

ค. ความเสียหายก่อนออกรอบ

ผู้เล่นอาจใช้ไม้ที่เสียหายก่อนออกรอบ แต่มีเงื่อนไขว่า ไม้ที่อยู่ในสภาพความเสียหายนั้นยังคงสอดคล้องกับกฎข้อบังคับ

ความเสียหายของไม้ที่เกิดขึ้นก่อนออกรอบ อาจได้รับการซ่อมแซมระหว่างรอบ แต่มีเงื่อนไขว่า

ลักษณะในการเล่นไม้เปลี่ยนแปลงไป และไม่ทำให้การเล่นล่าช้า

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 4.3ข หรือ ค

ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

(การเล่นซ้ำ กฎข้อ 6.7)

4.4 จำนวนไม้กอล์ฟมากที่สุดสิบสี่อัน

ก. การเลือกไม้ และการเพิ่มจำนวนไม้กอล์ฟ

ผู้เล่นจะต้องเริ่มเล่นรอบที่กำหนดด้วยจำนวนไม้ไม่เกินสิบสี่อัน และจำกัดให้ผู้เล่นใช้ไม้ที่เลือกนำมาใช้เล่นตลอดรอบนั้น ยกเว้นถ้าผู้เล่นเริ่มเล่นด้วยจำนวนไม้น้อยกว่าสิบสี่อัน ให้ผู้เล่นเพิ่มจำนวนไม้ได้ แต่มีเงื่อนไขว่าจำนวนไม้ทั้งหมดต้องไม่เกินสิบสี่อัน

การเพิ่มจำนวนไม้กอล์ฟดังกล่าว ต้องไม่ทำให้การเล่นล่าช้า (กฎข้อ 6.7) และต้องไม่ยืมไม้ที่บุคคลอื่นในสนามใช้เล่นอยู่

ข. พาร์ทเนอร์อาจใช้ไม้กอล์ฟร่วมกัน

พาร์ทเนอร์อาจใช้ไม้ร่วมกันได้ แต่มีเงื่อนไขว่าจำนวนไม้ทั้งหมดที่พาร์ทเนอร์มีอยู่แล้ว รวมกับไม้ที่นำมาใช้ร่วมกันต้องไม่เกินสิบสี่อัน

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 4.4ก หรือ 4.4ข

โดยไม่ว่าจำนวนไม้ส่วนเกินที่มีอยู่แล้ว

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ เมื่อเล่นจบหลุม และพบว่ามีการละเมิด จะต้องปรับสภาพแมทซ์เพลย์ โดยปรับหนึ่งหลุมสำหรับแต่ละหลุมที่มีการละเมิด ทั้งนี้ให้ปรับจำนวนหลุมได้มากที่สุด สองหลุมต่อรอบ

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้มสำหรับแต่ละหลุมที่มีการละเมิด ให้มีโทษปรับสูงสุดเพียงสี่แต้มต่อรอบ

การแข่งขันประเภทโบกี้ พาร์ การปรับโทษเหมือนการแข่งขันแบบแมทซ์เพลย์

การแข่งขันประเภทสเตเบิลฟอร์ด คูหมายเหตุ 1 ในกฎข้อ 32.1ข

ค. แจ้งไม้ใช้ไม้กอล์ฟส่วนเกินในการเล่น

ไม้กอล์ฟอันใดที่ได้นำไป หรือได้ใช้ และเป็นการละเมิดกฎข้อนี้ ผู้เล่นจะต้องแจ้งยกเลิกการใช้ทันทีเมื่อพบว่าละเมิดกฎข้อบังคับ และหลังจากนั้น ผู้เล่นจะต้องไม่นำมาใช้อีกต่อไปในระหว่างรอบนั้น

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 4.4ค

ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

กฎข้อ 5 ลูกกอล์ฟ

5.1. ทัวไป

ผู้เล่นจะต้องใช้ลูกกอล์ฟที่สอดคล้องกับข้อกำหนดจำเพาะในภาคผนวก 3

หมายเหตุ คณะกรรมการอาจกำหนดเงื่อนไขที่ใช้ในการแข่งขัน (กฎข้อ 33.1) ว่าลูกที่ผู้เล่นใช้ ต้องมีชื่ออยู่ในบัญชีรายชื่อลูกกอล์ฟ และสอดคล้องกับลูกกอล์ฟที่ระบุโดย เคอะ รอยเฮล แอนด์ เอ็นเซี่ยน กอล์ฟคลับ ออฟ เซนต์ แอนครูวส์ ฉบับปัจจุบัน

5.2 วัสดุแปลกปลอม

ต้องไม่ใช่วัสดุแปลกปลอมติดกับลูก เพื่อจุดประสงค์ที่จะเปลี่ยนลักษณะการเล่น

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 5.1 หรือข้อ 5.2

ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

5.3 ลูกไม่เหมาะที่จะใช้เล่น

ถ้ามองเห็นได้อย่างชัดเจนว่าลูกมีรอยแตก รอยร้าว หรือผิครุปร่าง จึงจะถือว่าเป็นลูกไม่เหมาะที่จะใช้เล่น ส่วนลูกที่มีโคลนหรือวัสดุอื่นติดอยู่ มีรอยขีด หรือมีรอยครูดที่ผิวเปลือก หรือสีเกาะเกาะ หรือสีจางไป ไม่ถือว่าเป็นลูกไม่เหมาะที่จะใช้เล่น

ถ้าผู้เล่นมีเหตุผลที่เชื่อได้ว่าลูกของตนเป็นลูกไม่เหมาะที่จะใช้เล่นในระหว่างที่กำลังเล่นอยู่ในหลุมนั้น ผู้เล่นอาจหยิบลูกขึ้นมาเพื่อตรวจสอบว่าเป็นลูกไม่เหมาะที่จะใช้เล่นต่อหรือไม่ โดยไม่มีการปรับโทษใดๆ

ก่อนหยิบลูก ผู้เล่นต้องประกาศเจตนาของตนต่อฝ่ายตรงข้ามในการเล่นแบบแมทซ์เพลย์ หรือมาร์คเกอร์ของตน หรือผู้ร่วมแข่งขันในสโตรคเพลย์ และมาร์คตำแหน่งลูก แล้วผู้เล่นอาจหยิบลูกขึ้นมา และตรวจสอบลูกโดยไม่ทำความเสียหาย และต้องให้ออกาสฝ่ายตรงข้าม มาร์คเกอร์ หรือผู้ร่วมแข่งขันได้ร่วมตรวจสอบลูกด้วย

ถ้าไม่ปฏิบัติตามขั้นตอนนี้ ผู้เล่นจะต้องถูกโทษปรับหนึ่งแแต้ม

ถ้าเห็นว่าเป็นลูกไม่เหมาะที่จะใช้เล่นระหว่างการเล่นในหลุมที่กำลังเล่นอยู่ ผู้เล่นอาจนำลูกอีกลูกหนึ่งมาใช้แทนได้ โดยวางไว้แทนที่ตรงจุดที่ลูกเดิมอยู่ หรือมิฉะนั้น จะต้องวางลูกเดิมไว้ที่เดิม

ถ้าผลจากการตี ทำให้ลูกแตกเป็นชิ้น จะต้องยกเลิกการตีโดยไม่มีการปรับโทษ และผู้เล่นจะต้องเล่นลูกใหม่จากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้าย (ดูกฎข้อ 20.5)

*การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 5.3

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ – ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ - ปรับสองแแต้ม

*ถ้าผู้เล่นถูกปรับโทษทั่วไปสำหรับการละเมิดกฎข้อ 5.3 แล้ว จะต้องไม่นำกฎข้อบังคับอื่นมาใช้ใน

การปรับโทษเพิ่มอีก

หมายเหตุ ในการโต้แย้งการอ้างสิทธิ์สำหรับลูกไม้เหมาะที่จะใช้เล่น ฝ่ายตรงข้าม มาร์คเกอร์ หรือผู้ร่วมแข่งขันจะต้องทำก่อนที่ผู้เล่นจะเล่นอีกลูกหนึ่ง (การทำความสะอาดลูกที่หยิบขึ้นมาจากกรีนหรือภายใต้กฎข้ออื่น ดูกฎข้อ 21)
ความรับผิดชอบของผู้เล่น

กฎข้อ 6 ผู้เล่น

นิยามศัพท์

มาร์คเกอร์ หมายถึง ผู้ซึ่งคณะกรรมการแต่งตั้งให้เป็นผู้จดแต้มของผู้เข้าแข่งขันในการเล่นแบบสโตรคเพลย์ มาร์คเกอร์อาจจะเป็นผู้ร่วมแข่งขัน แต่ไม่ใช่เป็นผู้ตัดสิน

6.1 กฎข้อบังคับ และเงื่อนไขการแข่งขัน

การรับรู้กฎข้อบังคับ และเงื่อนไขต่างๆที่ใช้ในการแข่งขัน เป็นความรับผิดชอบของผู้เล่น (กฎข้อ 33.1)

6.2 แชนดีแคป

ก. การเล่นเกมแมทซ์เพลย์

ก่อนเริ่มแมทซ์แข่งขันที่ใช้แชนดีแคป ผู้เล่นทุกคนควรยืนยันแชนดีแคปของตน ถ้าผู้เล่นเริ่มแมทซ์แข่งขันโดยแจ้งแชนดีแคปที่สูงกว่าที่เป็นจริง และส่งผลต่อจำนวนแต้มที่ได้ให้ หรือได้รับ ผู้เล่นจะถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน หรือมิฉะนั้นผู้เล่นจะต้องเล่นไปตามแชนดีแคปที่แจ้งไว้

ข. การเล่นเกมสโตรคเพลย์

ในรอบการแข่งขันที่ใช้แชนดีแคปผู้เข้าแข่งขันจะต้องตรวจสอบว่าสกอร์การ์ดได้ระบุแชนดีแคปของตนให้เรียบร้อย ก่อนนำส่งคืนคณะกรรมการ ถ้าส่งคืนโดยไม่มีแชนดีแคปปรากฏอยู่ในสกอร์การ์ด หรือถ้าแชนดีแคปที่ลดลง ใ้้นั้นสูงกว่าที่มีสิทธิ์ได้รับ ส่งผลกระทบต่อจำนวนแต้มที่ได้รับ ผู้เล่นจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขันที่ใช้แชนดีแคปนั้น หรือมิฉะนั้น แ้มที่เล่นได้จะต้องเป็นไปตามนั้น

หมายเหตุ เป็นความรับผิดชอบของผู้เล่นซึ่งต้องรู้ว่าตนจะให้แชนดีแคปฝ่ายตรงข้าม หรือได้รับแชนดีแคปที่หลุมใด

6.3 เวลาเริ่มแข่งขัน และกลุ่มแข่งขัน

ก. เวลาเริ่มแข่งขัน

ผู้เล่นจะต้องเริ่มเล่นตามเวลาที่คณะกรรมการกำหนด

ข. กลุ่มแข่งขัน

ในการเล่นแบบสโตรคเพลย์ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องเล่นตามกลุ่มที่คณะกรรมการจัดไว้โดยตลอด เว้นแต่คณะกรรมการอนุญาต หรืออนุมัติให้มีการเปลี่ยนแปลง

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 6.3

ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

(การเล่นประเภทเบสท์บอล และประเภทโฟร์บอล กฎข้อ 30.3ก และ 31.2)

หมายเหตุ คณะกรรมการอาจกำหนดไว้ในเงื่อนไขที่ใช้ในการแข่งขัน (กฎข้อ 33.1) ว่า ถ้าผู้เล่นมาถึงจุดที่เริ่มการแข่งขัน พร้อมเล่นภายในห้านาทีหลังเวลาเริ่มแข่งขันของตน หากมีเหตุอันควรที่เชื่อถือได้จากสภาพเหตุการณ์ที่มาล่าช้าที่อาจจะละเว้นการปรับโทษตัดสิทธิ์จากการแข่งขันตามที่กำหนดไว้ในกฎข้อ 33.7 ให้ปรับโทษที่ไม่มาเริ่มเล่นตามเวลาคือ ปรับเป็นแพ้ที่หลุมแรกในการแข่งขันแบบแมทช์เพลย์ หรือปรับสองแต้มที่หลุมแรกในการเล่นแบบสโตรคเพลย์ แทนการตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

6.4 แค้นดี

ผู้เล่นอาจมีแค้นดีได้เพียงหนึ่งคนในแต่ละครั้งเท่านั้น ภายใต้การตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

หากแค้นดีละเมิดกฎข้อบังคับข้อหนึ่งข้อใดก็ตาม จะส่งผลให้ผู้เล่นถูกปรับโทษตามกฎที่เกี่ยวข้องนั้นๆ

6.5 ลูกกอล์ฟ

การเล่นลูกที่ถูกต้อง เป็นความรับผิดชอบของผู้เล่น ผู้เล่นแต่ละคนควรทำเครื่องหมายเฉพาะไว้บนลูกของตน

6.6 การนับแต้มในการแข่งขันแบบสโตรคเพลย์

ก. การจดแต้ม

หลังจากเล่นจบแต่ละหลุม มาร์คเกอร์ควรตรวจสอบแต้มกับผู้เข้าแข่งขัน และจดไว้ เมื่อเล่นจบรอบแล้ว มาร์คเกอร์จะต้องลงชื่อในสกอร์การ์ด และมอบให้กับผู้เข้าแข่งขัน ถ้ามีมาร์คเกอร์จดแต้มมากกว่าหนึ่งคนเป็นผู้จดแต้ม แต่ละคนจะต้องลงชื่อในส่วนที่ตนเองรับผิดชอบ

ข. การลงชื่อ และการส่งสกอร์การ์ด

หลังจากเล่นจบรอบแล้ว ผู้เข้าแข่งขันควรตรวจทานแต้มของแต่ละหลุมของตน และขจัดข้อสงสัยในการเล่นกับคณะกรรมการ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องแน่ใจว่ามาร์คเกอร์ได้ลงชื่อในสกอร์การ์ด แล้วจึงลงชื่อร่วมในสกอร์การ์ดด้วยตนเอง และนำส่งคืนต่อคณะกรรมการ โดยเร็วที่สุดเท่าที่เป็นไปได้

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 6.6ข

ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

ค. การแก้ไขสกอร์การ์ด

หลังจากส่งสกอร์การ์ดคืนให้กับคณะกรรมการแล้ว ไม่อาจทำการแก้ไขสกอร์การ์ดได้

ง. หลุมที่จดแต้มผิด

ผู้เข้าแข่งขันเป็นผู้รับผิดชอบในความถูกต้องของแต้มของแต่ละหลุมที่จดไว้ในสกอร์การ์ด ถ้าผู้เข้าแข่งขันส่งแต้มของหลุมใดต่ำกว่าแต้มจริงที่ทำได้ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน ถ้าจดแต้มของหลุมใดสูงกว่าแต้มจริงที่ทำได้ ให้ถือว่าเป็นแต้มคงไว้ตามที่ส่งมา

หมายเหตุ 1. คณะกรรมการเป็นผู้รับผิดชอบในการรวมแต้ม และในการหักแอนด์แปลตามที่จดไว้ในสกอร์การ์ด ดูกฎข้อ 33.5

2. การเล่นเกมโฟร์บอลแบบสโตรคเพลย์ ดูทั้งกฎข้อ 31.4 และข้อ 31.7ก

6.7 การเล่นเกมกอล์ฟ และการเล่นเกม

ผู้เล่นจะต้องเล่นโดยไม่ชักช้า และเล่นตามเวลาที่คณะกรรมการอาจกำหนดเพื่อใช้เป็นแนวทางในการควบคุมเวลาเล่น เมื่อจบการเล่นของหลุมหนึ่งหลุมใดแล้ว รวมถึงการเล่นบนแท่นตั้งทีของหลุมต่อไป ผู้เล่นจะต้องไม่ทำให้การเล่นล่าช้า

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 6.7

การเล่นแบบแมทช์เพลย์ - ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ - ปรับสองแต้ม

การแข่งขันแบบโบกี้ และพาร์ - ดูหมายเหตุ 2 กฎข้อ 32.1ก

การแข่งขันแบบสเคเบิลฟอร์ด - ดูหมายเหตุ 2 กฎข้อ 32.1ข

การละเมิดครั้งต่อไป - ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

หมายเหตุ 1. ถ้าผู้เล่นได้เล่นเกมกอล์ฟระหว่างหลุมต่างๆ และกำลังทำให้การเล่นในหลุมต่อไปล่าช้า ให้ปรับโทษที่หลุมนั้น ยกเว้นการเล่นประเภท โบกี้ พาร์ และสเคเบิลฟอร์ด (ดูกฎข้อ 32)

2. เพื่อป้องกันการเล่นเกมล่าช้า คณะกรรมการอาจกำหนดในเงื่อนไขที่ใช้ในการแข่งขัน (กฎข้อ 33.1) เกี่ยวกับเวลาที่ใช้ในการเล่นเพื่อเป็นแนวทาง รวมถึงช่วงเวลามากที่สุดที่อนุญาตให้เล่นจนจบรอบที่กำหนด หรืออนุญาตให้ใช้เวลาในการเล่นจนจบหลุมใดหลุมหนึ่ง หรืออนุญาตให้ใช้เวลาในการตีต่อครั้ง

ในการแข่งขันแบบสโตรคเพลย์เท่านั้น คณะกรรมการอาจแก้ไขการปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อนี้ได้ดังต่อไปนี้

ละเมิดกฎครั้งแรก ปรับหนึ่งแต้ม

ละเมิดกฎครั้งที่สอง ปรับสองแต้ม

ละเมิดกฎครั้งต่อไป ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

6.8 การหยุดพักการเล่น และการกลับเข้าไปเล่นต่อ

ก. เมื่อได้รับอนุญาต

ผู้เล่นจะต้องไม่หยุดการเล่น นอกจาก

- (1) คณะกรรมการส่งสัญญาณให้หยุดการเล่นชั่วคราว
- (2) ผู้เล่นเชื่อว่าจะมีอันตรายเกิดจากฟ้าผ่า
- (3) ผู้เล่นกำลังคอยคัดค้านจากคณะกรรมการในเรื่องข้อสงสัย หรือข้อขัดแย้ง (ดูกฎข้อ 2.5 และ 34.3) หรือ
- (4) มีเหตุผลอันสมควรอื่นๆ เช่น การเจ็บป่วยกะทันหัน เป็นต้น

สภาพอากาศเลวร้ายไม่ใช่เหตุผลสมควรที่จะหยุดการเล่น

ถ้าผู้เล่นหยุดเล่นโดยไม่ได้รับอนุญาต โดยเฉพาะจากคณะกรรมการ ผู้เล่นจะต้องรายงานต่อ

คณะกรรมการโดยเร็วเท่าที่สามารถทำได้ ถ้าผู้เล่นรายงานแล้ว และคณะกรรมการพิจารณาเหตุผล

ของผู้เล่นจนเป็นที่พอใจ ผู้เล่นไม่ถูกปรับโทษ มิฉะนั้น ผู้เล่นจะถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

ข้อยกเว้นในการเล่นแบบแมทช์เพลย์ ผู้เล่นทั้งสองฝ่ายตกลงหยุดการเล่น ไม่ปรับโทษตัดสิทธิ์จาก

การแข่งขัน นอกจากการกระทำความผิดทำให้การแข่งขันล่าช้า

หมายเหตุ การออกจากสนามไม่ถือว่าเป็นการหยุดเล่น

ข. การปฏิบัติเมื่อคณะกรรมการให้หยุดการเล่นชั่วคราว

เมื่อคณะกรรมการให้หยุดการเล่นชั่วคราวแล้ว ถ้าผู้เล่นในแมทช์ หรือผู้เล่นในกลุ่มอยู่ระหว่างการ

ต่อเนื่องของสองหลุม ผู้เล่นทุกคนจะต้องไม่เข้าไปเล่นต่อ จนกว่าคณะกรรมการจะสั่งให้เข้าไปเล่น

ต่อได้ ถ้าผู้เล่นอยู่ระหว่างการเล่นในหลุมหนึ่งหลุมใด ก็อาจเล่นต่อได้ แต่มีเงื่อนไขว่าต้องเล่นต่อไป

โดยไม่ชักช้า ถ้าผู้เล่นเลือกที่จะเล่นต่อ ทันทิที่เล่นจบหลุมนั้นๆแล้ว ผู้เล่นจะต้องไม่เล่นต่อ จนกว่า

คณะกรรมการสั่งให้กลับเข้าไปเล่นต่อ

ผู้เล่นจะต้องกลับเข้าไปเล่นต่อ เมื่อคณะกรรมการได้สั่งให้มีการกลับเข้าไปเล่นต่อ

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 6.8ข

ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

หมายเหตุ คณะกรรมการอาจกำหนดเงื่อนไขที่ใช้ในการแข่งขัน (กฎข้อ 33.1) ว่า ในสถานการณ์ที่

อาจเกิดอันตรายอย่างร้ายแรง จะต้องหยุดเล่นทันทีตามที่คณะกรรมการสั่งให้หยุดการเล่นชั่วคราว

ถ้าผู้เล่นไม่หยุดเล่นทันที ผู้เล่นจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน นอกจากมีเหตุผลสมควรในการละ

เว้นโทษนี้ ตามที่กำหนดไว้ในกฎข้อ 33.7

ค. การหยิบถูกขึ้นเมื่อหยุดการเล่น

เมื่อผู้เล่นหยุดเล่นในหลุมใดหลุมหนึ่งตามกฎข้อ 6.8ก ผู้เล่นอาจหยิบถูกของตนขึ้นโดยไม่มีการ

ปรับโทษ ในกรณีที่คณะกรรมการได้ให้หยุดเล่นชั่วคราวเท่านั้น หรือมีเหตุอันควรที่จะหยิบถูก

ก่อนหยิบลูก ผู้เล่นต้องมาร์คตำแหน่งลูก ถ้าผู้เล่นหยุดเล่น และหยิบลูกของตนโดยไม่มี การอนุญาต เฉพาะกรณีจากคณะกรรมการ เมื่อรายงานต่อคณะกรรมการ (กฎข้อ 6.8ก) ผู้เล่นจะต้องรายงานการ หยิบลูกด้วย

ถ้าผู้เล่นหยิบลูกขึ้น โดยไม่มีเหตุอันควร ไม่มาร์คตำแหน่งลูกก่อนหยิบลูก หรือไม่รายงานเรื่องการ หยิบลูก ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม

ง. การปฏิบัติเมื่อกลับเข้าไปเล่นต่อ

การกลับเข้าไปเล่นต่อ จะต้องเล่นตรงจุดที่หยุดเล่น แม้ว่าการกลับเข้าไปเล่นต่อจะกระทำในวัน ต่อไป และไม่ว่าทั้งก่อนกลับเข้าไปเล่นต่อ หรือเมื่อกลับเข้าไปเล่นต่อ ผู้เล่นจะต้องปฏิบัติดังนี้

(1) ถ้าผู้เล่นได้หยิบลูกขึ้นตามเงื่อนไขที่ผู้เล่นได้รับสิทธิ์ภายใต้กฎข้อ 6.8ค ผู้เล่นจะต้องวางลูกใดลูก หนึ่งตรงจุดที่หยิบลูกเดิมขึ้นมา หรือ ไม่ก็ต้องนำลูกเดิมกลับไปวางไว้ที่เดิม

(2) ถ้าผู้เล่นได้รับสิทธิ์ในการหยิบลูกของตนขึ้นตามกฎข้อ 6.8ค และไม่ได้ใช้สิทธิ์นั้น ผู้เล่นอาจ หยิบ และทำความสะอาดลูก และนำลูกกลับไปวางไว้ที่เดิม หรือใช้อีกลูกหนึ่งมาวางแทนตรงจุดที่ ได้หยิบลูกเดิมขึ้นมา ผู้เล่นต้องมาร์คตำแหน่งลูกก่อนหยิบลูกขึ้น หรือ

(3) ถ้าลูก หรือที่มาร์คลูกของผู้เล่นเคลื่อนที่ (โดยลม หรือน้ำ) ในที่ขณะการเล่นได้หยุดลง จะต้อง นำลูก หรือที่มาร์คลูกกลับไปวางที่จุดที่ลูก หรือที่มาร์คลูกถูกทำให้เคลื่อนที่ไป (ไม่สามารถหาจุดวางได้ ดูกฎข้อ 20.3ค)

*การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 6.8ง

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ – ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ – ปรับสองแต้ม

*ถ้าผู้เล่นถูกปรับโทษทั่วไปสำหรับการละเมิดกฎข้อ 6.8ง จะต้องไม่นำกฎข้อ 6.8ค มาปรับเพิ่มอีก

กฎข้อ 7 การฝึกซ้อม

นิยามศัพท์

สนาม หมายถึง บริเวณพื้นที่ภายในทั้งหมดที่อนุญาตให้เล่น (ดูกฎข้อ 33.2)

7.1 ก่อน หรือระหว่างรอบต่างๆ

ก. การเล่นแบบแมทซ์เพลย์

ในวันที่ทำการแข่งขันแบบแมทซ์เพลย์ ก่อนรอบการแข่งขัน ผู้เล่นอาจฝึกซ้อมในสนามที่ใช้ทำการ แข่งขันได้

ข. การเล่นแบบสโตรคเพลย์

ในวันที่ทำการแข่งขันแบบสโตรคเพลย์ หรือในการเพลย์ออฟ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องไม่ฝึกซ้อมใน

สนามที่ใช้แข่งขัน หรือทดสอบสภาพผิวกรีนใดๆในสนามก่อนรอบการแข่งขัน หรือก่อนการเพลย์ออฟ เมื่อมีการแข่งขันแบบสโตรคเพลย์มากกว่าสอง หรือสามารถรอบในหลายวันติดต่อกัน ผู้เข้าแข่งขันจะต้องไม่ฝึกซ้อม หรือทดสอบสภาพผิวกรีนใดๆในสนามที่ใช้ทำการแข่งขัน หรือรอบต่างๆที่ยังเหลือสำหรับการแข่งขันต่อไป

ข้อยกเว้น อนุญาตให้ซ้อมพัตหรือซ้อมชิพใกล้กับแท่นตั้งที่ของหลุมแรกก่อนเริ่มรอบการแข่งขัน หรือก่อนเพลย์ออฟได้

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 7.1ข

ตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

หมายเหตุ คณะกรรมการอาจกำหนดในเงื่อนไขที่ใช้ในการแข่งขัน (กฎข้อ 33.1) ห้ามทำการฝึกซ้อมในสนามที่ใช้ทำการแข่งขัน ในวันใดวันหนึ่งสำหรับการแข่งขันแบบแมทช์เพลย์ หรือในการแข่งขันแบบสโตรคเพลย์ อาจอนุญาตให้ฝึกซ้อมในสนามที่ใช้ทำการแข่งขัน หรือในสวนใดของสนาม (กฎข้อ 33.2ค) ในวันใดวันหนึ่ง หรือในระหว่างรอบหลายรอบก็ได้

7.2 ระหว่างรอบการแข่งขัน

ผู้เล่นจะต้องไม่ซ้อมตีลูกขณะเล่นอยู่ในแต่ละหลุม หรือระหว่างการเล่นต่อกันของสองหลุม เว้นแต่ว่า ระหว่างการเล่นต่อกันของหลุมนั้น ผู้เล่นอาจจะซ้อมพัต หรือซ้อมชิพบน หรือใกล้กับกรีนของหลุมที่เล่นจบไป หรือบนกรีนซ้อม หรือบนแท่นตั้งที่ของหลุมที่จะเล่นต่อไปในรอบนั้น ทั้งนี้ภายใต้เงื่อนไขว่า ต้องไม่ฝึกซ้อมตีลูกออกจากเขตอุปสรรค และไม่ทำให้เกิดล่าช้าในการเล่น (กฎข้อ 6.7)

การตีลูกเพื่อเล่นต่อให้จบหลุม ถึงแม้ว่าจะรู้ผลตัดสินแล้ว ไม่ถือเป็นการซ้อมตีลูก

ข้อยกเว้น เมื่อคณะกรรมการได้สั่งให้หยุดการเล่นชั่วคราว ก่อนจะกลับเข้าไปเล่นต่อ ผู้เล่นอาจฝึกซ้อม (ก) ตามที่ได้กำหนดไว้ในกฎข้อนี้ (ข) ในที่อื่นที่ไม่ใช่สนามที่ใช้ทำการแข่งขัน และ (ค) ตามที่คณะกรรมการอนุญาตให้กระทำได้

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 7.2

การเล่นแบบแมทช์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

ในกรณีที่มีการละเมิดกฎข้อบังคับระหว่างช่วงต่อเนื่องของหลุม ให้ปรับโทษที่หลุมต่อไป

หมายเหตุ 1. การซ้อมสวิงไม่ใช่เป็นการซ้อมตีลูก และอาจจะทำในที่ใดๆก็ได้ แต่มีเงื่อนไขว่าต้องไม่ละเมิดกฎข้อบังคับ

2. คณะกรรมการอาจห้ามการซ้อมบนกรีน หรืออาจห้ามซ้อมใกล้กับกรีนของหลุมที่เล่นจบไปแล้วก็ได้

กฎข้อ 8 คำปรึกษา และการชี้เส้นทางเล่น

นิยามศัพท์

คำปรึกษา หมายถึง คำตักเตือน หรือคำแนะนำซึ่งสามารถส่งผลให้ผู้เล่นนำไปกำหนดการเล่น เช่น การเลือกใช้ไม้กอล์ฟ หรือวิธีการตี

การบอกกล่าวเรื่องกฎข้อบังคับ หรือข้อมูลซึ่งเป็นที่เปิดเผยทั่วไป เช่น ตำแหน่งอุปสรรค หรือ ตำแหน่งคันธงบนกรีน ไม่ถือว่าเป็นคำปรึกษา

เส้นทางเล่น หมายถึง ทิศทางที่ผู้เล่นต้องการตีลูกของตนไป บวกกับระยะด้านข้างพอสมควรทั้งสองข้างของทิศทางนั้น เส้นทางเล่นขยายต่อเนื่องขึ้นไปในแนวตั้งฉากจากพื้น แต่เส้นทางเล่นไม่ต่อเนื่องเลขหลุม

8.1 คำปรึกษา

ในระหว่างรอบที่กำหนด ผู้เล่นจะต้องไม่ให้คำปรึกษาแก่ผู้ใดในการแข่งขัน ยกเว้นพาร์ทเนอร์ของตน ผู้เล่นอาจจะขอคำปรึกษาจากพาร์ทเนอร์ หรือแคดดี้ของตน และแคดดี้ของพาร์ทเนอร์ได้เท่านั้น

8.2 การชี้เส้นทางเล่น

ก. ในที่อื่นนอกจากบนกรีน

ยกเว้นบนกรีน ผู้เล่นอาจให้ผู้หนึ่งผู้ใดชี้เส้นทางเล่นได้ แต่จะต้องไม่มีผู้ใดยืนอยู่ใกล้กับผู้เล่น หรืออยู่ใกล้เส้นทางเล่น หรืออยู่ใกล้เส้นทางที่ต่อเนื่องเลขหลุมออกไปในขณะที่ผู้เล่นกำลังทำการตี ถ้ามีเครื่องหมายใดวางไว้โดยผู้เล่นระหว่างการเล่นในหลุมใดหลุมหนึ่ง หรือผู้เล่นรับรู้ว่าเป็นสิ่งบ่งชี้เส้นทางเล่น จะต้องนำออกไปก่อนตีลูก

ข้อยกเว้น การเผ่าคันธง หรือการยกคันธงไว้ ดูกฎข้อ 17.1

ข. บนกรีน

เมื่อลูกของผู้เล่นอยู่บนกรีน ผู้เล่น หรือแคดดี้ของตน หรือพาร์ทเนอร์ หรือแคดดี้ของพาร์ทเนอร์ อาจชี้เส้นทางพัตให้แก่กันได้ แต่ไม่ใช่ระหว่างการพัต(การตี) และการกระทำได้กล่าวจะต้องไม่ไปสัมผัสกรีน และจะต้องไม่วางเครื่องหมายในที่หนึ่งที่ใดเพื่อเป็นการชี้เส้นทางพัต

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎ

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

หมายเหตุ คณะกรรมการอาจกำหนดเงื่อนไขในการแข่งขันประเภททีม (กฎข้อ 33.1) โดยอนุญาตให้แต่ละทีมแต่งตั้งบุคคลผู้หนึ่งซึ่งอาจจะให้คำปรึกษา (รวมถึงการชี้เส้นทางพัต) แก่สมาชิกในทีมนั้นๆได้ คณะกรรมการอาจกำหนดเงื่อนไขต่างๆเกี่ยวกับการแต่งตั้ง และขอบเขตที่อนุญาตให้ปฏิบัติหน้าที่ของบุคคลผู้นั้น และต้องแสดงตัวต่อคณะกรรมการก่อนให้คำปรึกษา

กฎข้อ 9 การแข่งจำนวนแต้มที่ทำได้

9.1 ทั่วไป

จำนวนการตีที่ผู้เล่นทำได้ จะต้องรวมแต้มปรับโทษใดๆที่เกิดขึ้นด้วย

9.2 การเล่นเกมเทรฟเฟิล

ผู้เล่นซึ่งได้ถูกปรับโทษ จะต้องแจ้งให้ฝ่ายตรงข้ามทราบโดยเร็วเท่าที่สามารถทำได้ เว้นแต่ฝ่ายตรงข้ามได้เห็นอย่างชัดเจนว่า ผู้เล่นได้ปฏิบัติตามได้กฎข้อบังคับเมื่อมีการปรับโทษเข้ามาเกี่ยวข้อง ถ้าผู้เล่นละเลยที่จะแจ้งฝ่ายตรงข้าม ถึงแม้ไม่รู้ตัวว่าต้องถูกปรับโทษ จะต้องถือว่าเป็นการแจ้งแต้มผิดระหว่างการเล่นในหลุมใดหลุมหนึ่ง หรือหลังจากเล่นจบหลุมใดหลุมหนึ่งไปแล้ว ฝ่ายตรงข้ามมีสิทธิ์สอบถามจากผู้เล่น เพื่อให้แน่ใจกับ จำนวนแต้มของหลุมที่เล่นไปแล้ว

ระหว่างการเล่นในหลุมใดหลุมหนึ่ง ถ้าผู้เล่นแจ้ง หรือถือว่าผู้เล่นแจ้งจำนวนแต้มที่ทำได้ผิดพลาด หากมีการแก้ไขความผิดพลาดนั้นให้ถูกต้องก่อนฝ่ายตรงข้ามตีครั้งต่อไป ผู้เล่นจะไม่ถูกปรับโทษ ถ้าผู้เล่นไม่แก้ไขการแจ้งข้อผิดพลาดนั้นให้ถูกต้อง ผู้เล่นจะต้องถูกปรับแพ้ในหลุมนั้น

หลังจากเล่นจบหลุมหนึ่งหลุมใดแล้ว ถ้าผู้เล่นแจ้ง หรือถือว่าผู้เล่นได้แจ้งจำนวนแต้มที่ทำได้ในหลุมที่เพิ่งเล่นจบไปแล้วนั้นผิดพลาดไป และมีผลกระทบต่อความเข้าใจของฝ่ายตรงข้ามต่อผลการเล่นของหลุมนั้น ถ้าผู้เล่นแก้ไขความผิดพลาดให้ถูกต้อง ก่อนผู้เล่นคนหนึ่งคนใดเล่นจากแท่นตั้งที่ของหลุมต่อไป หรือในกรณีหลุมสุดท้ายของการเล่นเกมเทรฟเฟิล ก่อนที่ผู้เล่นทั้งหมดลงจากกรีน ผู้เล่นจะไม่ถูกปรับโทษ ถ้าผู้เล่นไม่แก้ไขการบอกผิดพลาดนั้น ผู้เล่นจะต้องถูกปรับแพ้ในหลุมนั้น

9.3 การเล่นเกมสโตรคเพลย์

ผู้เข้าแข่งขันซึ่งได้ถูกปรับโทษ ควรแจ้งมาร์กเกอร์ของตนให้ทราบโดยเร็วเท่าที่สามารถทำได้

กฎข้อ 10 ลำดับการเล่น

นิยามศัพท์

ผู้เล่นซึ่งมีเกียรติได้เล่นจากแท่นตั้งที่เป็นคนแรก เรียกว่าได้ ออนเนอร์

10.1 การเล่นเกมเทรฟเฟิล

ก. บนแท่นตั้งที่

ฝ่ายที่จะต้องได้ออนเนอร์บนแท่นตั้งที่ของหลุมแรก จะถูกกำหนดจากลำดับของการแบ่งกลุ่ม ถ้าไม่มีการแบ่งกลุ่มไว้ล่วงหน้า ควรตัดสินการได้ออนเนอร์ด้วยการจับฉลาก

ฝ่ายซึ่งชนะในหลุมใด จะต้องได้ออนเนอร์บนแท่นตั้งที่ของหลุมต่อไป ถ้าเสมอกันในหลุมใด ฝ่ายที่ได้ออนเนอร์บนแท่นตั้งที่ของหลุมก่อนหน้านั้น ยังคงต้องได้ออนเนอร์สืบต่อไป

ข. นอกแท่นตั้งที่

เมื่อลูกทั้งหมดอยู่ในการเล่น ลูกที่อยู่ไกลหลุมกว่าจะต้องได้เล่นก่อน ถ้าลูกอยู่ห่างจากหลุมระยะเท่ากัน ควรตัดสินว่าลูกใดได้เล่นก่อนด้วยการจับฉลาก

ข้อยกเว้น กฎข้อ 30.3ค (ประเภทเบสท์บอล และ โฟร์บอลแบบแมทซ์เพลย์)

ค. การเล่นผิดพลาด

ถ้าผู้เล่นตีลูกเมื่อฝ่ายตรงข้ามควรจะได้เล่นก่อน ฝ่ายตรงข้ามอาจขอให้ยกเลิกการตีดังกล่าวได้ทันที และให้เล่นตามลำดับที่ถูกต้อง จากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้าย (ดูกฎข้อ 20.5) โดยไม่มีการปรับโทษ

10.2 การเล่นเกมสโตรคเพลย์

ก. บนแท่นตั้งที่

ผู้เข้าแข่งขันซึ่งจะต้องได้ออนเนอร์บนแท่นตั้งที่ของหลุมแรก จะถูกกำหนดจากลำดับของการแบ่งกลุ่ม หากไม่มีการแบ่งกลุ่มไว้ ก็ให้ตัดสินด้วยการจับฉลาก

ผู้เข้าแข่งขันซึ่งทำแต้มน้อยที่สุดในหลุมใดหลุมหนึ่ง จะต้องได้ออนเนอร์บนแท่นตั้งที่ของหลุมต่อไป ส่วนผู้เข้าแข่งขันที่ทำแต้มน้อยที่สุดอันดับสองจะต้องเล่นเป็นคนที่ไปตามลำดับ ถ้าผู้เข้าแข่งขันสองคน หรือมากกว่านั้นทำแต้มเท่ากันในหลุมใดหลุมหนึ่ง จะต้องเล่นจากแท่นตั้งที่ของหลุมต่อไปตามลำดับของการเล่นเกมบนแท่นตั้งที่ของหลุมก่อนหน้านั้น

ข. นอกแท่นตั้งที่

เมื่อลูกทั้งหมดอยู่ในการเล่น ลูกที่อยู่ไกลจากหลุมมากที่สุดจะต้องได้เล่นก่อน ถ้าลูกสองลูก หรือมากกว่านั้นอยู่ไกลจากหลุมระยะทางเท่ากัน ให้ตัดสินว่าลูกใดจะได้เล่นก่อนด้วยการจับฉลาก ข้อยกเว้น กฎข้อ 22 (ลูกกีดขวาง หรือลูกช่วยเหลือการเล่น) และกฎข้อ 31.5 (การเล่นประเภทโฟร์บอลแบบสโตรคเพลย์)

ค. เล่นผิดพลาด

ถ้าผู้เข้าแข่งขันเล่นผิดพลาด จะต้องเล่นลูกนั้นต่อไปตามสภาพที่ลูกอยู่โดยไม่มีการปรับโทษ อย่างไรก็ตาม ถ้าคณะกรรมการเห็นว่า ผู้เข้าแข่งขันสมยอมที่จะเล่นตามลำดับอื่นใดนอกเหนือจากที่กำหนดไว้ในข้อ 2ก ข้อ 2ข และข้อ 3 ของกฎข้อนี้ แล้วส่งผลให้ผู้หนึ่งผู้ใดเกิดความได้เปรียบ ผู้เข้าแข่งขันที่เกี่ยวข้องทุกคนจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

(การเล่นลูกขณะที่อีกลูกหนึ่งกำลังเคลื่อนที่บนกรีน ดูกฎข้อ 16.1จ)

(การเล่นผิดพลาดในการเล่นประเภททรีซัมส์ และ โฟร์ซัมส์แบบสโตรคเพลย์ ดูกฎข้อ 29.3)

10.3 การเล่นเกมสำรอง หรือลูกที่สองจากแท่นตั้งที่

ถ้าผู้เล่นจะเล่นลูกสำรอง หรือเล่นลูกที่สองจากแท่นตั้งที่ ผู้เล่นจะต้องเล่นหลังจากฝ่ายตรงข้าม หรือ

ผู้ร่วมแข่งขันได้ตีลูกแรกไปแล้ว ถ้าผู้เล่นได้เล่นลูกสำรอง หรือเล่นลูกที่สองผิดพลาด จะต้องนำลูกย่อยข้อ 1ค และข้อ 2ค ของกฎข้อนี้มาใช้บังคับ

10.4 ลูกเคลื่อนที่ระหว่างการวัดระยะ

ถ้าลูกเคลื่อนที่ระหว่างการวัดระยะเพื่อกำหนดว่าลูกใดอยู่ไกลจากหลุมมากกว่ากัน ให้นำลูกมาวางไว้ที่เดิมโดยไม่มีการปรับโทษ
 แทนตั้งที่

กฎข้อ 11 แทนตั้งที่

นิยามศัพท์

แทนตั้งที่ หมายถึง บริเวณที่เริ่มเล่นของหลุมที่จะเล่น เป็นพื้นที่สี่เหลี่ยมผืนผ้า มีความยาวสองช่วงไม้กอล์ฟจากหมุดที่ด้านหน้า และความกว้างที่กำหนดโดยขอบด้านนอกของหมุดที่ทั้งสอง ให้ถือว่าลูกอยู่นอกเขตแทนตั้งที่เมื่อทุกส่วนของลูกอยู่นอกเขตแทนตั้งที่

11.1 การตั้งที่

ในการเล่นจากแทนตั้งที่ ผู้เล่นอาจวางลูกบนพื้นดิน หรือวางลูกบนส่วนของพื้นที่ที่ไม่ราบเรียบที่ผู้เล่นทำขึ้นมาจากพื้นดิน หรือตั้งลูกบนที่ หรือวางลูกบนกองทราย หรือวางลูกบนวัสดุอื่นเพื่อยกลูกให้ลอยขึ้นเหนือพื้นดิน

ผู้เล่นอาจยื่นนอกเขตแทนตั้งที่เพื่อตีลูกภายในเขตแทนตั้งที่ได้

11.2 หมุดที่

ก่อนผู้เล่นตีลูกครั้งแรกจากแทนตั้งที่ของหลุมที่กำลังเล่นอยู่ ให้ถือว่าหมุดที่ทั้งสองข้างเป็นสิ่งติดตรึงอยู่กับที่ ถ้าผู้เล่นเคลื่อนย้าย หรือยินยอมให้เคลื่อนย้ายหมุดที่อันหนึ่งอันใดเพื่อหลีกเลี่ยงการกีดขวางต่อทำขึ้น หรือการกีดขวางต่อพื้นที่ตั้งใจสวิง หรือการกีดขวางต่อเส้นทางเล่นของตน ในกรณีนี้ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 13.2

11.3 ลูกตกจากที่ตั้งลูก

ถ้าลูกที่ยังไม่ได้ใช้ในการเล่นตกจากที่ตั้งลูก หรือไม้กอล์ฟของผู้เล่นกระทบลูกตกจากที่ตั้งลูกในการจรดลูก ผู้เล่นอาจตั้งลูกบนที่ใหม่ได้โดยไม่มีการปรับโทษ แต่ถ้าได้ทำการตีแล้ว ไม่ว่าจะลูกเคลื่อนที่หรือไม่ก็ตาม ในกรณีนี้ให้นับแต้ม แต่ไม่ถูกปรับโทษ

11.4 การเล่นนอกแทนตั้งที่

ก. การเล่นแบบแบมพ์เพลย์

ถ้าผู้เล่นเริ่มต้นเล่นลูกในหลุมหนึ่งหลุมใดนอกแทนตั้งที่ ฝ่ายตรงข้ามอาจให้ผู้เล่นยกเลิกการตีนั้นทันที และให้ผู้เล่นเล่นลูกภายในแทนตั้งที่ใหม่โดยไม่มีการปรับโทษ

ข. การเล่นเกมสโตรคเพลย์

ถ้าผู้เข้าแข่งขันเริ่มต้นเล่นลูกในหลุมหนึ่งหลุมใดนอกเขตแทนที่ตั้งที่ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกปรับโทษสองแฉับ แล้วจะต้องเล่นใหม่ภายในเขตแทนที่ตั้งที่ ถ้าผู้เข้าแข่งขันเล่นลูกจากแทนที่ตั้งของหลุมต่อไปโดยไม่แก้ไขความผิดพลาดของตน หรือในกรณีหลุมสุดท้ายของรอบที่เล่น ผู้เล่นเดินลงจากกรีนโดยไม่ประกาศเจตนาที่จะแก้ไขความผิดพลาดของตน ผู้เล่นจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขันแฉับของผู้เข้าแข่งขันที่เล่นลูกจากนอกเขตแทนที่ตั้ง และแฉับที่เล่นต่อจากนั้น ก่อนการแก้ไขความผิดพลาด ไม่นำไปนับรวมกับแฉับของผู้เล่น

11.5 การเล่นเกมแทนที่ตั้ง

ให้ใช้ข้อกำหนดของกฎข้อ 11.4

กฎข้อ 12 การค้นหา และการตรวจสอบลูก

นิยามศัพท์

อุปสรรค หมายถึง บังเกอร์ หรืออุปสรรคน้ำ

บังเกอร์ หมายถึง อุปสรรคที่ประกอบด้วยพื้นที่ที่จัดเตรียมไว้ มีลักษณะเป็นหลุมที่ได้ขุดเอาหญ้าหรือดินออกไป แล้วนำทรายหรือสิ่งอื่นที่คล้ายกันมาใส่ไว้แทน พื้นที่ที่มีหญ้าที่ปกคลุมพื้นที่โดยรอบอยู่ภายในบังเกอร์ ไม่ถือว่าเป็นส่วนของบังเกอร์ เขตของบังเกอร์ต่อเนื่องลงไปในแนวตั้งฉากจากพื้นที่ แต่ไม่ต่อเนื่องขึ้นข้างบน ลูกที่ถือว่าอยู่ในบังเกอร์ คือลูกที่อยู่ในบังเกอร์ หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับบังเกอร์

อุปสรรคน้ำ หมายถึง ทะเล ทะเลสาบ บ่อน้ำ แม่น้ำ ร่องน้ำ รางระบายน้ำ หรือเส้นทางน้ำไหลเปิดไปสู่ที่อื่น (ไม่ว่ามีน้ำอยู่หรือไม่) และสิ่งอื่นที่มีลักษณะคล้ายกัน

พื้นที่ หรือน้ำทั้งหมดภายในเขตอุปสรรคน้ำ เป็นส่วนของอุปสรรคน้ำ ขอบเขตของอุปสรรคน้ำขยายต่อเนื่องในแนวตั้งฉากกับพื้นที่ทั้งขึ้นและลง สำหรับเสาหลัก และเส้นที่ใช้กำหนดเขตอุปสรรคน้ำอยู่ในอุปสรรคน้ำ เสาหลักดังกล่าวเป็นสิ่งกีดขวาง ลูกอยู่ในอุปสรรคต่อเมื่อลูกทั้งลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับอุปสรรคน้ำ

หมายเหตุ 1. ควรกำหนดเขตอุปสรรคน้ำ (นอกจากอุปสรรคน้ำด้านข้าง) ด้วยหลัก หรือเส้นสีเหลือง

2. คณะกรรมการอาจออกกฎสนาม ห้ามเล่นในบริเวณที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่ได้กำหนดไว้เป็นอุปสรรคน้ำ

12.1 การค้นหาลูก การมองเห็นลูก

การค้นหาลูกในบริเวณในสนาม ผู้เล่นอาจสัมผัสหรือแหวกหญ้ายาว พงหญ้า พุ่มไม้ ไม้เตี้ยคามทุ่ง

หรือไม่พุ่มที่คล้ายกัน ได้เท่าที่จำเป็นเพื่อค้นหา และตรวจสอบลูกของคุณ แต่มีเงื่อนไขว่าต้องไม่ไปปรับปรุงสภาพที่ลูกหยุดอยู่ หรือไม่ปรับปรุงพื้นที่ตั้งใจจะสวิง หรือไม่ปรับปรุงเส้นทางเล่นของคุณ ผู้เล่นไม่จำเป็นต้องได้สิทธิ์ในการมองเห็นลูกขณะตีลูกของคุณ

ในอุปสรรค หากเชื่อว่าลูกถูกปกคลุมด้วยลูสอิมเพดิเม้นท์ หรือทราย ผู้เล่นอาจเคลื่อนย้ายออก แล้วความหาญด้วยคราด หรือด้วยวิธีอื่น เท่าที่ทำให้สามารถมองเห็นส่วนหนึ่งส่วนใดของลูก ถ้าเคลื่อนย้ายสิ่งที่ปกคลุมลูกอยู่ออกมากเกินไป จะไม่มีการปรับโทษ แต่จะต้องนำลูกกลับเข้าไปปกคลุมไว้ดั้งเดิม เพื่อให้เห็นเพียงแค่ส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกเท่านั้น ถ้าลูกเคลื่อนที่จากการเคลื่อนย้ายสิ่งปกคลุมดังกล่าว ไม่มีการปรับโทษ แต่จะต้องนำลูกกลับ ไปวางไว้ที่เดิม และหากจำเป็นก็ให้ปกคลุมไว้ดั้งเดิม ให้ลูกกฎข้อ 23 เกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายลูสอิมเพดิเม้นท์นอกเขตอุปสรรค

ถ้าลูกที่อยู่ในสภาพพื้นที่ผิดปกติเคลื่อนที่โดยบังเอิญระหว่างการค้นหาให้นำลูกกลับไปยังไว้ที่เดิมโดยไม่มีการปรับโทษ เว้นแต่ผู้เล่นเลือกปฏิบัติตามกฎข้อ 25-1x และถ้าผู้เล่นนำลูกกลับไปยังไว้ที่เดิมแล้ว ผู้เล่นก็ยังปฏิบัติตามกฎข้อ 25.1x ถ้าสามารถนำมาใช้ได้

ถ้าเชื่อแน่ว่าลูกอยู่ในน้ำที่เป็นอุปสรรคน้ำ ผู้เล่นอาจจะใช้ไม้กอล์ฟความหาญ หรือใช้วิธีอื่น หากการทำเช่นนี้ไปทำให้ลูกเคลื่อนที่ ให้วางลูกไว้ที่เดิมโดยไม่มีการปรับโทษ เว้นแต่ผู้เล่นเลือกปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 12.1

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแแต้ม

12.2. การตรวจสอบลูก

การเล่นลูกที่ถูกต้อง เป็นความรับผิดชอบของผู้เล่น ผู้เล่นแต่ละคนควรทำเครื่องหมายไว้บนลูกของคุณ ยกเว้นในอุปสรรค ผู้เล่นอาจหยิบลูกที่เชื่อว่าเป็นลูกของตนเองขึ้นมาเพื่อทำการตรวจสอบดูให้แน่ใจ และทำความสะอาดลูกเท่าที่จำเป็นเพื่อตรวจสอบลูกได้โดยไม่ถูกปรับโทษ ถ้าเป็นลูกของผู้เล่น จะต้องนำกลับมาวางไว้ที่เดิม และก่อนหยิบลูกขึ้นมา ผู้เล่นต้องแจ้งเจตนาของตนต่อฝ่ายตรงข้ามในการเล่นแบบแมทซ์เพลย์ หรือแจ้งมาร์คเกอร์ หรือผู้ร่วมแข่งขันในการเล่นแบบสโตรคเพลย์ ให้มีโอกาสเฝ้าดูการหยิบ และการนำลูกกลับไปยังไว้ที่เดิม ถ้าผู้เล่นหยิบลูกโดยไม่แจ้งเจตนาของตนไว้ล่วงหน้า หรือไม่ทำการมาร์คตำแหน่งลูก หรือไม่ให้ฝ่ายตรงข้าม มาร์คเกอร์ หรือผู้ร่วมแข่งขัน ได้มีโอกาสเฝ้าดูด้วย หรือถ้าผู้เล่นหยิบลูกของตนเองเพื่อตรวจสอบในอุปสรรคหรือไปทำความสะอาดลูกเกินความจำเป็นในการตรวจสอบ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแแต้ม และจะต้องนำลูกกลับไปยังไว้ที่เดิม

ถ้าผู้เล่นไม่นำลูกกลับไปยังไว้ที่เดิม ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 20.3ก แต่

จะต้องไม่ใช้กฎข้อ 12.2 มาปรับโทษเพิ่มอีก

กฎข้อ 13 การเล่นตามสภาพที่ลูกอยู่

นิยามศัพท์

อุปสรรค หมายถึง บังเกอร์ หรืออุปสรรคน้ำ

บังเกอร์ หมายถึง อุปสรรคที่ประกอบด้วยพื้นที่ที่จัดเตรียมไว้ มีลักษณะเป็นหลุมที่ได้ขุดเอาหญ้าหรือดินออกไป แล้วนำทราย หรือสิ่งอื่นที่คล้ายกันมาใส่ไว้แทน พื้นที่ที่มีหญ้าที่ปกคลุมพื้นที่โดยรอบอยู่ภายในบังเกอร์ ไม่ถือว่าเป็นส่วนของบังเกอร์ เขตของบังเกอร์ต่อเนื่องลงไปแนวตั้งฉากจากพื้น แต่ไม่ต่อเนื่องขึ้นข้างบน ลูกที่ถือว่าอยู่ในบังเกอร์ คือลูกที่อยู่ในบังเกอร์ หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับบังเกอร์

อุปสรรคน้ำ หมายถึง ทะเล ทะเลสาบ บ่อน้ำ แม่น้ำ ร่องน้ำ รางระบายน้ำ หรือเส้นทางน้ำไหลเปิดไปสู่ที่อื่น (ไม่ว่ามีน้ำอยู่หรือไม่) และสิ่งอื่นที่มีลักษณะคล้ายกัน

พื้นที่ หรือน้ำทั้งหมดที่อยู่ภายในเขตอุปสรรคน้ำ เป็นส่วนของอุปสรรคน้ำ ขอบเขตของอุปสรรคน้ำขยายต่อเนื่องในแนวตั้งฉากกับพื้นที่ทั้งขึ้นและลง สำหรับเสาหลัก และเส้นที่ใช้กำหนดเขตอุปสรรคน้ำถือว่าอยู่ในอุปสรรคน้ำ เสาหลักดังกล่าวเป็นสิ่งกีดขวาง ลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำเมื่อลูกทั้งลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับอุปสรรคน้ำ

หมายเหตุ 1. ควรกำหนดเขตอุปสรรคน้ำ (นอกจากอุปสรรคน้ำด้านข้าง) ด้วยหลัก หรือเส้นสีเขียวเหลือง

2. คณะกรรมการอาจออกกฎสนาม ห้ามเล่นในบริเวณที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่ได้กำหนดไว้เป็นอุปสรรคน้ำ

เส้นทางเล่น หมายถึง ทิศทางที่ผู้เล่นต้องการตีให้ลูกของตนไป บวกกับระยะด้านข้างพอควรทั้งสองข้างของทิศทางนั้น เส้นทางเล่นขยายต่อเนื่องขึ้นในแนวตั้งฉากกับพื้น แต่เส้นทางเล่นไม่ต่อเนื่องเลยหลุม

การยื่น ประกอบไปด้วย การที่ผู้เล่น ได้สืบเท้าทั้งสองเข้าไปยืนอยู่ในตำแหน่งที่เตรียมพร้อมจะตีลูก

13.1 ทั่วไป

จะต้องเล่นลูกตามสภาพที่ลูกอยู่ เว้นแต่กฎข้อบังคับกำหนดไว้เป็นอย่างอื่น

(ลูกที่หยุดอยู่ แล้วเคลื่อนที่ ดูกฎข้อ 18)

13.2 การปรับปรุงสภาพพื้นที่ พื้นที่ที่ตั้งใจเข้าไปยืนหรือสวิง หรือเส้นทางเล่น

เว้นแต่กำหนดไว้ในกฎข้อบังคับ ผู้เล่นจะต้องไม่ปรับปรุง หรือ ไม่อนุญาตให้ปรับปรุงตำแหน่ง หรือสภาพพื้นที่ที่ลูกของตนอยู่ พื้นที่ที่ตั้งใจเข้าไปยืน หรือพื้นที่สวิงของตน เส้นทางเล่นของตน หรือ

เส้นทางต่อเนื่องเลยหลุมไปพอกว่ร พื้นที่ที่ผู้เล่นจะทำการครอบ หรือการวางลูก ด้วยการกระทำ ใดๆดังต่อไปนี้ เคลื่อนที่ งอ หรือหักสิ่งใดที่งอ หรือตีคดตั้งอยู่ (รวมถึงสิ่งกีดขวางที่สามารถ เคลื่อนย้ายไม่ได้ และวัสดุที่กำหนดเขตนอกสนาม) สร้าง หรือจัดพื้นผิวที่ไม่ราบเรียบ เคลื่อนย้าย หรือกดทราย เศษดิน ก้อนหญ้าที่ปะรอยไควอท หรือแผ่นหญ้าที่ตัดมาปะ หรือ ปัดน้ำค้าง น้ำค้าง แข็ง หรือน้ำ ยกเว้นสิ่งต่อไปนี้ ตามที่อาจเกิดขึ้นจากการเข้าไปทำการยืนตามปกติ ในการตี หรือการ เคลื่อนไม้กอล์ฟขึ้นไปเพื่อตีลูก การสร้าง หรือการจัดพื้นผิวที่ไม่ราบเรียบบนแท่นตั้งตี หรือ การ ปัดเศษทราย และเศษดินบนกรีน ตามที่อนุญาตไว้ในกฎข้อ 16-1ก หรือการซ่อมแซมความเสียหาย ดังที่กำหนดไว้ใน

กฎข้อ 16.1ค

อนุโลมให้วางไม้กอล์ฟบนพื้นเพียงเบาๆเท่านั้น และจะต้องไม่กดไม้กอล์ฟลงบนพื้น ซ้อยกเว้น ลูกในอุปสรรค ดูกฎข้อ 13.4

13.3 การสร้างที่ยืน

ผู้เล่นมีสิทธิ์ที่จะวางเท้าได้อย่างมั่นคงในการเข้าไปทำการยืน แต่ผู้เล่นจะต้องไม่ปรับสภาพที่ยืน

13.4 ลูกในอุปสรรค

เว้นแต่กำหนดไว้ในกฎข้อบังคับ ก่อนทำการตีลูกที่อยู่ในอุปสรรค (ไม่ว่าในบังเกอร์ หรือใน อุปสรรคน้ำ) หรือในที่ที่ได้หยิบลูกขึ้นมาจากอุปสรรคเพื่อครอบ หรือวางลูกในอุปสรรค ผู้เล่น จะต้องไม่

ก. ทดสอบสภาพพื้นที่ในอุปสรรค หรือทดสอบที่อื่นใดที่คล้ายกับอุปสรรค

ข. สัมผัสพื้นในอุปสรรค หรือสัมผัสน้ำในอุปสรรคน้ำ ด้วยไม้กอล์ฟ หรือสิ่งอื่นๆ หรือ

ค. สัมผัส หรือเคลื่อนย้ายลูสมิเพดิเมนต์ที่อยู่ใน หรือสัมผัสอยู่กับอุปสรรค

ซ้อยกเว้น

1. นอกจากว่าไม่เป็นการกระทำเพื่อเป็นการทดสอบอุปสรรค หรือการปรับปรุงสภาพพื้นที่ของลูก จะไม่มีการปรับโทษ ถ้าผู้เล่น (ก) สัมผัสพื้นในอุปสรรค หรือสัมผัสน้ำในอุปสรรคน้ำโดยบังเอิญ เพื่อป้องกันการหลัดล้ม หรือในการเคลื่อนย้ายสิ่งกีดขวาง หรือในการวัด หรือในการค้นหาลูก กลับมา หรือในการหยิบลูก หรือในการวางลูก หรือในการนำลูกกลับไปวางที่เดิมภายใต้กฎ ข้อบังคับ หรือ (ข) วางไม้กอล์ฟของตนในอุปสรรค

2. หลังจากผู้เล่นทำการตีลูกแล้ว ในเวลาใดก็ตาม แคลคซ์ของผู้เล่นอาจเกลี่ยทราย หรือเกลี่ยดินใน อุปสรรคให้ราบเรียบได้ โดยผู้เล่นไม่จำเป็นต้องอนุญาต เว้นแต่ว่าถ้าลูกยังคงอยู่ในอุปสรรค ผู้เล่น ต้องไม่กระทำสิ่งใดเพื่อปรับปรุงสภาพพื้นที่ที่ลูกอยู่ หรือเพื่อช่วยเหลือการเล่นครั้งต่อไปของตนใน หลุมนั้น

หมายเหตุ เมื่อใดก็ตาม รวมถึงตอนจรด หรือตอนเคลื่อนไม้กอล์ฟขึ้นเพื่อตีลูก ไม้ของผู้เล่นอาจสัมผัสกับสิ่งกีดขวาง หรือสัมผัสสิ่งปลูกสร้างที่คณะกรรมการประกาศให้เป็นส่วนประกอบของสนาม หรือสัมผัสหญ้า พุ่มไม้ ต้นไม้ หรือสิ่งที่ยึดอยู่ได้

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎ

การเล่นแบบแมทช์เพลย์ – ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรกเพลย์ – ปรับสองแแต้ม

(การค้นหาลูก กฎข้อ 12.1)

กฎข้อ 14 การตีลูก

นิยามศัพท์

การตี หมายถึง การเคลื่อนไม้กอล์ฟไปข้างหน้า โดยตั้งใจให้กระทบ และทำให้ลูกเคลื่อนที่โดยตรง หากผู้เล่นจงใจตรวจสอบการสวิงไม้กอล์ฟลงมาก่อนหัวไม้กอล์ฟถึงลูก ให้ถือว่าผู้เล่นยังไม่ได้ทำการตี

14.1 การตีลูกอย่างถูกวิธี

ผู้เล่นจะต้องตีลูกอย่างถูกวิธีด้วยหัวของไม้กอล์ฟ และต้องไม่ดัน ไม้ครูด หรือไม้ช้อนลูก

14.2 การช่วยเหลือ

ในขณะที่ทำการตี ผู้เล่นจะต้อง

ก. ไม่รับการช่วยเหลือทางร่างกาย หรือรับการปกป้องจากสิ่งอื่น หรือ

ข. ไม่อนุญาตให้แคดดี้ หรือพาร์ทเนอร์ของตน หรือแคดดี้ของพาร์ทเนอร์ของตนอยู่ในเส้นทางเล่น หรืออยู่ใกล้กับเส้นทางเล่นที่ต่อเนื่อง หรือเส้นทางพัตด้านหลังลูก

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 14.1 หรือ 14.2

การเล่นแบบแมทช์เพลย์ – ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรกเพลย์ – ปรับสองแแต้ม

14.3 สิ่งประดิษฐ์แปลกปลอม และอุปกรณ์พิเศษ

ผู้เล่นที่มีข้อสงสัยว่าการใช้อุปกรณ์ใดอันอาจทำให้เกิดการละเมิดกฎข้อ 14.3 หรือไม่ ควรปรึกษา เดอะ รอยแยล แอนด์ เอนเซียน กอล์ฟคลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์

ผู้ผลิตควรส่งตัวอย่างไม้กอล์ฟที่จะทำการผลิตไปยัง เดอะ รอยแยล แอนด์ เอนเซียน กอล์ฟคลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ เพื่อวินิจฉัยว่าไม้กอล์ฟนั้น เมื่อใช้ระหว่างรอบที่กำหนด จะทำให้ผู้เล่นละเมิดกฎหรือไม่

ข้อ 14.3 ไม้กอล์ฟดังกล่าวจะตกเป็นสมบัติของ เคอะ รอยแล แอนด์ เอนเซี่ยน กอล์ฟคลับ ออฟ เซนต์ แอนดรูวส์ เพื่อจุดประสงค์ในการอ้างอิงต่อไป ถ้าผู้ผลิตไม่ส่งตัวอย่างก่อนการผลิต และ/หรือ ก่อนการทำตลาด ให้ถือว่าเป็นการเสี่ยงต่อการวินิจฉัยว่า การใช้ไม้กอล์ฟนั้นๆอาจจะขัดแย้งกับกฎข้อบังคับ

เว้นแต่กำหนดไว้ในกฎข้อบังคับ ผู้เล่นจะต้องไม่ใช่สิ่งประดิษฐ์แปลกปลอม หรืออุปกรณ์พิเศษระหว่างรอบที่กำหนด

ก. ซึ่งอาจช่วยเหลือการตีลูก หรือช่วยเหลือการเล่นของผู้เล่น หรือ

ข. เพื่อจุดประสงค์ในการประมาณ หรือการวัดระยะทาง หรือสภาพต่างๆอันอาจจะมีผลต่อการเล่นของตน หรือ

ค. อาจช่วยในการจับไม้ ยกเว้น

1. ถุงมือธรรมดา
2. ใ้ยางสน แป้ง และสารที่ทำให้แห้ง หรือทำให้ชื้น
3. ใช้ผ้าเช็ดเหงื่อ หรือผ้าเช็ดหน้าพันรอบกริพ

การปรับโทษสำหรับกาละเมิดกฎข้อ 14.3

ดัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

14.4 การตีโคนลูกมากกว่าหนึ่งครั้ง

ถ้าไม้ของผู้เล่นตีกระทบลูกมากกว่าหนึ่งครั้งในการตีลูก ผู้เล่นจะต้องนับหนึ่งแแต้ม และบวกโทษปรับอีกหนึ่งแแต้ม รวมทั้งหมดเป็นสองแแต้ม

14.5 การเล่นลูกที่กำลังเคลื่อนที่

ผู้เล่นจะต้องไม่ตีลูกในขณะที่ลูกกำลังเคลื่อนที่
ข้อยกเว้น

ลูกตกจากที่ตั้งที่ กฎข้อ 11.3

ตีโคนลูกมากกว่าหนึ่งครั้ง กฎข้อ 14.4

ลูกกำลังเคลื่อนที่ในน้ำ กฎข้อ 14.6

เมื่อลูกเริ่มเคลื่อนที่ หลังจากผู้เล่นเริ่มทำการตี หรือหลังจากการเคลื่อน ไม้กอล์ฟขึ้นเพื่อการตีลูก ผู้เล่นจะไม่ถูกปรับโทษภายใต้กฎข้อบังคับสำหรับการเล่นลูกที่กำลังเคลื่อนที่ แต่ผู้เล่นจะไม่ได้รับการยกเว้นจากโทษปรับที่เกิดขึ้นภายใต้กฎต่อไปนี้

ลูกที่หยุดอยู่ แล้วเคลื่อนที่โดยผู้เล่น กฎข้อ 18.2ก

ลูกที่หยุดอยู่ แล้วเคลื่อนที่หลังจากเข้าไปจรด กฎข้อ 18.2ข

ลูกที่หยุดอยู่ แล้วเคลื่อนที่ หลังจากการสัมผัสลูสอิมเพดิเม้นท์ กฎข้อ 18.2ค

(เจตนาทำให้ลูกเฉไป หรือหยุดโดยผู้เล่น โดยพาร์ทเนอร์ หรือโดยแคคคี้ของผู้เล่น ลูกกฎข้อ 1.2)

14.6 ลูกกำลังเคลื่อนที่ในน้ำ

ขณะลูกกำลังเคลื่อนที่อยู่ในน้ำที่เป็นอุปสรรคน้ำ ผู้เล่นอาจจะทำการตีได้โดยไม่ถูกปรับโทษ แต่ผู้เล่นต้องไม่ทำให้การตีล่าช้า โดยหวังว่าลม หรือกระแสน้ำจะช่วยปรับปรุงตำแหน่งของลูก ผู้เล่นอาจจะหยิบลูกที่กำลังเคลื่อนที่อยู่ในอุปสรรคน้ำ และเลือกใช้กฎข้อ 26 แทน

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 14.5 หรือ 14.6

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

กฎข้อ 15 การเล่นเกมผิด และการใช้ลูกอื่นแทน

นิยามศัพท์

ลูกผิด หมายถึง ลูกอื่นใดก็ตามนอกจากลูกของผู้เล่นซึ่งเป็น

ก. ลูกที่อยู่ในการเล่น

ข. ลูกสำรอง หรือ

ค. ลูกที่สองที่ใช้เล่นภายใต้กฎข้อ 3.3 หรือ กฎข้อ 20.7ข ในการเล่นแบบสโตรคเพลย์

หมายเหตุ ลูกที่อยู่ในการเล่น ให้รวมถึงลูกที่นำมาใช้แทนที่ลูกที่อยู่ในการเล่น ไม่ว่าลูกนั้นได้รับอนุญาตให้นำมาใช้เล่นแทนหรือไม่ก็ตาม

15.1 ทั่วไป

ผู้เล่นต้องเล่นจนจบหลุมด้วยลูกที่เล่นจากแท่นตั้งที่ เว้นแต่กฎข้อบังคับอนุญาตให้ใช้ลูกอื่นแทนได้ ถ้าผู้เล่นนำอีกลูกหนึ่งมาเล่นแทนโดยกฎข้อบังคับไม่อนุญาต ลูกดังกล่าวไม่ใช่ลูกผิด แต่มีสภาพเป็นลูกที่อยู่ในการเล่น หากผู้เล่นไม่แก้ไขความผิดพลาดตามที่กำหนดไว้ในกฎข้อ 20-6 ผู้เล่นจะต้องถูกปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น ในการเล่นแบบแมทซ์เพลย์ หรือถูกปรับสองแต้ม ในการเล่นแบบสโตรคเพลย์

(การเล่นผิดที่ ลูกกฎข้อ 20.7)

15.2 การเล่นแบบแมทซ์เพลย์

ยกเว้นในอุปสรรค ถ้าผู้เล่นตีลูกผิด ผู้เล่นจะต้องถูกปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

ถ้าผู้เล่นตีลูกผิดในอุปสรรค ไม่มีการปรับโทษ และไม่นับแต้มที่เล่นลูกผิดในอุปสรรครวมเข้าไปในแต้มจริงของผู้เล่น ถ้าลูกที่เล่นผิดนั้นเป็นของผู้เล่นอีกคนหนึ่ง เจ้าของลูกจะต้องนำลูกไปวางตรงจุดที่มีการเล่นลูกผิดในครั้งแรก

ยกเว้นในอุปสรรค ถ้าลูกของผู้เล่น และลูกของฝ่ายตรงข้ามสลับกันระหว่างการเล่นในหลุมใดหลุม

หนึ่ง ผู้ที่เล่นลูกคิดคนแรกจะต้องถูปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น หรือหากไม่สามารถทราบได้แน่ชัด ทั้งสองฝ่ายจะต้องเล่นให้จบหลุมด้วยลูกที่สลับกันนั้น

15.3 การเล่นแบบสโตรคเพลย์

ถ้าผู้เข้าแข่งขันตีลูกคิดหนึ่งครั้งหรือหลายครั้ง ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูปรับโทษสองแต้ม นอกจากว่าการตีหนึ่งครั้งหรือหลายครั้งเป็นการตีเมื่อลูกนั้นอยู่ในอุปสรรค ในกรณีนี้จะไม่ถูปรับโทษ

ผู้เข้าแข่งขันต้องแก้ไขความผิดพลาดด้วยการเล่นลูกที่ถูกต้อง ถ้าไม่แก้ไขความผิดพลาดก่อนตีจากแท่นตั้งที่ในหลุมต่อไป หรือในกรณีของหลุมสุดท้ายของรอบที่เล่น ไม่แจ้งเจตนาที่จะแก้ไขความผิดพลาดก่อนลงจากกรีน ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

ไม่นับจำนวนแต้มที่ผู้เข้าแข่งขันเล่นลูกคิดเข้าไปในแต้มจริงของผู้เข้าแข่งขัน

ถ้าลูกที่เล่นผิดนั้นเป็นของผู้เล่นอีกคนหนึ่ง เจ้าของลูกจะต้องนำลูกไปวางตรงจุดที่มีการเล่นลูกคิดในครั้งแรก

(พื้นที่ของลูกที่จะวาง หรือจะนำกลับไปวางเปลี่ยนไป ดูกฎข้อ 20.3ข)

กฎข้อ 16 กรีน

หมายถึง พื้นที่ทั้งหมดที่ได้จัดเตรียมไว้เพื่อการพัตโดยเฉพาะในหลุมที่กำลังเล่นอยู่ หรือพื้นที่ที่คณะกรรมการกำหนดให้เป็นเช่นนั้น ลูกอยู่บนกรีนเมื่อส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับกรีน เส้นทางพัต หมายถึง ทิศทางบนกรีนซึ่งผู้เล่นต้องการการการตี(พัต)ให้ลูกของตนไป ยกเว้น ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎข้อ 16.1จ เส้นทางพัตรวมถึงระยะด้านข้างพอควรทั้งสองข้างของทิศทางนั้นและไม่ต่อเนื่องเลขหลุม

ลูกลงหลุมแล้ว เมื่อเข้าไปหยุดนิ่งภายในเส้นรอบวงของหลุม และทุกส่วนของลูกอยู่ต่ำกว่าระดับของปากหลุมลงไป

16.1 ทั่วไป

ก. การสัมผัสเส้นทางพัต

ผู้เล่นต้องไม่สัมผัสเส้นทางพัต ยกเว้น

(1) ผู้เล่นอาจเคลื่อนย้ายทราย หรือเศษดินบนกรีน และเคลื่อนย้ายลูสอิมเพดิเม้นท์อื่นๆ ด้วยการหยิบขึ้นหรือปัดไปทางด้าน

ข้างด้วยมือ หรือไม้กอล์ฟโดยไม่กดสิ่งใดๆลงไป

(2) ในการจรดลูก ผู้เล่นอาจวางไม้กอล์ฟหน้าลูกได้โดยไม่กดสิ่งใดๆลงไป

(3) ในการวัดระยะ กฎข้อ 10.4

(4) ในการหยิบลูก กฎข้อ 16.1ข

(5) ในการกดที่มาร์คลูกลงไป

(6) ในการช่อมรอยหลุมเก่า หรือช่อมรอยลูกตกบนกรีน กฎข้อ 16.1ค และ

(7) ในการเคลื่อนย้ายสิ่งกีดขวางที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ออกไป กฎข้อ 24.1

(การที่เส้นทางพัตบนกรีน ดูกฎข้อ 8.2ข)

ข. การหยิบลูก

ผู้เล่นอาจจะหยิบลูกที่อยู่บนกรีน และทำความสะอาดลูกได้ถ้าต้องการ และจะต้องนำลูกที่หยิบขึ้นมาขึ้นมานั้นกลับไปวางไว้ตรงจุดเดิมที่ได้หยิบลูกขึ้นมา

ค. การช่อมรอยของหลุม การช่อมรอยลูกตก และการช่อมความเสียหายอื่นๆ

ผู้เล่นอาจช่อมรอยหลุมเก่า หรือช่อมความเสียหายบนกรีนที่เกิดจากการกระทบของลูก ไม่ว่าจะลูกของผู้เล่นอยู่บนกรีนหรือไม่ก็ตาม ถ้าลูก หรือที่มาร์คลูกเคลื่อนที่โดยบังเอิญเนื่องจากการช่อมดังกล่าว จะต้องนำลูกนั้น หรือนำที่มาร์คลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม โดยไม่มีการปรับโทษ สำหรับความเสียหายอื่นบนกรีนจะต้องไม่ได้รับการช่อม ถ้าอาจจะเป็นการช่วยเหลือการเล่นต่อไปของผู้เล่นในหลุมนั้น

ง. การทดสอบผิวกรีน

ระหว่างการเล่นในหลุมใดหลุมหนึ่ง ผู้เล่นจะต้องไม่ทดสอบผิวกรีนด้วยการกลิ้งลูก หรือการลูบ หรือการครูดผิวกรีน

จ. การยื่นคร่อม หรือการยื่นบนเส้นทางพัต

ผู้เล่นจะต้องไม่ทำการตี(พัต)ลูกบนกรีนด้วยการยื่นคร่อม หรือวางเท้าข้างใดข้างหนึ่งสัมผัสกับเส้นทางพัต หรือสัมผัสกับเส้นทางด้านหลังลูกที่ต่อเนื่องจากเส้นทางพัตนั้น

ฉ. การตีลูกในขณะที่อีกลูกหนึ่งกำลังเคลื่อนที่

หลังจากตีลูกขึ้นไปอยู่บนกรีนแล้ว ผู้เล่นจะต้องไม่ทำการตีลูกในขณะที่อีกลูกหนึ่งกำลังเคลื่อนที่อยู่บนกรีน เว้นแต่ถ้าผู้เล่นทำเช่นนั้นเพราะอยู่ในลำดับการเล่นของตน ผู้เล่นจะไม่ถูกปรับโทษ

(การหยิบลูกที่กีดขวางการเล่น หรือช่วยเหลือการเล่นขณะที่อีกลูกหนึ่งกำลังเคลื่อนที่ ดูกฎข้อ 22)

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 16.1

การเล่นแบบเมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแแต้ม

(ตำแหน่งของแคคคี้ หรือพาร์ทเนอร์ ดูกฎข้อ 14.2)

(ผิดกรีน ดูกฎข้อ 25.3)

16.2 ลูกค้ำปากหลุม

เมื่อส่วนใดของลูกค้างอยู่ที่ปากหลุม ให้ผู้เล่นมีเวลาเพียงพอเดินเข้าไปที่หลุมโดยไม่ชักช้า และเพิ่มเวลาให้อีกสิบวินาที เพื่อดูให้แน่ใจว่าลูกหยุดนิ่งแล้วหรือไม่ ถ้าลูกไม่ได้ลงหลุม ให้ถือว่าลูกหยุดนิ่งแล้ว หากลูกลงไปหลุมหลังจากนั้น ให้ถือว่าผู้เล่นได้ตีลูกลงหลุมแล้วด้วยการตีครั้งสุดท้าย และผู้เล่นจะต้องบวกแต้มปรับโทษหนึ่งแต้มรวมเข้าไปในแต้มของผู้เล่น นอกเหนือจากนั้นจะไม่มี การปรับโทษภายใต้กฎข้อนี้

(การเล่น โดยไม่ชักช้า กฎข้อ 6.7)

กฎข้อ 17 คันทรง

นิยามศัพท์

คันทรง หมายถึง เครื่องซีตำแหน่งที่เป็นลำตรง ไม่ว่าจะมียาง หรือวัสดุอื่นติดอยู่ด้วยหรือไม่ก็ตาม สามารถเคลื่อนย้ายได้ ปักอยู่กลางหลุมเพื่อแสดงตำแหน่งที่ตั้งของหลุม และจะต้องมีรูปหน้าตัดเป็น ทรงกลม

17.1 การเฝ้าคันทรง การหิบบันทรงออก หรือการยกไว้

ผู้เล่นอาจขอให้เฝ้าคันทรง ให้หิบบันทรงออก หรือให้ยกคันทรงไว้เพื่อซีตำแหน่งหลุมทั้งก่อนและ ระหว่างการตี ทั้งนี้อาจจะกระทำได้โดยผู้เล่นมอบหมายก่อนตีลูก

ก่อนการตีลูก ถ้ามีการเฝ้าคันทรง มีการหิบบันทรงออก หรือมีการยกคันทรงไว้โดยผู้หนึ่งผู้ใดโดยที่ผู้เล่นรับทราบ และไม่ได้โต้แย้งแล้ว ให้ถือว่าผู้เล่นอนุญาตให้ทำ ถ้าผู้หนึ่งผู้ใดที่เฝ้าคันทรง หรือยกคันทรงไว้ หรือยืนอยู่ใกล้หลุมขณะมีการตีลูก จะต้องถือว่าผู้นั้นเฝ้าคันทรงอยู่จนกระทั่งลูกหยุดนิ่ง

17.2 การเฝ้าคันทรง โดยไม่มีผู้มอบหมาย

ก. การเล่นเกมพเลย์

ในการเล่นแบบเกมพเลย์ ขณะผู้เล่นกำลังทำการตีลูก หรือขณะลูกกำลังเคลื่อนที่ ฝ่ายตรงข้าม หรือแอดคี่ของฝ่ายตรงข้าม จะต้องไม่เฝ้าคันทรง ไม่หิบบันทรงออก หรือไม่ยกคันทรงไว้ โดยที่ผู้เล่น ไม่ได้มอบหมาย หรือไม่รับทราบล่วงหน้า

ข. การเล่นเกมสโตรคพเลย์

ในการเล่นแบบสโตรคพเลย์ ขณะผู้เข้าแข่งขันกำลังทำการตีลูก หรือขณะลูกกำลังเคลื่อนที่ ถ้าผู้ร่วมแข่งขัน หรือแอดคี่ของเขา เฝ้าคันทรง หิบบันทรงออก หรือยกคันทรงไว้โดยผู้เข้าแข่งขันไม่อนุญาต หรือไม่ทราบล่วงหน้า ผู้ร่วมแข่งขันจะถูกปรับโทษในการละเมิดกฎข้อนี้ ในสภาพการณ์ดังกล่าว ถ้าลูกของผู้เข้าแข่งขัน ไปกระทบคันทรง หรือไปกระทบผู้ที่เฝ้าคันทรง หรือไปกระทบสิ่งใดของผู้ที่เฝ้าคันทรง ผู้เข้าแข่งขันจะไม่ถูกปรับโทษ และจะต้องเล่นตามสภาพที่ลูกหยุดอยู่ เว้นแต่ ถ้าเป็นการพัตบนกรีน ผู้เข้าแข่งขันจะต้องยกเลิกการเล่นลูกนั้น และให้นำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิมเพื่อเล่นใหม่

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 17.1 หรือ 17.2

การเล่นแบบแมทช์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ - ปรับสองแแต้ม

17.3 ลูกกระทบคันธง หรือกระทบผู้เฝ้าคันธง

ลูกของผู้เล่นจะต้องไม่กระทบ

ก. คันธง ผู้เล่น พาร์ทเนอร์ หรือแคดดี้ของใครคนหนึ่งคนใด หรือผู้อื่นซึ่งผู้เล่นตั้ง หรือทราบมาก่อนล่วงหน้า ขณะเฝ้าคันธงอยู่ ขณะหยิบคันธงออกจากหลุม หรือขณะยกคันธงขึ้น หรือ

ข. แคดดี้ของผู้เล่น พาร์ทเนอร์ หรือแคดดี้ของพาร์ทเนอร์ของตน ขณะกำลังเฝ้าคันธงอยู่ หรือผู้อื่นซึ่งผู้เล่นตั้ง หรือทราบล่วงหน้า หรือสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่ผู้นั้นถืออยู่ หรือ

ค. คันธงที่อยู่ในหลุม โดยไม่มีการเฝ้าคันธง ขณะเล่นลูกบนกรีน

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 17.3

การเล่นแบบแมทช์เพลย์ - ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ - ปรับสองแแต้ม และจะต้องเล่นลูกตามสภาพที่หยุดอยู่

17.4. ลูกพิงอยู่กับคันธง

ถ้าลูกพิงอยู่กับคันธงขณะลูกอยู่ภายในขอบหลุม ผู้เล่น หรือผู้อื่นที่ผู้เล่นมอบหมาย อาจเคลื่อนคันธง หรือนำคันธงออก ถ้าลูกลงไปในหลุม จะต้องถือว่าผู้เล่นได้เล่นลูกลงหลุมนั้นแล้วด้วยการตีครั้งสุดท้าย นอกเหนือจากนั้น ถ้าลูกเคลื่อนที่ จะต้องนำลูกมาวางที่ปากหลุม โดยไม่มีการปรับโทษ

กฎข้อ 18 ลูกที่หยุดอยู่ ถูกทำให้เคลื่อนที่

นิยามศัพท์

ให้ถือว่าลูกได้เคลื่อนที่ ถ้าลูกเคลื่อนจากตำแหน่งเดิม และมาหยุดอยู่ในตำแหน่งใหม่ สิ่งภายนอก หมายถึง สิ่งใดๆที่ไม่ใช่เป็นส่วนหนึ่งของแมทช์แข่งขัน หรือในกรณีของสโตรคเพลย์ไม่ได้เป็นส่วนของฝ่ายผู้เข้าแข่งขัน สิ่งภายนอก ให้รวมถึงผู้ตัดสิน มาร์คเกอร์ ผู้สังเกตการณ์ และโพร์แคดดี้ ทั้งลม และน้ำ ไม่ใช่เป็นสิ่งภายนอก

อุปกรณ์ หมายถึง สิ่งใดๆที่ผู้เล่นใช้ สวมใส่ หรือถือไว้ หรือมีไว้สำหรับผู้เล่น ยกเว้น ลูกที่ผู้เล่นได้ใช้เล่นในหลุมที่กำลังเล่นอยู่ และสิ่งเล็กๆ เช่น เหยียบ หรือที่ที่ใช้ตั้งลูก เมื่อนำไปใช้มาร์คตำแหน่งลูก หรือนำไปใช้มาร์คระยะพื้นที่ที่ทำการครอปลูก อุปกรณ์รวมถึงรถกอล์ฟ ไม่ว่าจะใช้เครื่องยนต์หรือไม่ก็ตาม ถ้าผู้เล่นมากกว่าหนึ่งคนใช้รถดังกล่าวร่วมกัน ให้ถือว่าทั้งรถและของทุกอย่างที่อยู่ในนั้นเป็นอุปกรณ์ของผู้เล่นซึ่งเป็นเจ้าของลูกที่กำลังเล่นลูกอยู่ ยกเว้น เมื่อรถที่ใช้ร่วมกันขับเคลื่อนโดยผู้เล่นคนหนึ่งคนใด ให้ถือว่าทั้งรถ และของทุกอย่างที่อยู่บนรถเป็นอุปกรณ์ของผู้เล่นคนนั้น

หมายเหตุ ลูกที่ใช้เล่นในหลุมที่กำลังเล่นอยู่ กลายเป็นอุปกรณ์ต่อได้ถูกหยิบขึ้น และยังไม่ถูกนำกลับเข้าไปเล่นต่อ

ผู้เล่นได้ จรดลูกแล้ว เมื่อผู้เล่นได้เข้าไปยืน และได้จรดไม้กอล์ฟ ยกเว้นในอุปสรรค ผู้เล่นได้จรดลูกแล้ว เมื่อผู้เล่นเข้าไปทำการยืน

การเข้าไปทำการยืน ประกอบไปด้วย การที่ผู้เล่นได้สืบเท้าทั้งสองเข้าไปอยู่ในตำแหน่งที่เตรียมพร้อมจะตีลูก

18.1 โดยสิ่งภายนอก

ถ้าลูกที่หยุดอยู่ แล้วถูกทำให้เคลื่อนที่โดยสิ่งภายนอก ผู้เล่นไม่ถูกปรับโทษ และจะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิมก่อนที่ผู้เล่นทำการตีครั้งต่อไป

(ลูกของผู้เล่นหยุดอยู่ แล้วอีกลูกหนึ่งทำให้เคลื่อนที่ ดูกฎข้อ 18.5)

18.2 โดยผู้เล่น พาร์ทเนอร์ แคดดี้ หรืออุปกรณ์

ก. ทั่วไป

เมื่อลูกของผู้เล่นเป็นลูกที่อยู่ในการเล่น และถ้า

(1) ผู้เล่น พาร์ทเนอร์ หรือแคดดี้ของคนใดคนหนึ่ง ไปหยิบ หรือไปทำให้ลูกเคลื่อนที่ หรือเจตนาสัมผัสลูก (ยกเว้นสัมผัสด้วยไม้เพื่อทำการจรดลูก) หรือเจตนาทำให้ลูกเคลื่อนที่ ยกเว้นกรณีที่ถูกข้อบังคับอนุญาต หรือ

(2) อุปกรณ์ของผู้เล่น หรือของพาร์ทเนอร์ของตนไปทำให้ลูกเคลื่อนที่ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแฉ่ม และจะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม นอกเสียจากการเคลื่อนที่ของลูกเกิดขึ้นหลังจากผู้เล่นได้เริ่มสวิง และไม่ได้หยุดการสวิงนั้น ภายใต้กฎข้อบังคับ จะไม่ปรับโทษผู้เล่นถ้าทำให้ลูกเคลื่อนที่โดยบังเอิญในสภาพการณ์ต่อไปนี้

ในการวัดเพื่อให้แน่ใจว่าลูกใดอยู่ไกลหลุมมากกว่ากัน กฎข้อ 10.4

ในการค้นหาลูกที่ถูกปกคลุมอยู่ในอุปสรรค หรือในสภาพพื้นที่ผิดปกติ กฎข้อ 12.1

ในการช่อมรอยหลุมเก่า หรือในการช่อมรอยลูกตก กฎข้อ 16.1ค

ในการเคลื่อนย้ายลูสอิมเพดิเม้นท์บนกรีน กฎข้อ 18.2ค

ในการหยิบลูกขึ้นตามกฎข้อบังคับ กฎข้อ 20.1

ในการวางลูก หรือในการนำลูกกลับไปวางที่เดิมภายใต้กฎข้อบังคับ กฎข้อ 20.3ก

ในการเคลื่อนย้ายสิ่งกีดขวางที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ กฎข้อ 24.1

ข. ลูกเคลื่อนที่หลังจากการจรดไม้

ถ้าลูกที่อยู่ในการเล่นของผู้เล่น เคลื่อนที่หลังจากผู้เล่นได้จรดลูกแล้ว (นอกจากผลที่เกิดจากการตี) ให้ถือว่าผู้เล่นได้ทำให้ลูกเคลื่อนที่ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม และผู้เล่นจะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม นอกจากว่าการเคลื่อนที่ของลูกเกิดขึ้นหลัง

จากผู้เล่นได้เริ่มสวิง และไม่ได้หยุดการสวิงนั้น

ค. ลูกเคลื่อนที่หลังจากสัมผัสลูกลูกสวิดิมเพดiment

ถ้าลูกเคลื่อนที่หลังจากผู้เล่น พาร์ทเนอร์ หรือแคดดี้ของคนหนึ่งคนใด สัมผัสลูกลูกสวิดิมเพดiment ที่อยู่ใกล้กับลูกภายในหนึ่งช่วงไม้กอล์ฟในบริเวณทั่วพื้นสนาม และก่อนผู้เล่นได้จรดลูก ให้ถือว่าผู้เล่นได้ทำให้ลูกเคลื่อนที่ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม และจะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม นอกจากว่าการเคลื่อนที่ของลูกเกิดขึ้นหลังจากผู้เล่นได้เริ่มสวิง และไม่ได้หยุดการสวิงนั้น

ถ้าลูก หรือที่มาร์คลูกเคลื่อนที่จากการเคลื่อนย้ายลูกลูกสวิดิมเพดiment ใดๆบนกรีน จะต้องนำลูก หรือที่มาร์คลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม โดยไม่มีการปรับโทษ แต่มีเงื่อนไขว่าการเคลื่อนที่ของลูก และที่มาร์คลูกเกิดจากการเคลื่อนย้ายลูกลูกสวิดิมเพดiment โดยตรง นอกเหนือจากนั้น ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้มภายใต้กฎข้อ 18.2ก หรือ 20.1

18.3 โดยฝ่ายตรงข้าม แคดดี้ หรืออุปกรณ์ในการเล่นแบบแมทซ์เพลย์

ก. ระหว่างการค้นหา

ในระหว่างการค้นหาลูกของผู้เล่น ถ้าลูกเคลื่อนที่โดยฝ่ายตรงข้าม หรือแคดดี้ หรืออุปกรณ์ของฝ่ายตรงข้าม จะไม่มีการปรับโทษ และจะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม

ข. นอกเหนือจากในระหว่างการค้นหา

นอกเหนือจากในระหว่างการค้นหาลูก ถ้าฝ่ายตรงข้าม หรือแคดดี้ หรืออุปกรณ์ของฝ่ายตรงข้าม สัมผัสลูก หรือทำให้ลูกเคลื่อนที่ ฝ่ายตรงข้ามจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม ยกเว้นกฎข้อบังคับจะกำหนดไว้เป็นอย่างอื่น และผู้เล่นจะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม

(ลูกถูกทำให้เคลื่อนที่ในการวัดเพื่อดูว่าลูกใดอยู่ใกล้หลุมมากกว่ากัน กฎข้อ 10.4)

(การเล่นลูกผิด กฎข้อ 15.2)

18.4 โดยผู้ร่วมแข่งขัน แคดดี้ หรืออุปกรณ์ ในการเล่นแบบสโตรคเพลย์

ถ้าลูกของผู้เข้าแข่งขันถูกทำให้เคลื่อนที่โดยผู้ร่วมแข่งขัน แคดดี้ หรืออุปกรณ์ของผู้ร่วมแข่งขัน จะไม่มีการปรับโทษ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม

(การเล่นลูกผิด กฎข้อ 15.3)

18.5 โดยอีกลูกหนึ่ง

ถ้าลูกที่อยู่ในการเล่นหยุดนิ่งแล้ว ถูกทำให้เคลื่อนที่โดยอีกลูกหนึ่งที่มาจากการตี จะต้องนำลูกที่ถูกทำให้เคลื่อนที่ไปนั้นกลับมาวางไว้ที่เดิม

*การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎ

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

*ถ้าผู้เล่นซึ่งจำเป็นต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม ไม่กระทำได้ที่กล่าวไว้ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษ
ทั่วไปสำหรับการละเมิดกฎข้อ 18 แต่ไม่มีการปรับโทษเพิ่มอีกภายใต้กฎข้อ 18

หมายเหตุ 1. ถ้าไม่สามารถหาลูกที่จะต้องนำกลับมาวางไว้ที่เดิมมาได้ อาจจะใช้ลูกหนึ่งมาแทน
ได้

2. ถ้าไม่สามารถกำหนดจุดเดิมที่จะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ได้ ให้ลูกกฎข้อ 20

กฎข้อ 19 ลูกที่กำลังเคลื่อนที่ ถูกทำให้เฉไป หรือหยุดลง

นิยามศัพท์

สิ่งภายนอก หมายถึง สิ่งใดๆที่ไม่ใช่เป็นส่วนหนึ่งของแมทซ์แข่งขัน หรือในกรณีของสโตรคเพลย์ ไม่ได้
เป็นส่วนของฝ่ายผู้เข้าแข่งขัน สิ่งภายนอก ให้อ้างถึงผู้ตัดสิน มาร์คเกอร์ ผู้สังเกตการณ์ และโพร์
แคคส์ ทั้งลม และน้ำ ไม่ใช่เป็นสิ่งภายนอก

อุปกรณ์ หมายถึง สิ่งใดๆที่ผู้เล่นใช้ สวมใส่ หรือถือไว้ หรือมีไว้สำหรับผู้เล่น ยกเว้น ลูกที่ผู้เล่นได้
ใช้เล่นในหลุมที่กำลังเล่นอยู่ และสิ่งเล็กๆ เช่น เหรียญ หรือที่ที่ใช้ตั้งลูก เมื่อนำไปใช้มาร์คตำแหน่ง
ลูก หรือนำไปใช้มาร์คระยะพื้นที่ที่ทำการครอปลูก อุปกรณ์รวมถึงรถกอล์ฟ ไม่ว่าใช้เครื่องยนต์
หรือไม่ก็ตาม ถ้าผู้เล่นมากกว่าหนึ่งคนใช้รถดังกล่าวร่วมกัน ให้ถือว่าทั้งรถและของทุกอย่างที่อยู่ใน
นั้นเป็นอุปกรณ์ของผู้เล่นซึ่งเป็นเจ้าของลูกที่กำลังเล่นลูกอยู่ ยกเว้น เมื่อรถที่ใช้ร่วมกันขับเคลื่อน
โดยผู้เล่นคนหนึ่งคนใด ให้ถือว่าทั้งรถ และของทุกอย่างที่อยู่บนรถเป็นอุปกรณ์ของผู้เล่นคนนั้น
หมายเหตุ ลูกที่ใช้เล่นในหลุมที่กำลังเล่นอยู่ กลายเป็นอุปกรณ์ต่อได้ลูกหยิบขึ้น และยังไม่ถูก
นำกลับเข้าไปเล่นต่อ

19.1 โดยสิ่งภายนอก

ถ้าสิ่งภายนอกทำให้ลูกที่กำลังเคลื่อนที่ เฉไป หรือหยุด โดยบังเอิญ เรียกว่า รับออฟเดอะกรีน ไม่มี
การปรับโทษ และจะต้องเล่นลูกตามสภาพที่ลูกอยู่ ยกเว้น

ก. ถ้าลูกที่กำลังเคลื่อนที่หลังจากการตีลูกที่อยู่นอกกรีน เข้ามาหยุดอยู่ใน หรือเข้ามาหยุดอยู่บนสิ่ง
ภายนอกที่กำลังเคลื่อนที่ หรือสิ่งมีชีวิตใดๆ ในบริเวณทั่วพื้นสนาม หรือในอุปสรรค ผู้เล่นจะต้อง
ครอปลูก ส่วนลูกที่เล่นอยู่บนกรีน ผู้เล่นจะต้องวางลูกใกล้เท่าที่เป็นไปได้กับจุดที่สิ่งภายนอกอยู่
ขณะลูกเข้ามาหยุดอยู่ใน หรือเข้ามาหยุดอยู่บนสิ่งนั้น และ

ข. ถ้าลูกที่กำลังเคลื่อนที่หลังจากการพัด(การตี)บนกรีน ถูกทำให้เฉไป หรือเข้ามาหยุดอยู่ใน หรือเข้ามาหยุดอยู่บนสิ่งภายนอกที่กำลังเคลื่อนที่ หรือสิ่งมีชีวิตใดๆ ยกเว้น หนอน หรือแมลง จะต้องยกเลิกการตีนั้น และให้นำลูกกลับมาวางที่เดิม แล้วเล่นใหม่

ถ้าไม่สามารถนำลูกนั้นกลับมาได้ อาจจะใช้ลูกหนึ่งแทนได้

(ลูกของผู้เล่นถูกทำให้ เฉไป หรือหยุดลง โดยอีกลูกหนึ่ง ลูกกฎข้อ 1.5)

หมายเหตุ ถ้าผู้ตัดสิน หรือคณะกรรมการทราบโดยแน่ชัดว่า สิ่งภายนอกมีเจตนาทำให้ลูกของผู้เล่น เฉไป หรือหยุดลง ให้ใช้กฎข้อ 1.4 ต่อผู้เล่น ถ้าสิ่งภายนอกนั้นเป็นผู้ร่วมแข่งขัน หรือแคคคี่ของผู้ร่วมแข่งขัน ให้ใช้กฎข้อ 1.2 ต่อผู้ร่วมแข่งขันนั้น

19.2 โดยผู้เล่น พาร์ทเนอร์ แคคคี่ หรืออุปกรณ์

ก. การเล่นแบบแมทซ์เพลย์

ถ้าลูกของผู้เล่นถูกทำให้เฉไป หรือหยุดลง โดยผู้เล่นเอง หรือโดยพาร์ทเนอร์ หรือโดยแคคคี่ของคนหนึ่งคนใด หรือโดยอุปกรณ์ของคน โดยบังเอิญ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

ข. การเล่นแบบสโตรคเพลย์

ถ้าลูกของผู้เข้าแข่งขันถูกทำให้เฉไป หรือหยุดโดยตนเอง หรือพาร์ทเนอร์ หรือแคคคี่ หรืออุปกรณ์ของคนโดยบังเอิญ ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกปรับสองแต้ม และจะต้องเล่นลูกตามสภาพที่ลูกหยุดอยู่ ยกเว้น เมื่อลูกมาหยุดอยู่ใน หรือหยุดอยู่บนเสื้อผ้า หรืออุปกรณ์ของผู้เล่น หรือของพาร์ทเนอร์ หรือของแคคคี่ของตน ในบริเวณทั่วพื้นสนาม หรือในอุปสรรค ผู้เข้าแข่งขันจะต้องครอบลูก หรือถ้าอยู่บนกรีน ผู้เข้าแข่งขันจะต้องวางลูก ใกล้เท่าที่เป็นไปได้ในจุดที่ลูกเข้ามาหยุดอยู่ใน หรือหยุดอยู่บนสิ่งของนั้น

ข้อยกเว้น ลูกที่ครอบ ลูกกฎข้อ 20.2ก

(ลูกที่ถูกทำให้เฉไป หรือหยุดลง โดยเจตนาของผู้เล่น พาร์ทเนอร์ หรือแคคคี่ของตน ลูกกฎข้อ 1.2)

19.3 โดยฝ่ายตรงข้าม แคคคี่ หรืออุปกรณ์ ในการเล่นแบบแมทซ์เพลย์

ถ้าลูกของผู้เล่นบังเอิญถูกทำให้เฉไป หรือหยุดลงโดยฝ่ายตรงข้าม โดยแคคคี่ของฝ่ายตรงข้าม หรือโดยอุปกรณ์ของฝ่ายตรงข้าม ผู้เล่นอาจเล่นลูกตามสภาพที่ลูกหยุดอยู่ หรือก่อนการตีของทั้งสองฝ่ายให้ยกเลิกการตีนั้น และเริ่มเล่นใหม่จากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้าย (ลูกกฎข้อ 20.5) โดยไม่มีการปรับโทษ

ถ้าลูกได้เข้ามาหยุดอยู่ใน หรือหยุดอยู่บนเสื้อผ้า หรืออุปกรณ์ของฝ่ายตรงข้าม หรือของแคคคี่ของฝ่ายตรงข้าม ในบริเวณทั่วพื้นสนาม หรือในอุปสรรค ผู้เล่นอาจครอบลูก หรือบนกรีน ให้วางลูกให้ใกล้ที่สุดเท่าที่เป็นไปได้กับที่สิ่งที่ลูกเข้ามาหยุดอยู่ใน หรือหยุดอยู่บนสิ่งนั้น

ข้อยกเว้น ลูกไปกระทบบุคคลซึ่งกำลังเฝ้าคันทรง ลูกกฎข้อ 17.3ข

(ลูกถูกทำให้เฉไป หรือหยุดลง โดยเจตนาของฝ่ายตรงข้ามหรือแคคคี้ คูกฏข้อ 1.2)

19.4 โดยผู้ร่วมแข่งขัน แคคคี้ หรืออุปกรณ์ ในการเล่นแบบสโตรคเพลย์

คูกฏข้อ 19.1 กรณีที่ลูกถูกทำให้เฉไปโดยสิ่งภายนอก

19.5 โดยอีกลูกหนึ่ง

ก. ที่หยุดนิ่งอยู่

ถ้าลูกของผู้เล่นที่ตีไป ถูกทำให้เฉไป หรือหยุดลง โดยอีกลูกหนึ่งที่อยู่ในการเล่นและหยุดนิ่งอยู่ ผู้เล่นจะต้องเล่นลูกของตนตามสภาพที่ลูกอยู่

ไม่มีการปรับโทษในการเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ส่วนในการเล่นแบบสโตรคเพลย์ก็ไม่มีการปรับโทษ นอกจากถ้าทั้งสองลูกอยู่บนกรีนก่อนตี ในกรณีนี้ผู้เล่นถูกปรับโทษสองแต้ม

ข. ขณะกำลังเคลื่อนที่

ถ้าลูกของผู้เล่นกำลังเคลื่อนที่หลังจากตีไปแล้ว ถูกทำให้เฉไป หรือหยุด โดยอีกลูกหนึ่งที่กำลังเคลื่อนที่ ผู้เล่นจะต้องเล่นลูกของตนตามสภาพที่ลูกหยุดอยู่โดยไม่มีการปรับโทษ นอกจากผู้เล่นไป

ละเมิดคูกฏข้อ 16.1จ ในกรณีเช่นนี้ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษสำหรับการละเมิดคูกฏข้อดังกล่าว

ข้อยกเว้น ถ้าลูกของผู้เล่นกำลังเคลื่อนที่หลังจากตีไปแล้วบนกรีน และลูกอื่นที่กำลังเคลื่อนที่เป็นสิ่งภายนอก คูกฏข้อ 19.1ข

การปรับโทษสำหรับการละเมิดคูกฏ

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

คูกฏข้อ 20 การหยิบลูก การครอบลูก การวางลูก และการเล่นลูกในที่ผิด

20.1 การหยิบลูก และการมาร์คลูก

การหยิบลูกภายใต้คูกฏข้อบังคับ อาจจะหยิบได้โดยผู้เล่น พาร์ทเนอร์ หรืออีกบุคคลอื่นซึ่งผู้เล่นอนุญาตให้หยิบ ในกรณีเช่นนี้ ผู้เล่นจะต้องรับผิดชอบต่อการละเมิดคูกฏข้อบังคับใดๆ

จะต้องทำการมาร์คตำแหน่งลูก ก่อนหยิบลูกภายใต้คูกฏข้อบังคับที่กำหนดให้นำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม ถ้าไม่มาร์คลูก ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม และจะต้องวางลูกไว้ที่เดิม ถ้าไม่วางลูกไว้ที่เดิม ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษทั่วไปสำหรับการละเมิดคูกฏข้อนี้ แต่จะต้องไม่นำคูกฏข้อ 20.1 มาใช้ในเพื่อเพิ่มโทษเข้าไปอีก

ถ้าลูก หรือที่มาร์คลูก เคลื่อนที่โดยบังเอิญจากการหยิบลูก หรือจากการมาร์คตำแหน่งลูกภายใต้คูกฏข้อบังคับ จะต้องนำลูก หรือนำที่มาร์คลูกกลับมาวางไว้ที่เดิมโดยไม่มีการปรับโทษ แต่มีเงื่อนไขว่า

การเคลื่อนที่ของลูก หรือการเคลื่อนที่ของที่มีมาร์คลูกเกิดจากการกระทำเฉพาะในการมาร์คตำแหน่งลูก หรือในการหยิบลูกโดยตรงเท่านั้น มิฉะนั้น ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้มภายใต้กฎข้อนี้ หรือถูกปรับโทษภายใต้กฎข้อ 18.2ก

ข้อยกเว้น ถ้าผู้เล่นถูกปรับโทษที่ไม่กระทำตามกฎข้อ 5.3 หรือ ข้อ 12.2 จะต้องไม่นำกฎข้อ 20.1 มาใช้เพื่อเพิ่มโทษเข้าไปอีก

หมายเหตุ ควรจะมาร์คตำแหน่งลูกที่จะหยิบขึ้นด้วยที่มีมาร์คลูก ด้วยเหรียญเล็กๆ หรือด้วยสิ่งอื่นที่คล้ายกันให้ติดกับด้านหลังลูก ถ้าที่มีมาร์คลูกกีดขวางการเล่น การยืน หรือการตี ของผู้เล่นอีกคนหนึ่ง ควรจะมาร์คให้พ้นในระยะหนึ่งช่วงหัวไม้กอล์ฟ หรือในระยะมากกว่าหนึ่งช่วงหัวไม้กอล์ฟไปทางด้านหนึ่งด้านใด

20.2 การครอบลูก และการครอบลูกใหม่

ก. โดยใคร และอย่างไร

ลูกที่ครอบภายใต้กฎข้อบังคับ จะต้องครอบโดยผู้เล่นเอง ผู้เล่นจะต้องยืนตรง ถือลูกไว้ เหยียดแขนออกไประดับไหล่และครอบลูก ถ้าบุคคลอื่นเป็นผู้ครอบลูกให้ หรือครอบลูกในลักษณะอื่น และไม่ได้มีการแก้ไขความผิดพลาดตามที่กำหนดไว้ในกฎข้อ 20.6 ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้มในการครอบ ถ้าลูกสัมผัสผู้เล่น พาร์ทเนอร์ หรือแคดดี้ หรืออุปกรณ์ของคนหนึ่งคนใดก่อน หรือหลังจากลูกกระทบพื้นสนาม จะต้องทำการครอบลูกใหม่โดยไม่เสียแต้ม และไม่จำกัดจำนวนครั้งที่จะต้องครอบลูกใหม่ในสภาพการณ์เช่นนี้

(การกระทำอันมีผลต่อตำแหน่ง หรือการเคลื่อนที่ของลูก ดูกฎข้อ 1.2)

ข. ครอบที่ใด

เมื่อจะต้องครอบลูกให้ใกล้จุดที่เฉพาะเจาะจงเท่าที่ทำได้ จะต้องครอบลูกไม่ใกล้หลุมเข้าไปกว่าจุดที่กำหนดคนนั้นๆ ถ้าผู้เล่นไม่ทราบตำแหน่งที่แน่ชัด จะต้องใช้การคาดคะเน

เมื่อครอบลูก ลูกต้องกระทบพื้นสนามก่อนตรงจุดที่กฎข้อบังคับกำหนดให้ครอบ ถ้าไม่ครอบลูก เช่นนี้ ให้นำกฎข้อ 20.6 และข้อ 20.7 มาบังคับใช้

ค. ครอบใหม่เมื่อใด

ลูกที่ครอบไปแล้ว จะต้องให้ครอบใหม่ โดยไม่มีการปรับโทษ ถ้าลูก

- (1) กลิ้ง และเข้ามาหยุดอยู่ในอุปสรรค
- (2) กลิ้งออกไป และไปหยุดอยู่นอกอุปสรรค
- (3) กลิ้ง และขึ้นไปหยุดอยู่บนกรีน
- (4) กลิ้ง และออกไปหยุดอยู่นอกสนาม

(5) กลิ้ง และเข้ามาหยุดอยู่ในตำแหน่งที่มีการติดขัดจากสภาพที่ได้รับการผ่อนปรนภายใต้กฎข้อ 24-2 (สิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้) กฎข้อ 25.1 (สภาพพื้นผิวด้านปกติ) กฎข้อ 25.3 (ผิวด้านกรีน) หรือตามกฎสนาม (กฎข้อ 33.8ก) หรือกลิ้งกลับเข้าไปในรอยลูกตกที่หยิบลูกขึ้นได้ภายใต้กฎข้อ 25.2 (ลูกจม)

(6) กลิ้งจากจุดที่ลูกกระทบพื้นสนามครั้งแรก ออกไปหยุดไกลกว่าสองช่วงไม้กอล์ฟ(ดูกฎข้อ 20.2 ข) หรือ

(7) กลิ้งและเข้าไปหยุดใกล้หลุมกว่า ดังนี้

ก. ตำแหน่งที่ลูกเดิมอยู่ หรือตำแหน่งที่ประมาณไว้ (ดูกฎข้อ 20.2ข) นอกจากกฎข้อบังคับอนุญาตเป็นอย่างอื่น หรือ

ข. จุดผ่อนปรนที่ใกล้ที่สุด หรือการผ่อนปรนมากที่สุดเท่าที่มีให้ (กฎข้อ 24.2 หรือ 25.1 หรือ 25.3) หรือ

ค. จุดสุดท้ายที่ลูกเดิมข้ามขอบของอุปสรรคน้ำ หรืออุปสรรคน้ำด้านข้าง (กฎข้อ 26.1)

ถ้ามีการครอบลูกใหม่แล้วลูกกลิ้งเข้าไปในตำแหน่งตามที่ระบุข้างต้น จะต้องวางลูกใกล้ที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ กับจุดที่ลูกกระทบพื้นสนามเมื่อทำการครอบใหม่

ถ้าไม่สามารถนำลูกเดิมกลับมาครอบใหม่ หรือไม่สามารถนำลูกเดิมกลับมาวางภายใต้กฎข้อนี้ ก็อาจจะใช้อีกลูกหนึ่งแทนได้

หมายเหตุ เมื่อมีการครอบลูก หรือมีการครอบลูกใหม่ และลูกหยุดนิ่งแล้ว ถ้าภายหลังจากนั้น ลูกเคลื่อนที่ จะต้องเล่นตามสภาพที่ลูกอยู่ ยกเว้นกรณีถ้ามีข้อกำหนดในกฎข้อบังคับข้ออื่นใดระบุไว้เป็นอย่างอื่น

20.3. การวางลูก และการนำลูกกลับมาวางที่เดิม

ก. โดยใคร และเมื่อใด

การวางลูกภายใต้กฎข้อบังคับ จะต้องวางโดยผู้เล่น หรือวางโดยพาร์ทเนอร์ของตน ถ้าเป็นลูกที่จะต้องนำกลับมาวางไว้ที่เดิม ผู้เล่น หรือพาร์ทเนอร์ของตน หรือผู้ที่หยิบลูก หรือผู้ที่เคลื่อนย้ายลูก จะต้องนำลูกมาวางตรงจุดที่หยิบลูกขึ้นมา หรือนำมาวางตรงจุดที่เคลื่อนย้ายลูกไป ในกรณีเช่นนี้ ผู้เล่นจะต้องรับผิดชอบหากมีการละเมิดกฎข้อบังคับ ถ้าลูก หรือที่มาร์คลูกเคลื่อนที่โดยบังเอิญจากการวางลูก หรือจากการนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม จะต้องนำลูก หรือที่มาร์คลูกนั้นกลับมาวางไว้ที่เดิมโดยไม่มีการปรับโทษ แต่มีเงื่อนไขว่าการเคลื่อนที่ของลูก หรือการเคลื่อนที่ของที่มาร์คลูกเกิดจากการกระทำเฉพาะในการมาร์คตำแหน่งลูก หรือในการหยิบลูกโดยตรงเท่านั้น มิฉะนั้น ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแแต้ม ภายใต้กฎข้อ 18.2ก หรือ 20.1

ข. สภาพพื้นที่ต้องนำลูกมาวาง หรือนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิมได้เปลี่ยนไป

ถ้าสภาพพื้นที่เดิมที่ต้องนำลูกมาวาง หรือนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิมได้เปลี่ยนไป

(1) ยกเว้นในอุปสรรค จะต้องวางลูกบนพื้นที่ที่มีสภาพพื้นที่คล้ายกับสภาพพื้นที่เดิมมากที่สุด ในระยะที่ไม่มากไปกว่าหนึ่งช่วงไม้กอล์ฟจากสภาพพื้นที่เดิม โดยไม้กอล์ฟหลุมเข้าไปมากกว่าที่เดิม และไม่เข้าไปในอุปสรรค

(2) ในอุปสรรคน้ำ จะต้องวางลูกตาม ข้อ (1) ดังกล่าว เว้นแต่ว่าต้องวางลูกในอุปสรรคน้ำ

(3) ในบังเกอร์ จะต้องปรับแต่งพื้นที่ใหม่ ให้ใกล้เคียงกับสภาพพื้นที่เดิมเท่าที่เป็นไปได้ และจะต้องวางลูกบนพื้นที่นั้น

ค. ไม่สามารถหาจุดวางได้

หากไม่สามารถหาจุดที่จะต้องวางลูก หรือที่จะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิมนั้นได้

(1) ทั่วพื้นสนาม จะต้องครอบลูกใกล้ที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ในจุดเดิมที่ลูกอยู่ แต่ไม่เข้าไปในอุปสรรค หรือไม่ขึ้นไปบนกรีน

(2) ในอุปสรรค จะต้องครอบลูกในอุปสรรคในจุดที่ใกล้ที่สุดเท่าที่เป็นไปได้

(3) บนกรีน จะต้องวางลูกใกล้ที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ แต่ไม่เข้าไปในอุปสรรค

ง. ลูกไม่หยุดอยู่กับที่

เมื่อวางลูกแล้ว ถ้าลูกไม่หยุดอยู่กับที่จะวาง จะต้องนำกลับมาวางใหม่ได้โดยไม่มีการปรับโทษ และถ้าลูกยังคงไม่หยุดอยู่ที่จุดนั้น

(1) ยกเว้นในอุปสรรค จะต้องวางลูกตรงจุดที่ใกล้ที่สุดที่สามารถวางลูกให้หยุดนิ่ง โดยไม้กอล์ฟหลุมเข้าไป และไม่เข้าไปในอุปสรรค

(2) ในอุปสรรค จะต้องวางลูกในอุปสรรคตรงจุดที่ใกล้ที่สุดที่สามารถวางลูกให้หยุดนิ่งได้ โดยไม้กอล์ฟหลุมเข้าไป

เมื่อวางลูกหยุดนิ่งที่จุดนั้นแล้ว ถ้าลูกเคลื่อนที่ภายหลังจากนั้น จะไม่มีการปรับโทษ และต้องเล่นลูกตามสภาพที่ลูกอยู่ ยกเว้นถ้ามีข้อกำหนดในกฎข้อบังคับอื่นใดระบุไว้เป็นอย่างอื่น

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 20.1 หรือ 20.2 หรือ 20.3

การเล่นแบบเมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแแต้ม

20.4 เมื่อลูกที่ครอบ หรือลูกที่วางเป็นลูกที่อยู่ในการเล่น

หากมีการหยิบลูกที่อยู่ในการเล่นของผู้เล่นขึ้นมา ลูกจะกลับไปอยู่ในการเล่นอีกครั้งเมื่อครอบลูก หรือวางลูกแล้ว ลูกที่นำมาใช้แทนที่ กลายมาเป็นลูกที่อยู่ในการเล่นต่อเมื่อได้ครอบลูก หรือวางลูกแล้ว

ลูกที่นำมาใช้แทนที่อย่างไม่ถูกต้อง กฎข้อ 15.1

ลูกที่หยิบขึ้น ใช้ลูกอื่นแทนที่ หรือนำมาครอบ หรือมาวางไม่ถูกต้อง ลูกข้อ 20.6

20.5 การตีครั้งต่อไปจากที่ที่ตีครั้งที่แล้ว

เมื่อผู้เล่นเลือก หรือจำเป็นต้องทำการตีครั้งต่อไปจากที่ที่ตีไปครั้งที่แล้วภายใต้กฎข้อบังคับ ผู้เล่นจะต้องปฏิบัติดังต่อไปนี้ ถ้าเป็นการเล่นครั้งที่แล้วจากแท่นตั้งที่ ผู้เล่นจะต้องเล่นจากที่ใดก็ได้ ภายในแท่นตั้งที่ และอาจจะตั้งลูกบนที่ก็ได้ หรือถ้าเป็นการเล่นครั้งที่แล้วจากทั่วพื้นสนาม หรือเล่นจากอุปสรรค ผู้เล่นจะต้องครอบลูก หรือถ้าเป็นการเล่นครั้งที่แล้วบนกรีน ผู้เล่นจะต้องวางลูก

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 20.5

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ - ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ - ปรับสองแแต้ม

20.6 การหยิบลูกขึ้นที่นำไปเปลี่ยน หรือนำไปครอบ หรือนำไปวางอย่างไม่ถูกต้อง

ลูกที่นำไปเปลี่ยนอย่างไม่ถูกต้อง หรือนำไปครอบ หรือนำไปวางผิดที่ หรือไม่เป็นไปตามกฎข้อบังคับ แต่ยังไม่ได้เล่น ผู้เล่นอาจจะหยิบขึ้น แล้วผู้เล่นจะต้องปฏิบัติให้ถูกต้อง โดยลูกไม่ปรับโทษ

20.7 การเล่นจากผิดที่

สำหรับลูกที่เล่นจากนอกแท่นตั้งที่ หรือเล่นจากผิดแท่นตั้งที่ ลูกข้อ 11.4 และ 11.5

ก. การเล่นแบบแมทซ์เพลย์

ถ้าผู้เล่นตีลูกที่ได้ครอบ หรือเล่นลูกที่ได้วางผิดที่ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

ข. การเล่นแบบสโตรคเพลย์

ถ้าผู้เข้าแข่งขันเล่นลูกที่อยู่ในการเล่นของตน ซึ่ง (1) ได้ครอบ หรือได้วางในผิดที่ หรือ (2) ได้ถูกทำให้เคลื่อนที่ และไม่นำกลับมาวางไว้ที่เดิมตามที่กฎข้อบังคับระบุต้องให้นำกลับมาวางไว้ที่เดิม ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกปรับโทษตามที่ระบุในกฎข้อบังคับที่สามารถนำมาบังคับใช้ และให้เล่นจบหลุมด้วยลูกนั้น แต่มีเงื่อนไขว่าต้องไม่มีการละเมิดกฎข้อบังคับอย่างร้ายแรง

ภายหลังจากการเล่นในผิดที่ แล้วผู้เข้าแข่งขันได้รับทราบความจริง และเชื่อว่าตนเองจะกระทำการละเมิดกฎอย่างร้ายแรง ผู้เข้าแข่งขันอาจประกาศขอเล่นใหม่ด้วยลูกที่สองให้จบหลุมนั้นโดยครอบหรือวางลูกให้ถูกที่ตามกฎข้อบังคับ ทั้งนี้ภายใต้เงื่อนไขว่าผู้เข้าแข่งขันยังไม่ได้เล่นจากแท่นตั้งที่ของหลุมต่อไป หรือลงจากกรีนในกรณีที่เป็นหลุมสุดท้ายของรอบที่เล่น ผู้เข้าแข่งขันจะต้องรายงานความเป็นจริงต่อคณะกรรมการก่อนส่งสกอร์การ์ด หากผู้เข้าแข่งขันไม่ทำเช่นนั้น ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน คณะกรรมการจะต้องสอบสวนว่ามีการละเมิดกฎข้อบังคับอย่างร้ายแรงเกิดขึ้นหรือไม่ ถ้าเป็นดังนั้น จะต้องนับแแต้มของลูกที่สอง และผู้เข้าแข่งขันจะต้องบวกแแต้มปรับโทษสองแแต้มรวมเข้าไปกับแแต้มของลูกนั้น

หากมีการละเมิดกฎอย่างร้ายแรง และผู้เข้าแข่งขันไม่ได้แก้ไขให้ถูกต้องตามที่ระบุไว้ข้างต้น ผู้เข้าแข่งขันจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

หมายเหตุ ถ้าผู้เข้าแข่งขันเล่นลูกที่สอง แต้มปรับโทษเฉพาะที่เกิดขึ้นจากการเล่นลูกที่ได้ใช้กฎข้อบังคับตัดสินไปแล้วว่าไม่นับ ตลอดจนแต้มที่ทำได้อีกหลังจากนั้นด้วยลูกดังกล่าวให้ถือว่ายกเลิกไป

กฎข้อ 21 การทำความสะอาดลูก

ลูกที่อยู่บนกรีนแล้วอาจหยิบลูกขึ้นทำความสะอาดได้ตามกฎข้อ 16.1x ในอื่นๆผู้เล่นอาจจะทำความสะอาดลูกได้เมื่อหยิบขึ้น ยกเว้นเมื่อหยิบลูกขึ้นในกรณีต่อไปนี้

- ก. เพื่อตรวจดูให้แน่ใจว่าเป็นลูกไม่เหมาะที่จะใช้เล่น (กฎข้อ 5.3)
- ข. เพื่อพิสูจน์ว่าเป็นลูกของผู้เล่น (กฎข้อ 12.2) ในกรณีเช่นนี้ อาจจะทำความสะอาดลูกได้เท่าที่จำเป็น เพียงพอเพื่อการพิสูจน์เท่านั้น หรือ
- ค. เป็นลูกที่กีดขวาง หรือช่วยเหลือการเล่น (กฎข้อ 22)

ถ้าผู้เล่นทำความสะอาดของตนระหว่างการเล่นในหลุมใดหลุมหนึ่ง โดยที่กฎข้อนี้ไม่อนุญาตไว้ ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม ถ้าได้หยิบลูกขึ้น จะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม

ถ้าผู้เล่นซึ่งกฎข้อบังคับให้นำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม แล้วไม่ปฏิบัติตาม ผู้เล่นจะต้องถูกปรับโทษ

สำหรับการละเมิดกฎข้อ 20.3ก แต่จะไม่ถูกปรับโทษเพิ่มภายใต้กฎข้อ 21 อีก

ข้อยกเว้น ถ้าผู้เล่นถูกปรับโทษเนื่องจากไม่ทำตามกฎข้อ 5.3 หรือข้อ 12.2 หรือข้อ 22 แล้ว จะต้องไม่ถูกปรับโทษเพิ่มภายใต้กฎข้อ 21 เพิ่มอีก

กฎข้อ 22 ลูกกีดขวาง หรือลูกช่วยเหลือการเล่น

ผู้เล่นคนหนึ่งคนใดอาจจะ

- ก. หยิบลูกของตนขึ้น ถ้าผู้เล่นเห็นว่าลูกนั้นอาจช่วยเหลือผู้เล่นอื่น หรือ
- ข. ขอให้หยิบลูกอื่นขึ้น ถ้าผู้เล่นเห็นว่าลูกนั้นอาจกีดขวางการเล่นของตน หรืออาจช่วยเหลือการเล่นของผู้เล่นอื่น

แต่ไม่อาจจะกระทำได้ในขณะที่ลูกอีกลูกหนึ่งกำลังเคลื่อนที่ ส่วนในการเล่นแบบสโตรคเพลย์ ผู้เล่นซึ่งจำเป็นต้องหยิบลูก อาจขอเล่นก่อนแทนการหยิบลูกขึ้น ลูกที่หยิบขึ้นมาภายใต้กฎข้อนี้จะต้องนำกลับมาวางไว้ที่เดิม

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎ

การเล่นแบบเมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

หมายเหตุ ยกเว้นบนกรีน ห้ามทำความสะอาดลูกเมื่อหยิบขึ้นภายใต้กฎข้อนี้ กฎข้อ 21

กฎข้อ 23 ลูกสอิมเพคเมนท์

นิยามศัพท์

ลูกสอิมเพคเมนท์ หมายถึง สิ่งร่วงหล่นที่เป็นวัตถุธรรมชาติ เช่น ก้อนหิน ใบไม้ กิ่งไม้ แขนงไม้ และสิ่งที่ยึดติดกัน มูลสัตว์ หนอน แมลง และคราบสัตว์ หรือกองมูลสัตว์ โดยมีเงื่อนไขว่าสิ่งเหล่านี้ต้องไม่ติดครีง หรือไม่กองงอยู่ หรือไม่ติดอยู่อย่างแน่นหนา และไม่เกาะติดอยู่ที่ลูก

ทราย และเศษดิน เป็นลูกสอิมเพคเมนท์เฉพาะบนกรีน แต่ไม่ใช่ที่อื่นๆ

หิมะ และน้ำแข็งตามธรรมชาติ เป็นได้ทั้งน้ำชั่วคราว หรือลูกสอิมเพคเมนท์ แล้วแต่ผู้เล่นจะเลือก

ยกเว้นน้ำค้างแข็ง

น้ำแข็งที่ผลิตขายทั่วไปเป็นสิ่งกีดขวาง

น้ำค้าง และน้ำค้างแข็งไม่ใช่ลูกสอิมเพคเมนท์

23.1 การผ่อนปรน

ผู้เล่นอาจจะเคลื่อนย้ายลูกสอิมเพคเมนท์ได้โดยไม่มีกรปรับโทษ ยกเว้นเมื่อทั้งลูกสอิมเพคเมนท์ และลูกอยู่ในอุปสรรค หรือสัมผัสกับอุปสรรคในทีเดียวกัน ถ้าลูกเคลื่อนที่ กฎข้อ 18.2ค

ขณะลูกกำลังเคลื่อนที่ จะต้องไม่เคลื่อนย้ายลูกสอิมเพคเมนท์อันอาจจะมีผลต่อการเคลื่อนที่ของลูก

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎ

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

(การค้นหาลูกในอุปสรรค กฎข้อ 12.1)

(การสัมผัสเส้นทางพัตต์ กฎข้อ 16.1ก)

กฎข้อ 24 สิ่งกีดขวาง

นิยามศัพท์

จุดผ่อนปรนที่ใกล้ที่สุด หมายถึง จุดที่ใช้อ้างอิงสำหรับการผ่อนปรนโดยไม่มีกรปรับโทษ เมื่อเกิดการติดขัดจากสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ (กฎข้อ 24.2) หรือจากสภาพพื้นที่ผิดปกติ (กฎข้อ 25.1) หรือจากผิวดกรีน (กฎข้อ 25.3)

จุดผ่อนปรนที่ใกล้ที่สุดคือ จุดบนพื้นสนามที่ใกล้กับจุดที่ลูกหยุดอยู่มากที่สุด โดยไม่ใกล้หลุมเข้าไปมากกว่าจุดที่ลูกอยู่ และเมื่อลูกหยุดอยู่ในตำแหน่งดังกล่าว จะไม่มีการติดขัดเกิดขึ้น (ดังที่ได้กำหนดไว้)

หมายเหตุ ผู้เล่นควรหาจุดผ่อนปรนที่ใกล้กับลูกที่ตกอยู่มากที่สุด โดยใช้ไม้กอล์ฟที่ผู้เล่นเจตนาจะใช้เล่นต่อไป ทำการจำลองตำแหน่งจรดไม้ และการสวิงเพื่อการตีนั้น

สิ่งกีดขวาง หมายถึง สิ่งใดก็ตามที่ทำขึ้นมา รวมถึงพื้นผิวถนน ขอบถนน ทางเดิน และน้ำแข็งที่ผลิตเพื่อขาย ยกเว้น

ก. วัตถุที่กำหนดเขตนอกสนาม เช่น กำแพง รั้ว หลั๊ก หรือราวรั้ว

ข. ส่วนใดๆของสิ่งของที่ทำขึ้นมา และไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ที่อยู่ภายนอกสนาม และ

ค. สิ่งปลูกสร้างใดๆที่คณะกรรมการประกาศให้รวมเป็นส่วนเดียวกับสนาม

สิ่งกีดขวางที่ถือว่าเป็นสิ่งกีดขวางที่สามารถเคลื่อนย้ายได้นั้น ต้องสามารถเคลื่อนย้ายได้โดยไม่ใช้แรงมาก หรือโดยไม่ทำให้การเล่นล่าช้า และไม่ก่อให้เกิดความเสียหาย มิฉะนั้น สิ่งดังกล่าวเป็นสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้

หมายเหตุ คณะกรรมการอาจจัดทำกฎสนาม ประกาศให้สิ่งกีดขวางที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ เป็นสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้

24.1 สิ่งกีดขวางที่สามารถเคลื่อนย้ายได้

ผู้เล่นอาจจะขอรับการผ่อนปรนจากสิ่งกีดขวางที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ดังต่อไปนี้

ก. ถ้าลูกไม่อยู่ใน หรือลูกไม่อยู่บนสิ่งกีดขวาง อาจจะทำนำสิ่งกีดขวางนั้นออกไปได้ ถ้าลูกเคลื่อนที่ จะต้องนำลูกกลับมาวางไว้ที่เดิม โดยไม่มีการปรับโทษ แต่มีเงื่อนไขว่าการเคลื่อนที่ของลูกเกิดจากการนำสิ่งกีดขวางนั้นออกไปโดยตรง นอกเหนือจากนั้นให้ใช้กฎข้อ 18.2ก

ข. ถ้าลูกอยู่ใน หรืออยู่บนสิ่งกีดขวาง อาจจะทำหยิบลูกขึ้นได้โดยไม่มีการปรับโทษ และนำสิ่งกีดขวางนั้นออกไป ในบริเวณทั่วพื้นสนาม หรือในอุปสรรค จะต้องครอบลูก หรือบนกรีน จะต้องวางลูกใกล้กับจุดที่ใกล้ที่สุดได้พื้นที่ที่ลูกอยู่ใน หรืออยู่บนสิ่งกีดขวาง โดยไม่ใกล้หลุมเข้าไปอาจจะทำ ความสะอาดลูกได้เมื่อหยิบขึ้นภายใต้กฎข้อ 24.1

ขณะลูกกำลังเคลื่อนที่ จะต้องไม่นำสิ่งกีดขวางอันอาจมีผลต่อการเคลื่อนที่ของลูกออกไป นอกจากคันธงที่มีผู้เฝ้า หรืออุปกรณ์ของผู้เล่น

(การทำให้เกิดผลกระทบต่อลูก ดูกฎข้อ 1.2)

หมายเหตุ ถ้าไม่สามารถนำลูกเดิมมาครอบ หรือมาวางภายใต้กฎข้อนี้ อาจจะใช้ลูกอื่นแทนได้

24.2 สิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้

ก. การติดขัด

การติดขัดจากสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ เกิดขึ้นเมื่อลูกอยู่ใน หรืออยู่บนสิ่งกีดขวาง หรืออยู่ใกล้กับสิ่งกีดขวางมาก และทำให้การเล่น หรือพื้นที่ที่ตั้งใจสวิงของผู้เล่นติดขัดกับสิ่งกีดขวางนั้น ถ้าลูกของผู้เล่นอยู่บนกรีน การติดขัดเกิดขึ้นเมื่อสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้บน

กรีนอยู่ระหว่างเส้นทางพัด นอกเหนือจากนั้น สิ่งที่อยู่ระหว่างเส้นทางเล่น ไม่ใช่เป็นการตีขัด ภายใตักฎข้อนี้

ข. การผ่อนปรน

ยกเว้นเมื่อลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ หรืออุปสรรคน้ำด้านข้าง ผู้เล่นอาจขอรับการผ่อนปรน จากการตีขัดโดยสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ โดยไม่มีการปรับโทษ ดังต่อไปนี้

(1) ทิวพื้นสนาม ถ้าลูกอยู่ในบริเวณทิวพื้นสนาม จะต้องหาจุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุด ที่ไม่อยู่ในอุปสรรค หรือไม่อยู่บนกรีน

ผู้เล่นจะต้องหยิบลูก และครอบลูกภายในหนึ่งช่วงไม้กอล์ฟจากจุดนั้น และไม่ใกล้หลุมเข้าไปมากกว่าจุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุดในสนามเพื่อหลีกเลี่ยงการตีขัด (ตามที่นิยามไว้) จากสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ และลูกที่ครอบไม่เข้าไปอยู่ในอุปสรรค หรือไม่ขึ้นไปบนกรีน

(2) ในบังเกอร์ ถ้าลูกอยู่ในบังเกอร์ ผู้เล่นจะต้องหยิบและครอบลูกตามข้อ (1) ดังกล่าว เว้นแต่ว่าจุดผ่อนปรนที่ใกล้ที่สุด ต้องอยู่ในบังเกอร์ และต้องครอบลูกในบังเกอร์

(3) บนกรีน ถ้าลูกอยู่บนกรีน ผู้เล่นจะต้องหยิบ และวางลูกตรงตำแหน่งที่ใกล้จุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุด และไม่อยู่ในอุปสรรค จุดผ่อนปรนที่ใกล้ที่สุดอาจจะอยู่นอกกรีนก็ได้ อาจจะทำความสะอาดลูกได้เมื่อหยิบขึ้นภายใตักฎข้อ 24-2ข

(ลูกกลิ้งเข้าไปในตำแหน่งที่มีการตีขัดจากที่ที่ได้รับการผ่อนปรน คูกฎข้อ 20.2ค(5))

ข้อยกเว้น ผู้เล่นไม่อาจจะขอรับการผ่อนปรนภายใตักฎข้อ 24.2ข ถ้า (ก) ไม่สมกับเหตุผลอย่างชัดเจน เมื่อไม่สามารถเล่นได้เพราะการตีขัดจากสิ่งอื่นนอกเหนือจากสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ (ข) การตีขัดโดยสิ่งกีดขวางอาจจะเกิดจาก การเข้าไปยืนในทำขึ้นที่ผิดปกติ เกิดจากการสวิงที่ผิดปกติ หรือเกิดจากการเล่นในเส้นทางที่ผิดปกติอย่างไม่จำเป็น

หมายเหตุ 1. ถ้าลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ (รวมถึงอุปสรรคน้ำด้านข้าง) ผู้เล่นไม่มีสิทธิ์ขอรับการผ่อนปรนจากการตีขัดโดยสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ โดยไม่มีการโทษปรับ ผู้เล่นจะต้องเล่นตามสภาพที่ลูกอยู่ หรือปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1

2. ถ้าไม่สามารถนำลูกที่จะครอบ หรือนำลูกที่จะวางภายใตักฎข้อนี้มาได้ทันที ผู้เล่นอาจจะใช้อีกลูกหนึ่งแทนได้

3. คณะกรรมการอาจจัดทำกฎสนาม โดยระบุว่าผู้เล่นต้องหาจุดผ่อนปรนที่ใกล้ที่สุดโดยไม่ข้าม ไม่ผ่าน หรือไม่ลอดค้ำสิ่งกีดขวางนั้นๆ

ค. ลูกหาย

หากมีข้อสงสัยว่า หลังจากผู้เล่นได้ตีลูกเข้าไปสู่สิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ ลูกเข้าไปหายในสิ่งกีดขวางนั้นหรือไม่ ดังนั้น เพื่อแสดงว่าลูกเข้าไป และลูกหายในสิ่งกีดขวางนั้น จะต้องมี

พยานหลักฐานเพียงพอที่จะเชื่อได้ว่าลูกเข้าไปในสิ่งกีดขวางนั้น หากขาดพยานหลักฐาน ต้องถือว่าลูกนั้นเป็นลูกหาย และต้องใช้กฎข้อ 27

ถ้าลูกเข้าไปหายในสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ จะต้องหาจุดสุดท้ายที่ลูกเข้าไปในสิ่งกีดขวาง และเพื่อวัตถุประสงค์ในการใช้กฎข้อนี้ จะต้องถือว่าลูกตกอยู่ที่จุดดังกล่าวนี้

(1) ท่วมพื้นสนาม ถ้าลูกเข้าไปที่หายในสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้เป็นจุดสุดท้ายในบริเวณท่วมพื้นสนามผู้เล่นอาจใช้อีก ลูกหนึ่งมาแทนได้โดยไม่มีกรปรับโทษ และได้รับการผ่อนปรนตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 24.2ข(1)

(2) ในบังเกอร์ ถ้าลูกเข้าไปหายในสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้เป็นจุดสุดท้ายในบังเกอร์ ผู้เล่นอาจใช้อีกลูกหนึ่งมาแทนได้โดยไม่มีกรปรับโทษ และได้รับการผ่อนปรนตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 24.2ข(2)

(3) ในอุปสรรคน้ำ (รวมถึงอุปสรรคน้ำด้านข้าง) ถ้าลูกเข้าไปหายในสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ที่อยู่ในอุปสรรคน้ำ เป็นจุดสุดท้าย ผู้เล่นไม่มีสิทธิ์ได้รับการผ่อนปรน โดยไม่ถูกปรับโทษ ผู้เล่นจะต้องปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1

(4) บนกรีน ถ้าลูกเข้าไปหายในสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ที่อยู่บนกรีนเป็นจุดสุดท้าย ผู้เล่นอาจใช้อีกลูกหนึ่งมาแทน โดยไม่ถูกปรับโทษ และได้รับการผ่อนปรนตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 24.2ข(3)

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎ

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

กฎข้อ 25 สภาพพื้นผิปกติ ลูกจมในรอยตก และผิกรีน

นิยามศัพท์

สภาพพื้นที่ผิปกติ หมายถึง น้ำชั่วคราว พื้นที่ซ่อม หรือหลุม คราบสัตว์ ทางวิ่งของสัตว์ในสนามที่เกิดจากสัตว์ที่อาศัยอยู่ในโพรง สัตว์เลื้อยคลาน หรือนก

สัตว์ที่อาศัยอยู่ในโพรง หมายถึง สัตว์ที่ขุดรู หรือสัตว์ที่ทำรังเป็นที่อาศัย เช่น กระจง ตัวตุ่น หมูตอ หรือกิ้งก่า

หมายเหตุ หลุมที่ขุดโดยสัตว์ที่ไม่ได้อาศัยอยู่ในโพรง เช่น สุนัข ไม่ถือว่าเป็นสภาพพื้นที่ผิปกติ เว้นแต่จะมีการทำเครื่องหมายระบุไว้ หรือประกาศไว้ให้เป็นสภาพพื้นที่ผิปกติ

น้ำชั่วคราว หมายถึง พื้นที่ในสนามที่มีน้ำขังสะสมชั่วคราวที่สามารถเห็นได้ทั้งก่อน หรือหลังจากผู้เล่นเข้าไปทำการอื่น และไม่อยู่ในอุปสรรคน้ำ สำหรับหิมะและน้ำแข็งธรรมชาติเป็นได้ทั้งน้ำ

ชั่วคราว หรือเป็นลูชอิมเพดดิเมนต์ โดยให้อยู่ในดุลพินิจของผู้เล่น ส่วนน้ำแข็งที่ผลิตเพื่อขายทั่วไปถือเป็นสิ่งกีดขวาง ลูกอยู่ในน้ำชั่วคราวเมื่อลูกอยู่ในน้ำชั่วคราว หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับน้ำชั่วคราว ส่วนน้ำค้างและน้ำค้างแข็งไม่ถือเป็นน้ำชั่วคราว

พื้นที่ซ่อม หมายถึง ส่วนใด ๆ ของสนามที่ทำเครื่องหมายไว้โดยคำสั่งคณะกรรมการ หรือประกาศ โดยผู้แทนซึ่งได้รับอนุญาต ให้พื้นที่ซ่อมรวมถึงกองวัสดุที่จะทำการขนย้ายออกไป และรวมถึงหลุมที่สร้างขึ้น โดยผู้ดูแลสนาม แม้ว่า ไม่ได้ทำเครื่องหมายไว้

พื้นที่ทั้งหมด และสิ่งอื่นๆ ที่ออกเฆยอยู่ในพื้นที่ซ่อม เช่น หญ้า พุ่มไม้ หรือต้นไม้ ถือเป็นส่วนหนึ่งของพื้นที่ซ่อม ขอบเขตของพื้นที่ซ่อมวัดคั้งลงไปในแนวตั้งฉากกับพื้น แต่ไม่ต่อเนื่องขึ้นด้านบน ส่วนเสาหลัก และเส้นที่กำหนดพื้นที่ซ่อมให้อยู่ในพื้นที่ซ่อม เสาหลักและเส้นที่ระบุพื้นที่ซ่อมคั้งกล่าวเป็นสิ่งกีดขวาง ลูกอยู่ในพื้นที่ซ่อมเมื่อลูกอยู่ในเขต หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับพื้นที่ซ่อม

หมายเหตุ 1. เศษหญ้าที่ตัดทิ้งไว้ และวัสดุอื่นๆ ที่ถูกกองทิ้งไว้ในสนาม และไม่มีเจตนาจะเคลื่อนย้ายออกไปจากสนาม ไม่ถือว่าเป็นพื้นที่ซ่อม เว้นแต่จะทำเครื่องหมายไว้

2. คณะกรรมการอาจออกกฎสนามเพื่อห้ามเล่นในพื้นที่ซ่อม หรือในบริเวณที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่ได้กำหนดไว้ให้เป็นพื้นที่ซ่อม

จุดอ่อนปรนที่ใกล้ที่สุด หมายถึง จุดที่ใช้อ้างอิงสำหรับการผ่อนปรนโดยไม่มีการปรับโทษ เมื่อเกิดการติดขัดจากสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ (กฎข้อ 24.2) หรือจากสภาพพื้นที่ผิดปกติ (กฎข้อ 25.1) หรือจากการเล่นผิดกรีน (กฎข้อ 25.3)

จุดอ่อนปรนที่ใกล้ที่สุดคือ จุดบนพื้นสนามที่ใกล้กับจุดที่ลูกหยุดอยู่มากที่สุด โดยไม่ใกล้หลุมเข้าไปมากกว่าจุดที่ลูกอยู่ และเมื่อลูกหยุดอยู่ในตำแหน่งคั้งกล่าว จะไม่มีการติดขัดเกิดขึ้น (คั้งที่ได้กำหนดไว้)

หมายเหตุ ผู้เล่นควรรหาจุดอ่อนปรนที่ใกล้กับลูกที่ตกอยู่มากที่สุด โดยใช้ไม้กอล์ฟที่ผู้เล่นเจตนาจะใช้เล่นต่อไป ทำการจำลองตำแหน่งจรดไม้ และการสวิงเพื่อการตีนั้น

ผิดกรีน หมายถึง กรีนใดก็ตามนอกเหนือจากกรีนของหลุมที่กำลังเล่นอยู่ เว้นแต่คณะกรรมการระบุให้เป็นอย่างอื่น นิยามนี้ให้มีความหมายรวมถึงกรีนซ้อมพัต หรือกรีนซ้อมพิทซ์ในสนาม

25.1 สภาพพื้นที่ผิดปกติ

ก. การติดขัด

การติดขัดจากสภาพพื้นที่ผิดปกติ เกิดขึ้นเมื่อลูกอยู่ใน หรือลูกสัมผัสกับสภาพคั้งกล่าว หรือเมื่อสภาพเช่นนั้นทำให้การยืนหรือพื้น

ที่ตั้งใจสวิงของผู้เล่นติดขัด ถ้าลูกของผู้เล่นอยู่บนกรีน การติดขัดเกิดขึ้นเมื่อสภาพเช่นนั้นอยู่ระหว่างเส้นทางพัต นอกเหนือจากนั้น สภาพพื้นที่ผิดปกติที่ขวางอยู่ระหว่างเส้นทางเล่น ไม่ใช่เป็นการติดขัดภายใต้กฎข้อนี้

หมายเหตุ คณะกรรมการอาจจัดทำกฎสนาม เพื่อห้ามการผ่อนปรนในกรณีที่ผู้เล่นต้องยืนในสภาพพื้นที่ผิดปกติเพื่อเล่น

ข. การผ่อนปรน

ยกเว้นเมื่อลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ หรืออุปสรรคน้ำด้านข้าง ผู้เล่นอาจขอรับการผ่อนปรนในการติดขัดจากสภาพพื้นที่ผิดปกติดังต่อไปนี้

(1) ทั่วพื้นสนาม ถ้าลูกอยู่ในบริเวณทั่วพื้นสนาม จะต้องหาจุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุดที่ไม่อยู่ในอุปสรรค หรือไม่อยู่บนกรีน

ผู้เล่นจะต้องหยิบลูก และครอบลูกภายในหนึ่งช่วงไม้กอล์ฟจากจุดนั้น และไม่ใกล้หลุมเข้าไปมากกว่าจุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุดในสนาม เพื่อหลีกเลี่ยงการติดขัด (ตามที่นิยามไว้) จากสภาพนั้นและไม่อยู่ในอุปสรรค หรือไม่อยู่บนกรีน โดยไม่มีการปรับโทษ

(2) ในบังเกอร์ ถ้าลูกอยู่ในบังเกอร์ ผู้เล่นจะต้องหยิบ และครอบลูก

(ก) โดยไม่มีการปรับโทษตามข้อ (1) ดังกล่าว เว้นแต่จุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุดต้องอยู่ในบังเกอร์ และผู้เล่นต้องครอบลูกในบังเกอร์ หรือถ้าการผ่อนปรนทั้งหมดเป็นไปได้ ต้องครอบลูกในบังเกอร์ใกล้เท่าที่เป็นไปได้ และไม่ใกล้หลุมเข้าไปเพื่อให้ได้รับการผ่อนปรนจากสภาพนั้นๆมากที่สุดเท่าที่ให้ได้ หรือ

(ข) ครอบลูกนอกบังเกอร์ โดยใช้แนวจากลูกไปสู่หลุม ถอยไปทางด้านหลังบังเกอร์ใกล้เท่าใดก็ได้ และอาจจะครอบลูกในแนวนั้นโดยถูกปรับโทษหนึ่งแค้น

(3) บนกรีน ถ้าลูกอยู่บนกรีน ผู้เล่นจะต้องหยิบลูก และวางลูกตรงตำแหน่งที่ใกล้จุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุดที่ไม่อยู่ในอุปสรรค หรือถ้าการผ่อนปรนทั้งหมดเป็นไปได้ ให้หาจุดใกล้ลูกที่สุดที่จะได้รับการผ่อนปรนมากที่สุดเท่าที่มี จุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุด หรือการผ่อนปรนมากที่สุดอาจจะอยู่บนกรีนก็ได้ อาจจะทำความสะอาดลูกได้เมื่อหยิบขึ้นภายใต้กฎข้อ 24-2ข

(ลูกกลิ้งเข้าไปในตำแหน่งที่มีการติดขัดจากสภาพที่ได้รับการผ่อนปรน ดูกฎข้อ 20.2ค(5))

ข้อยกเว้น ผู้เล่นไม่อาจจะได้รับการผ่อนปรนภายใต้กฎข้อ 25.1ข ถ้า (ก) ไม่สมกับเหตุผลอย่างชัดเจน เมื่อไม่สามารถเล่นได้เพราะการติดขัดจากสิ่งอื่นนอกเหนือจากสภาพพื้นผิดปกติ หรือ (ข) การติดขัดจากสภาพเช่นนั้นอาจจะเกิดจากการเข้าไปยืนในทำขึ้นที่ผิดปกติ เกิดจากการสวิงที่ผิดปกติ หรือเกิดจากเส้นทางเล่นที่ผิดปกติอย่างไม่จำเป็น

หมายเหตุ 1. ถ้าลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ (รวมถึงอุปสรรคน้ำด้านข้าง) ผู้เล่นไม่มีสิทธิได้รับการผ่อนปรนจากสภาพพื้นที่ผิดปกติโดยไม่มีการปรับโทษ ผู้เล่นจะต้องเล่นตามสภาพที่ลูกอยู่ (นอกจากกฎสนามห้ามเล่น) หรือปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1

2. ถ้าไม่สามารถนำลูกที่จะครอบ หรือนำลูกที่จะวางภายใต้กฎข้อนี้มาได้ ผู้เล่นอาจจะใช้อีกลูกหนึ่งแทนได้

ค. ลูกหาย

หากมีข้อสงสัยว่าหลังจากตีลูกเข้าไปสู่สภาพพื้นที่ผิดปกติ ลูกเข้าไปหายในสภาพเช่นนั้นหรือไม่ ดังนั้น เพื่อแสดงว่าลูกเข้าไป และหายในสภาพพื้นที่ผิดปกติ จะต้องมีการพยานหลักฐานเพียงพอที่เชื่อถือได้ว่าลูกเข้าไปในนั้น หากขาดพยานหลักฐาน จึงต้องถือว่าลูกนั้นเป็นลูกหาย และต้องใช้กฎข้อ 27

ถ้าลูกเข้าไปหายในสภาพพื้นที่ผิดปกติ จะต้องหาจุดสุดท้ายที่ลูกเข้าไปในสภาพนั้น และเพื่อวัตถุประสงค์ในการใช้กฎข้อนี้ จะต้องถือว่าลูกตกอยู่ตรงจุดสุดท้ายที่ได้เข้าไป

(1) ทั่วทั้งสนาม ถ้าลูกเข้าไปหายในสภาพพื้นที่ผิดปกติในบริเวณทั่วทั้งสนามเป็นจุดสุดท้าย ผู้เล่นอาจใช้อีกลูกหนึ่งมาแทนได้ โดยไม่มีการปรับโทษ และได้รับการผ่อนปรนตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 25.1ข(1)

(2) ในบังเกอร์ ถ้าลูกเข้าไปหายในสภาพพื้นที่ผิดปกติในบังเกอร์เป็นจุดสุดท้าย ผู้เล่นอาจใช้อีกลูกหนึ่งมาแทนโดยไม่มีการปรับโทษ และได้รับการผ่อนปรนตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 25.1ข(2)

(3) ในอุปสรรคน้ำ (รวมถึงอุปสรรคน้ำด้านข้าง) ถ้าลูกเข้าไปหายในสภาพพื้นที่ผิดปกติที่อยู่ในอุปสรรคน้ำเป็นจุดสุดท้าย ผู้เล่นไม่มีสิทธิได้รับการผ่อนปรนโดยไม่ถูกปรับโทษ ผู้เล่นจะต้องปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1

(4) บนกรีน ถ้าลูกเข้าไปหายในสภาพพื้นที่ผิดปกติบนกรีนเป็นจุดสุดท้าย ผู้เล่นอาจใช้อีกลูกหนึ่งมาแทนโดยไม่มีการปรับโทษ และได้รับการผ่อนปรนตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 25.1ข(3)

25.2 ลูกจม

ลูกจมในรอยตักของมันเองบนพื้นในบริเวณหญ้าตัดเรียบทั่วทั้งสนาม ผู้เล่นอาจจะหยิบลูก ทำความสะอาด และครอบลูกใกล้เท่าที่เป็นไปได้กับจุดที่ลูกตก และไม่ใกล้หลุมกว่าเดิมโดยไม่มีการปรับโทษ ลูกที่ครอบต้องกระทบส่วนของพื้นสนามในบริเวณทั่วทั้งสนาม สำหรับคำว่า “ในบริเวณหญ้าตัดเรียบ” หมายถึงพื้นที่ใดๆ ในสนาม รวมถึงแนวรั้วที่ได้ตัดมีความสูงของหญ้าเท่ากับ หรือสั้นกว่าหญ้าบนแฟร์เวย์

25.3. ผิดกรีน

ก. การตีคอร์ด

การติดขัดในการเล่นบนผิวดกรีน เกิดขึ้นเมื่อลูกอยู่บนผิวดกรีน

การติดขัดโดยการยื่นของผู้เล่น หรือพื้นที่ตั้งใจสวิง ไม่ใช่เป็นการติดขัดภายใต้กฎข้อนี้

ข. การผ่อนปรน

ถ้าผู้เล่นเกิดการติดขัดจากการขึ้นผิวดกรีน ผู้เล่นต้องทำการผ่อนปรนโดยไม่มีการปรับโทษ

ดังต่อไปนี้

จะต้องหาจุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกมากที่สุด ที่ไม่อยู่ในอุปสรรค หรือไม่อยู่บนกรีน ผู้เล่นจะต้องหยิบลูก และครอบภายในหนึ่งช่วงไม้กอล์ฟจากจุดนั้น และไม่ใกล้หลุมเข้าไปมากกว่าจุดผ่อนปรนที่ใกล้ลูกที่สุดในสนามเพื่อหลีกเลี่ยงการติดขัด (ตามที่กำหนดไว้) จากสภาพนั้น และไม่อยู่ในอุปสรรคหรือไม่อยู่บนกรีน โดยไม่มีการปรับโทษ

ผู้เล่นอาจจะทำความสะอาดลูกเมื่อหยิบขึ้นมาได้

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎ

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

กฎข้อ 26 อุปสรรคน้ำ (รวมถึงอุปสรรคน้ำด้านข้าง)

นิยามศัพท์

อุปสรรคน้ำ หมายถึง ทะเล ทะเลสาบ บ่อน้ำ แม่น้ำ ร่องน้ำ รางระบายน้ำ หรือเส้นทางน้ำไหลเปิด

ไปสู่ที่อื่น (ไม่ว่ามีน้ำอยู่หรือไม่) และสิ่งอื่นที่มีลักษณะคล้ายกัน

พื้นที่ หรือน้ำทั้งหมดที่อยู่ภายในเขตอุปสรรคน้ำ เป็นส่วนของอุปสรรคน้ำ ขอบเขตของอุปสรรคน้ำ

ขยายต่อเนื่องในแนวตั้งฉากกับพื้นที่ทั้งขึ้นและลง สำหรับเสาหลัก และเส้นที่ใช้กำหนดเขตอุปสรรค

น้ำถือว่าอยู่ในอุปสรรคน้ำ เสาหลักดังกล่าวเป็นสิ่งกีดขวาง ลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำเมื่อลูกทั้งลูกอยู่ใน

อุปสรรคน้ำ หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับอุปสรรคน้ำ

หมายเหตุ 1. ควรกำหนดเขตอุปสรรคน้ำ (นอกจากอุปสรรคน้ำด้านข้าง) ด้วยหลัก หรือเส้นสีเหลือง

2. คณะกรรมการอาจออกกฎสนาม ห้ามเล่นในบริเวณที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่ได้กำหนดไว้เป็นอุปสรรคน้ำ

อุปสรรคน้ำด้านข้าง หมายถึง อุปสรรคน้ำ หรือส่วนของอุปสรรคน้ำที่อยู่ในพื้นที่ที่คณะกรรมการถือว่าควรอุปหลุกหลังน้ำตามกฎข้อ 26.1x เป็นไปไม่ได้ หรือไม่สามารถปฏิบัติได้

ควรจะทำเครื่องหมายของอุปสรรคน้ำที่จะเล่นเป็นอุปสรรคน้ำด้านข้างให้แตกต่างกัน ลูกถือว่าอยู่ในอุปสรรคน้ำด้านข้างเมื่อลูกอยู่ใน หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของลูกสัมผัสกับอุปสรรคน้ำด้านข้าง

หมายเหตุ 1. ควรจะกำหนดอุปสรรคน้ำด้านข้าง ด้วยเสาหลัก หรือเส้นสีแดง

2. คณะกรรมการอาจออกกฎสนาม ห้ามเล่นในบริเวณที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่ได้กำหนดไว้เป็นอุปสรรคน้ำด้านข้าง

3. คณะกรรมการอาจกำหนดอุปสรรคน้ำด้านข้างให้เป็นอุปสรรคน้ำ 26.1 ลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ

หากมีข้อสงสัยว่าหลังจากผู้เล่นตีลูกเข้าไปในอุปสรรคน้ำ ลูกเข้าไปหายในอุปสรรคน้ำ หรือหายนอกอุปสรรคน้ำหรือไม่ ดังนั้น เพื่อแสดงว่าลูกหายในอุปสรรคน้ำ จึงต้องมีพยานหลักฐานเพียงพอที่จะเชื่อได้ว่าลูกเข้าไปอยู่ในอุปสรรคน้ำ หากขาดพยานหลักฐาน จึงต้องถือว่าลูกนั้นเป็นลูกหาย และต้องใช้กฎข้อ 27

ถ้าลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ หรือลูกหายในอุปสรรคน้ำ (ไม่ว่าลูกอยู่ในน้ำหรือไม่) ผู้เล่นจะถูกปรับโทษหนึ่งแแต้ม และอาจจะ

ก. เล่นลูกใกล้เท่าที่เป็นไปได้จากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้าย (ดูกฎข้อ 20.5) หรือ

ข. ครอบลูกหลังน้ำ โดยเสียดรงขอบของอุปสรรคในจุดสุดท้ายที่ลูกเดิมข้าม ไปตกน้ำไปยังหลุม ถอยหลังไปไกลเท่าใดก็ได้หลังอุปสรรคน้ำ แล้วอาจครอบลูกในแวนนี้ หรือ

ค. มีทางเลือกเพิ่มเติมในกรณีลูกข้ามขอบอุปสรรคน้ำด้านข้างเท่านั้น โดยให้ครอบลูกนอกอุปสรรคน้ำภายในสองช่วงไม้กอล์ฟ ไม่ใกล้หลุมเข้าไปมากกว่า (1) จุดที่ลูกเดิมข้ามขอบของอุปสรรคน้ำครั้งสุดท้าย หรือ (2) จุดที่ขอบฝั่งตรงข้ามของอุปสรรคน้ำที่มีระยะทางจากหลุมเท่ากัน ผู้เล่นอาจจะทำความสะดวกลูกได้เมื่อหยิบขึ้น

(ลูกเคลื่อนที่ในน้ำที่เป็นอุปสรรคน้ำ ดูกฎข้อ 14.6)

26.2 ลูกที่เล่นในอุปสรรคน้ำ

ก. ลูกมาหยุดอยู่ในอุปสรรค

ถ้าลูกที่เล่นภายในอุปสรรคน้ำ แล้วลูกมาหยุดอยู่ในอุปสรรคน้ำเดียวกัน ผู้เล่นอาจจะ

(1) ปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1 หรือ

(2) เล่นจากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้ายนอกเขตอุปสรรค (ดูกฎข้อ 20.5) โดยถูกปรับโทษหนึ่งแแต้ม ถ้าผู้เล่นปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1ก ผู้เล่นอาจจะเลือกไม่เล่นลูกที่ครอบก็ได้ ถ้าผู้เล่นเลือกที่จะทำเช่นนี้ ผู้เล่นอาจจะ

(ก) ปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1ข โดยปรับโทษเพิ่มอีกหนึ่งแแต้มตามที่ระบุไว้ในกฎข้อนั้น หรือ

(ข) ปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1ค ถ้านักกอล์ฟผู้นี้มาใช้ได้ ให้ปรับโทษเพิ่มอีกหนึ่งแแต้มตามที่ระบุไว้ในกฎข้อนั้น หรือ

(ค) เล่นจากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้ายนอกอุปสรรค(ดูกฎข้อ 20.5) โดยปรับโทษเพิ่มอีกหนึ่งแแต้ม

ข. ลูกหาย หรือที่ไม่สามารถเล่นได้นอกอุปสรรค หรือลูกออกนอกเขตสนาม

ถ้าลูกที่เล่นจากอุปสรรคน้ำออกไป แล้วลูกหายนอกอุปสรรค หรือประกาศว่าเป็นลูกที่ไม่สามารถเล่นได้นอกอุปสรรคน้ำ หรือลูกออกนอกสนาม ผู้เล่นลูกปรับโทษหนึ่งแแต้มตามกฎข้อ 27.1 หรือ 28 ก และผู้เล่นอาจจะ

1. เล่นจากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้ายภายในอุปสรรคน้ำ (ดูกฎข้อ 20.5)
2. ปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1ข หรือถ้าสามารถใช้กฎข้อ 26.1ค ก็ให้ปฏิบัติ โดยปรับโทษเพิ่มอีกหนึ่งแแต้มตามที่ระบุในกฎข้อนั้น และใช้จุดอ้างอิงของลูกเดิมที่ข้ามขอบอุปสรรคน้ำครั้งสุดท้าย ก่อนลูกเข้ามาหยุดอยู่ในอุปสรรคน้ำ
3. เล่นจากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้ายนอกอุปสรรคน้ำ(ดูกฎข้อ 20.5) โดยปรับโทษเพิ่มอีกหนึ่งแแต้ม

หมายเหตุ 1. เมื่อปฏิบัติตามกฎข้อ 26.2ข ผู้เล่นไม่จำเป็นต้องครอบลูกตามกฎข้อ 27.1 หรือกฎข้อ 28ก ถ้าผู้เล่นครอบลูก ผู้เล่นไม่จำเป็นต้องเล่นก็ได้ ผู้เล่นอาจจะเลือกปฏิบัติตามข้อ (2) หรือข้อ (3)

2. ถ้าลูกที่เล่นจากอุปสรรคออกไปแล้ว ผู้เล่นประกาศว่าเป็นลูกที่ไม่สามารถเล่นได้นอกอุปสรรคน้ำ กฎข้อ 26.2ข ไม่ได้ตัดสิทธิ์ผู้เล่นในการปฏิบัติตามกฎข้อ 28ข หรือ ค การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎการเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสอง

กฎข้อ 27 ลูกหาย หรือลูกออกนอกเขตสนาม และลูกสำรอง

นิยามศัพท์

ถือว่า ลูกหาย ถ้า

- ก. ค้นหาลูกไม่พบ หรือไม่สามารถระบุได้ว่าเป็นลูกของตนโดยผู้เล่นเองภายในเวลาห้านาที หลังจากฝ่ายของผู้เล่น หรือผู้เล่น หรือแคดดี้ของฝ่ายผู้เล่น หรือของผู้เล่นได้เริ่มต้นค้นหาลูก หรือ
- ข. ผู้เล่นได้ใช้อีกลูกหนึ่งมาเล่นแทนตามกฎข้อบังคับ และผู้เล่นอาจจะไม่ได้ไปค้นหาลูกเดิม หรือ
- ค. ผู้เล่นตีลูกสำรองจากแหล่งที่คาดว่าลูกเดิมหยุดอยู่ในที่นั้น หรือจากจุดที่ใกล้หลุมเข้าไปมากกว่าแหล่งดังกล่าว ลูกสำรองนั้นจะกลายเป็นลูกที่อยู่ในการเล่น เวลาที่ใช้ในการเล่นลูกผิดจะไม่นับรวมเข้าไปกับเวลาห้านาทีที่อนุญาตให้ค้นหาลูก

เขตนอกสนาม (Out of Bounds)

“เขตนอกสนาม” หมายถึง พื้นที่ที่อยู่เลยเขตของสนาม หรือเลยส่วนอื่นใดของสนามที่คณะกรรมการทำเครื่องหมายไว้

เมื่อเขตนอกสนามถูกกำหนดโดยการอ้างอิงเสาหลัก หรือรั้ว หรือเมื่อเลยเสาหลัก หรือรั้วออกไป เส้นเขตแนวอกสนามจะกำหนดโดยการวัดที่จุดด้านในที่สุดบนพื้นระหว่างเสาหลัก หรือแนวรั้วของสนาม โดยไม่รวมส่วนที่พุงเสารั้วนั้นๆ

ให้ถือว่าวัสดุที่ใช้กำหนดแนวอกสนาม เช่น กำแพง รั้ว เสาหลัก หรือราวรั้ว เป็นสิ่งติดตั้งอยู่กับที่ และไม่ใช้เป็นที่กีดขวาง

เมื่อเขตนอกสนามกำหนดโดยเส้นบนพื้น ให้ถือว่าเส้นนั้นอยู่นอกสนามด้วย

เส้นระบุเขตนอกสนามขยายต่อเนื่องในแนวตั้งฉากกับพื้นที่ทั้งขึ้นและลง

ให้ถือว่าลูกออกนอกเขตสนาม เมื่อทุกส่วนของลูกอยู่นอกเขตสนาม

ผู้เล่นอาจจะยืนอยู่นอกสนาม เพื่อเล่นลูกที่อยู่ในสนามได้

ลูกสำรอง หมายถึง ลูกที่ใช้เล่นภายใต้กฎข้อ 27.2 สำหรับลูกที่อาจจะหายนอกอุปสรรคน้ำ หรืออาจจะออกนอกสนาม

27.1 ลูกหาย หรือลูกออกนอกเขตสนาม

ถ้าลูกหาย หรือลูกออกนอกสนาม ผู้เล่นจะต้องเล่นจากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้าย (ดูกฎข้อ 20.5) โดยถูกปรับโทษหนึ่งแฉับ

ข้อยกเว้น

1. ถ้ามีพยานหลักฐานเพียงพอที่เชื่อได้ว่าลูกเดิมหายในอุปสรรคน้ำ ผู้เล่นจะต้องปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1

2. ถ้ามีพยานหลักฐานเพียงพอที่เชื่อได้ว่าลูกเดิมหายในสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ (กฎข้อ 24.2ค) หรือหายในสภาพพื้นที่ผิดปกติ (กฎข้อ 25.1ค) ผู้เล่นอาจจะปฏิบัติตามกฎข้อบังคับที่สามารถนำมาใช้ได้

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อ 27.1

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแฉับ

27.2 ลูกสำรอง

ก. วิธีปฏิบัติ

ถ้าลูกอาจจะหายนอกอุปสรรคน้ำ หรือลูกอาจจะออกนอกสนาม เพื่อเป็นการประหยัดเวลา ผู้เล่นอาจจะเล่นลูกอีกลูกหนึ่งสำรองไปก่อน โดยเล่นจากจุดที่ใกล้เท่าที่เป็นไปได้จากจุดเดิม ตามที่

กำหนดไว้ในกฎข้อ 27.1 โดยผู้เล่นจะต้องแจ้งฝ่ายตรงข้ามในการเล่นแบบแมทซ์เพลย์ หรือมาร์คเกอร์ หรือผู้ร่วมแข่งขันของตนในการเล่นแบบสโตรคเพลย์ว่าตั้งใจที่จะเล่นลูกสำรอง และจะต้องเล่นก่อนที่ผู้เล่น หรือพาร์ทเนอร์ของตนไปค้นหาลูกเดิม ถ้าผู้เล่นไม่ทำดังที่กล่าวไว้ ลูกนั้นไม่ถือว่าเป็นลูกสำรอง แต่กลายเป็นลูกที่อยู่ในการเล่น โดยถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม และถูกปรับโทษเรื่องระยะทางด้วย (กฎข้อ 27.1) และให้ถือว่าลูกเดิมเป็นลูกหาย

(ลำดับการเล่นบนแท่นตั้งที่ กฎข้อ 10.3)

ข. เมื่อลูกสำรองกลายเป็นลูกที่อยู่ในการเล่น

ผู้เล่นอาจจะเล่นลูกสำรองต่อไปจนกระทั่งถึงแหล่งที่คาดว่าลูกเดิมอยู่ ถ้าผู้เล่นตีลูกสำรองจากจุดที่เข้าไปใกล้หลุมมากกว่าแหล่งที่คาดว่าลูกเดิมอยู่ ให้ถือว่าลูกเดิมเป็นลูกหาย และให้ถือว่าลูกสำรองเป็นลูกที่อยู่ในการเล่น โดยถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม และถูกปรับโทษเรื่องระยะทางด้วย (กฎข้อ 27.1) ถ้าลูกเดิมหายนอกอุปสรรคน้ำ หรือออกนอกสนาม ให้ถือว่าลูกสำรองเป็นลูกที่อยู่ในการเล่น โดยถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม และถูกปรับโทษเรื่องระยะทางด้วย (กฎข้อ 27.1)

ถ้ามีพยานหลักฐานเพียงพอที่เชื่อได้ว่าลูกเดิมหายในอุปสรรคน้ำ ผู้เล่นจะต้องปฏิบัติตามกฎข้อ 26.1 ข้อยกเว้น ถ้ามีพยานหลักฐานเพียงพอที่เชื่อได้ว่าลูกเดิมหายในสิ่งกีดขวางที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ (กฎข้อ 24.2ค) หรือหายในสภาพพื้นที่ผิดปกติ (กฎข้อ 25.1ค) ผู้เล่นอาจจะปฏิบัติตามกฎข้อบังคับอื่นที่เกี่ยวข้องนั้นได้

ค. เมื่อต้องยกเลิกลูกสำรอง

ถ้าลูกเดิมไม่หาย หรือไม่ออกนอกสนาม ผู้เล่นจะต้องยกเลิกลูกสำรอง และเล่นลูกเดิมต่อไป ถ้าผู้เล่นไม่ทำดังที่กล่าวไว้ การตีลูกต่อไปด้วยลูกสำรองจะต้องเป็นการเล่นผิดลูก และจะต้องใช้ข้อกำหนดในกฎข้อ 15

หมายเหตุ จะต้องไม่คิดแต้ม และแต้มปรับโทษที่เกิดขึ้นในการเล่นลูกสำรองหลังจากถูกยกเลิกไปแล้วตามกฎข้อ 27.2ค

กฎข้อ 28 ลูกที่ไม่สามารถเล่นได้

ผู้เล่นอาจประกาศว่าลูกของตนเป็นลูกเล่นที่ไม่สามารถเล่นได้ในที่ไหนๆ ในสนาม ยกเว้นเมื่อลูกอยู่ในอุปสรรคน้ำ ผู้เล่นแต่ผู้เดียวเท่านั้นคือผู้ที่ตัดสินใจว่าลูกของตนนั้นเป็นลูกที่ไม่สามารถเล่นได้หรือไม่ ถ้าผู้เล่นถือว่าลูกของตนเป็นลูกที่ไม่สามารถเล่นได้ ผู้เล่นถูกปรับโทษหนึ่งแต้ม และต้อง

ก. เล่นจากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้าย (กฎข้อ 20.5) หรือ

ข. ครอบลูกภายในสองช่วงไม้กอล์ฟจากจุดที่ลูกเดิมหยุดอยู่ และไม่ใกล้หลุมเข้าไปหรือ

ค. ครอบลูกด้านหลังจุดที่ลูกอยู่ โดยเล็งด้านหลังลูกเป็นแนวตรงไปสู่หลุม และจะถอยหลังไปไกล

เท่าใดก็ได้

ถ้าลูกที่ไม่สามารถเล่นได้ อยู่ภายในบังเกอร์ ผู้เล่นอาจปฏิบัติตามข้อ ก. หรือข้อ ข. หรือข้อ ค. หากผู้เล่นเลือกที่จะปฏิบัติตามข้อ ข. หรือข้อ ค. ผู้เล่นต้องครอบลูกในบังเกอร์ ผู้เล่นอาจจะทำความสะอาดลูกได้เมื่อหยิบขึ้นภายใต้กฎข้อนี้

การปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎ

การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ปรับเป็นแพ้ในหลุมนั้น

การเล่นแบบสโตรคเพลย์ ปรับสองแต้ม

กฎข้อ 29 การเล่นเกมทรีซัมส์ และโฟร์ซัมส์

นิยามศัพท์

การเล่นประเภททรีซัมส์ หมายถึง การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ระหว่างฝ่ายผู้เล่นหนึ่งคนกับฝ่ายผู้เล่นสองคน แต่ละฝ่ายใช้ลูกฝ่ายละหนึ่งลูก

การเล่นประเภทโฟร์ซัมส์ หมายถึง การเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ระหว่างผู้เล่นสองฝ่ายๆละสองคน แต่ละฝ่ายใช้ลูกฝ่ายละหนึ่งลูก

29.1 ทั่วไป

ระหว่างรอบที่กำหนด ในการเล่นเกมทรีซัมส์ และโฟร์ซัมส์ พาร์ทเนอร์จะต้องสลับกันตีคนละครั้ง จากแท่นตั้งที และสลับกันตีระหว่างการเล่นในแต่ละหลุม แต้มปรับโทษต่างๆ ไม่มีผลต่อลำดับการเล่น

29.2 การเล่นเกมแมทซ์เพลย์

ถ้าผู้เล่นได้เล่น เมื่อพาร์ทเนอร์อยู่ในลำดับที่ควร ได้เล่น ฝ่ายของผู้เล่นจะต้องถูกปรับเป็นแพ้หลุมนั้น

29.3 การเล่นเกมสโตรคเพลย์

ในการเล่นผิดลำดับ ถ้าพาร์ทเนอร์ตีลูกครั้งเดียวหรือหลายครั้ง จะต้องยกเลิกการตีครั้งเดียวหรือหลายครั้ง ฝ่ายนั้นจะต้องถูกปรับสองแต้ม ฝ่ายนั้นจะต้องแก้ไขความผิดพลาด โดยเล่นจากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นผิดลำดับในครั้งแรก (ดูกฎข้อ 20.5) ให้ถูกลำดับการเล่น ถ้าฝ่ายนั้นตีลูกจากแท่นตั้งทีของหลุมต่อไป โดยไม่แก้ไขความผิดพลาดให้ถูกต้อง หรือในกรณีของหลุมสุดท้าย ไม่ประกาศเจตนาแก้ไขความผิดพลาดก่อนลงจากกรีน ฝ่ายนั้นจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

กฎข้อ 30 การเล่นเกมเทเบิลประเภททริบอล เบสท์บอล และโพร์บอล

นิยามศัพท์

ทริบอล หมายถึง การเล่นเกมเทเบิลระหว่างสามคน แต่ละคนเล่นลูกของตน และเล่นคนละสองแมทซ์

เบสท์บอล หมายถึง การเล่นเกมเทเบิลระหว่างผู้เล่นหนึ่งคน และนับลูกที่ดีกว่าของผู้เล่นสองคน หรือนับลูกที่ดีที่สุดของผู้เล่นสามคน

โพร์บอล หมายถึง การเล่นเกมเทเบิล เล่นระหว่างผู้เล่นฝ่ายละสองคน และนับลูกที่ดีกว่าของฝ่ายหนึ่งกับอีกฝ่ายหนึ่ง

30.1 การใช้กฎข้อบังคับกีฬาออลฟ์

จะต้องนำกฎข้อบังคับกีฬาออลฟ์มาใช้ในการเล่นเกมเทเบิลประเภททริบอล เบสท์บอล และโพร์บอล เท่าที่ไม่มีความแตกต่างไปจากกฎข้อบังคับพิเศษต่อไปนี้

30.2 การเล่นเกมเทเบิลประเภททริบอล

ก. ลูกที่หยุดอยู่เคลื่อนที่โดยฝ่ายตรงข้าม

ยกเว้นกรณีที่กฎข้อบังคับกำหนดไว้เป็นอย่างอื่น ถ้าฝ่ายตรงข้าม หรือแคคเค้ หรืออุปกรณ์ของฝ่ายตรงข้าม ไปสัมผัส หรือทำให้ลูกของผู้เล่นเคลื่อนที่นอกเหนือจากระหว่างการค้นหาลูก จะต้องปรับโทษฝ่ายตรงข้ามคนนั้นหนึ่งแต้มในแมทซ์ให้แก่ผู้เล่น แต่ไม่มีผลกับฝ่ายตรงข้ามคนอื่น

ข. ฝ่ายตรงข้ามทำให้ลูกเฉไป หรือหยุดโดยบังเอิญ

ถ้าฝ่ายตรงข้าม หรือแคคเค้ หรืออุปกรณ์ของฝ่ายตรงข้ามทำให้ลูกของผู้เล่นเฉไป หรือหยุดโดยบังเอิญ จะไม่ถูกปรับโทษในการเล่นแมทซ์กับฝ่ายตรงข้ามคนนั้น ผู้เล่นอาจจะเล่นลูกตามสภาพที่ลูกหยุดอยู่ หรือก่อนที่ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดจะตีลูก ผู้เล่นอาจจะยกเลิกแต้มนั้น และเล่นใหม่จากจุดที่ใกล้ที่สุดจากจุดเดิมที่เล่นลูกไปครั้งสุดท้าย (ดูกฎข้อ 20.5) สำหรับการแข่งกับคู่แข่งคนอื่น จะต้องเล่นตามสภาพที่ลูกหยุดอยู่

ข้อยกเว้น ลูกกระทบบุคคลซึ่งเฝ้าคันทรง ดูกฎข้อ 17.3ข

(ฝ่ายตรงข้ามเจตนาทำให้ลูกเฉไป หรือหยุด ดูกฎข้อ 1.2)

30.3 การเล่นเกมเทเบิลประเภทเบสท์บอล และโพร์บอล

ก. การเป็นตัวแทนของฝ่าย

พาร์ทเนอร์คนใดคนหนึ่งอาจจะเป็นตัวแทนของฝ่าย หรือเป็นส่วนหนึ่งของแมทซ์ พาร์ทเนอร์ทุกคนไม่จำเป็นต้องอยู่ในที่นั้น สำหรับพาร์ทเนอร์ที่ขาดไป อาจจะเข้ามาร่วมเล่นในระหว่างการเริ่มต้นเล่นในหลุมต่อไป แต่ไม่ใช่เข้ามาร่วมเล่นขณะกำลังเล่นอยู่ในหลุมใดหลุมหนึ่ง

ข. ไม้กอล์ฟไม่เกินสิบสี่อัน

หากพาร์ทเนอร์คนหนึ่งคนใดละเมิด ฝ่ายนั้นจะต้องถูกปรับโทษตามกฎหมายข้อ 4.4

ค. ลำดับการเล่น

ลำดับการเล่นลูกของฝ่ายเดียวกัน อาจจะเล่นตามลำดับที่ฝ่ายนั้นๆพิจารณาว่าดีที่สุดได้

ง. ลูกผิด

ถ้าผู้เล่นตีลูกผิด ยกเว้นในอุปสรรค ผู้เล่นจะต้องถูกตัดสิทธิ์การเล่นในหลุมนั้น แต่จะไม่ปรับโทษต่อพาร์ทเนอร์ แม้ว่าลูกที่เล่นผิดเป็นลูกของพาร์ทเนอร์ก็ตาม ถ้าลูกที่เล่นผิดเป็นของผู้เล่นอีกคนหนึ่ง เจ้าของลูกจะต้องวางลูกตรงจุดที่ได้มีการเล่นลูกผิดในครั้งแรก

จ. ฝ่ายที่ถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน

(1) ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน เมื่อพาร์ทเนอร์ผู้หนึ่งผู้ใดละเมิดกฎข้อใดๆ

กฎข้อ 1.3 การสมยอมกันเพื่อละเว้นการบังคับใช้ใช้กฎข้อบังคับ

กฎข้อ 4.1 ข้อ 4.2 หรือ ข้อ 4.3 ไม้กอล์ฟ

กฎข้อ 5.1 หรือ ข้อ 5.2 ลูกกอล์ฟ

กฎข้อ 6.2ก แซนด์แคป (การเล่นด้วยแซนด์แคปที่สูงกว่าความเป็นจริง)

กฎข้อ 6.4 แคคคัส

กฎข้อ 6.7 ซ้ำเกินควร การเล่นซ้ำ (ละเมิดซ้ำ)

กฎข้อ 14.3 สิ่งประดิษฐ์แปลกปลอม และอุปกรณ์ผิดกติกา

(2) ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดจะต้องถูกตัดสิทธิ์จากการแข่งขัน เมื่อพาร์ทเนอร์ทุกคนละเมิดกฎข้อใดๆ

ดังต่อไปนี้

กฎข้อ 6.3 เวลาเริ่มแข่งขัน และกลุ่ม

กฎข้อ 6.8 การหยุดการเล่น

ฉ. ผลในการปรับโทษอื่นๆ

ถ้าผู้เล่นมีการละเมิดกฎข้อบังคับข้อหนึ่งข้อใดซึ่งไปช่วยเหลือการเล่นของพาร์ทเนอร์ หรือในทางตรงกันข้าม ไปทำให้เกิดผลกระทบต่อการเล่นของฝ่ายตรงข้าม พาร์ทเนอร์จะถูกปรับโทษเพิ่มตามกฎข้อบังคับที่สามารถนำมาใช้ได้ รวมทั้งโทษปรับใดๆที่เกิดขึ้นกับผู้เล่น

ในกรณีอื่นซึ่งผู้เล่นถูกปรับโทษสำหรับการละเมิดกฎข้อบังคับ การปรับโทษนั้นจะต้องไม่มีผลต่อพาร์ทเนอร์ของตน ในกรณีที่การปรับโทษระบุให้เป็นแพ้ในหลุมนั้น ผลก็คือจะต้องตัดสิทธิ์เฉพาะผู้เล่นสำหรับหลุมนั้นเท่านั้น

ช. การเล่นเกมแบบแมทซ์เพลย์รูปแบบอื่นในเวลาเดียวกัน

ในการเล่นแบบแมทซ์เพลย์ ประเภทเบสท์บอล และ โฟร์บอล เมื่อมีการเล่นแมทซ์รูปแบบอื่นใน
เวลาเดียวกัน จะต้องใช้กฎข้อบังคับพิเศษดังที่กล่าวไว้ข้างต้น



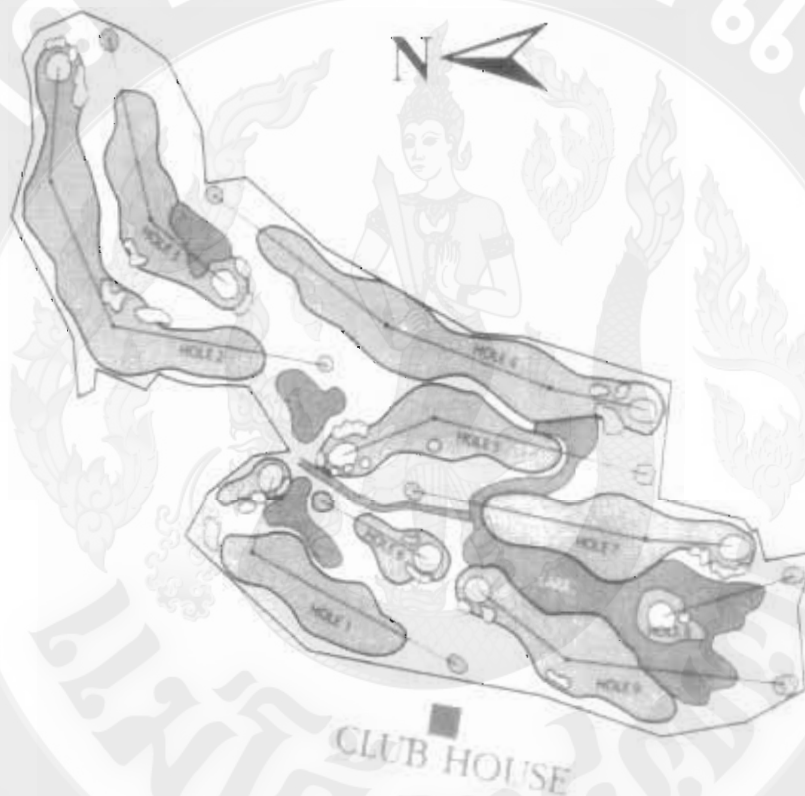


ภาคผนวก ฉ

ผังสนามและใบจดคะแนน

สนามเซนต์ครีทและสนามหางดง

COURSE LAYOUT



LOCAL RULES

1. Out of Bounds

Left hand Hole nos. 3,4,7 and 9
The out of bounds.

2. Water Hazards

All water hazards shall be considered
lateral water hazards.

PLAYER _____

MEMBER SHIP NO _____

NAME _____

HANDICAP _____

EVENT: _____

DATE _____

HOLE	YARDAGE		P A R	H C A P I N D E X					
	WHITE	ORANGE							
1	348	297	4	11					
2	529	479	5	9					
3	317	282	4	15					
4	485	458	5	3					
5	368	322	4	7					
6	145	130	3	17					
7	347	301	4	13					
8	125	100	3	5					
9	345	309	4	1					
OUT	3009	2678	36						

HOLE	YARDAGE		P A R	H C A P I N D E X					
	YELLOW	RED							
10	330	292	4	12					
11	520	475	5	10					
12	312	277	4	16					
13	475	452	5	4					
14	363	320	4	8					
15	140	130	3	18					
16	340	302	4	14					
17	122	100	3	6					
18	340	297	4	2					
IN	2942	2645	36						
OUT	3009	2678	36						
TOT	5951	5323	72						
HANDICAP									
NET SCORE									

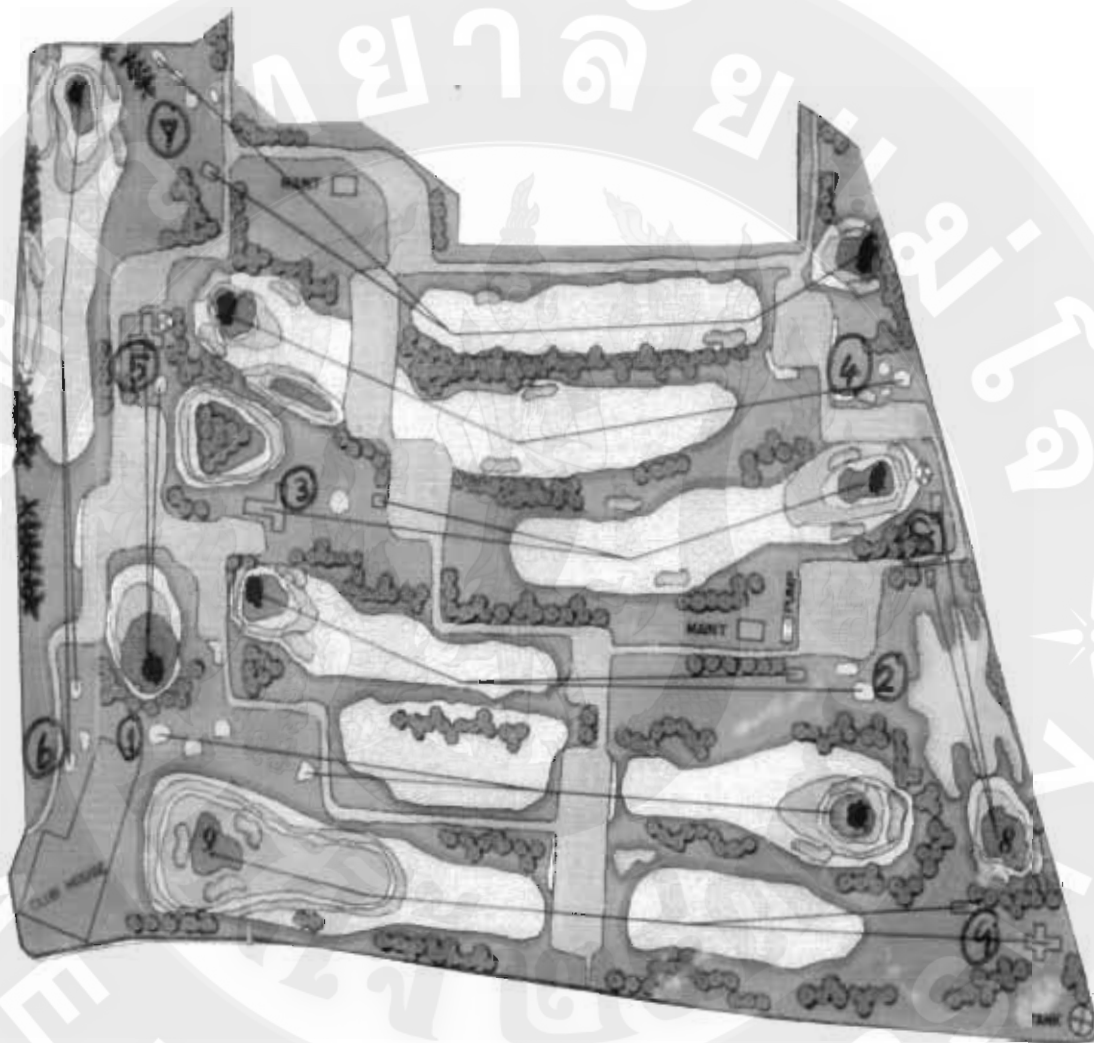
PLAYER'S SIGNATURE _____

MARKER'S SIGNATURE _____

ภาพ 21 ใบจดคะแนนสนามทางดง

SAND CREEK SPORTS LAND

CHIANGMAI



ภาพ 22 แผนผังสนามแซนด์ครีก

Hole Tee	Front 9									Back 9									Total	HCP	NET			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Out	10	11	12	13	14	15	16	17				18	In	
White ○	386	336	355	368	135	300	420	140	440	2380	386	305	330	340	123	295	381	140	420	2720	5600			
Red ●	364	286	345	283	105	272	399	120	303	2450	337	266	320	283	95	272	362	120	385	2440	5000			
Please Maintain Place of Play	PAR	4	4	4	4	3	4	4	3	5	35	4	4	4	4	3	4	4	3	5	35	70		
<i>Handicap Scale</i>	5	1	15	9	11	17	3	7	13		6	2	16	10	12	18	14	8	4					

Local Rules : USGA & R&A Rules shall govern all play except as modified by Local Rules.

Marker's Signature :

Player's Signature :