

## บทคัดย่อ

ชื่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ	การพัฒนาต้นแบบแอปพลิเคชันการออกกำลังกายสำหรับผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียล
ชื่อผู้เขียน	นางสาวกชกร ทองคำ
ชื่อปริญญา	ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (นิเทศศาสตร์และนวัตกรรมการสื่อสาร)
ปีการศึกษา	2564

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) เพื่อศึกษาการใช้งานแอปพลิเคชันออกกำลังกายสำหรับผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลในเรื่องของปัญหา และความต้องการในการใช้งาน 2) เพื่อพัฒนาต้นแบบแอปพลิเคชันออกกำลังกาย (Prototype Application) สำหรับผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียล 3) เพื่อทดสอบและพัฒนาต้นแบบแอปพลิเคชันออกกำลังกาย (Prototype Appreciation) จนนำไปสู่การยอมรับการใช้งาน

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยผู้วิจัยแบ่งการทำวิจัยออกเป็น 3 ขั้นตอน ซึ่งขั้นตอนที่ 1 ทำการวิจัย เก็บรวบรวมข้อมูลปัญหาจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) กับผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียล (ผู้ที่มีอายุระหว่าง 20 – 39 ปี) ที่ใช้งานแอปพลิเคชันออกกำลังกาย จำนวน 5 คน เพื่อแก้ปัญหาในการใช้งาน ขั้นตอนที่ 2 เก็บข้อมูลปัญหา พฤติกรรมหลังพบปัญหาการใช้งานแอปพลิเคชันออกกำลังกาย ความพึงพอใจของผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลในการใช้แอปพลิเคชันออกกำลังกาย เพื่อให้พบปัญหาการใช้งานและนำมาสู่การพัฒนาต้นแบบแอปพลิเคชันออกกำลังกาย (Prototype Application) ขั้นตอนที่ 3 การพัฒนาต้นแบบแอปพลิเคชันออกกำลังกาย (Prototype Application) โดยการเก็บข้อมูลจากการแสดงความคิดเห็นในการทดลองใช้งานต้นแบบแอปพลิเคชันออกกำลังกาย (Prototype Application) เพื่อนำไปสู่การแก้ปัญหาในการใช้แอปพลิเคชันออกกำลังกายและยอมรับการใช้งาน

ผลการวิจัยพบว่า ปัญหาจากการใช้งานแอปพลิเคชันออกกำลังกายในปัจจุบัน คือ เรื่องของภาษาที่แอปพลิเคชันออกกำลังกายทั่วไป มีการใช้งานเมนูที่เป็นภาษาอังกฤษ ส่งผลให้ผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลไม่เกิดการใช้ต่อ เพราะไม่เข้าใจในเรื่องของการสื่อสารได้ทั้งหมด ผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลจึงเลือกใช้แอปพลิเคชันที่เป็นภาษาไทยเท่านั้น เพื่อความเข้าใจที่ง่ายมากยิ่งขึ้น หรือจะเป็นความยาก ง่ายในการสมัคร การกรอกข้อมูลが多เกินไป อาจส่งผลให้ผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลเกิดความรู้สึกเบื่อ และไม่อยากใช้ต่อ ผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียล จึงมีความต้องการแอปพลิเคชันออกกำลังกายที่ใช้งานง่าย และสามารถเชื่อมต่อข้อมูลส่วนตัวทั้งหมดผ่านโซเชียลออนไลน์ต่างๆ ได้ เช่น Facebook, Email, Apple watch เพื่อให้การทำข้อมูลเกิดความเข้าถึงง่าย ไม่ซับซ้อน แอปพลิเคชันมีระบบฟังก์ชันไม่มากจนเกินไป และเน้นในเรื่องของการออกกำลังกายเป็นจุดประสงค์หลัก สุดท้ายเรื่องที่เป็นปัญหาหลักคือ ผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลมีความต้องการในความเป็น real มากกว่าความเป็นทฤษฎีที่มีอยู่ในแอปพลิเคชันออกกำลังกายทั่วไป และมีความต้องการการปฏิบัติจริงที่ให้ความรู้สึก มากกว่าการดูคลิปวิดีโอในรูปแบบภาพเคลื่อนไหวต่างๆ แล้วปฏิบัติตาม จนไปถึงมีความต้องการบุคคลที่เป็นเทรนเนอร์ มากกว่าการใช้แอปพลิเคชันออกกำลังกายธรรมดาทั่วไป ที่ให้ผลลัพธ์ได้เร็วกว่ามากกว่าการใช้แอปพลิเคชันออกกำลังกาย ด้วยเหตุผลที่ ผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลไม่ทราบแน่ชัดว่า สิ่งที่ตนกำลังปฏิบัติในกิจกรรมการออกกำลังกายอยู่นั้นปฏิบัติได้ถูกต้องและเหมาะสมหรือไม่ ส่งผลให้ผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลเลิกใช้งานแอปพลิเคชันออกกำลังกายทั่วไปที่มีอยู่ในท้องตลาด แล้วแก้ไขโดยการไปออกกำลังกายกับผู้ฝึกสอนที่เป็นบุคคลจริงมากกว่า ปัญหาเหล่านี้แก้ไขได้โดย การที่ผู้วิจัยได้เริ่มต้นการพัฒนาต้นแบบแอปพลิเคชันออกกำลังกาย (Prototype Application) ที่ใช้งานร่วมกับอุปกรณ์เสริมอัจฉริยะเข้ามาช่วย โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ สร้างจินตนาการและให้ความรู้สึกเสมือนจริงที่มีต่ออุปกรณ์เสริมอัจฉริยะมาช่วยให้การออกกำลังกายให้กับผู้บริโภคเรื่องที่น่าตื่นเต้น และดึงดูดความสนใจได้มากขึ้น มากกว่าแอปพลิเคชันออกกำลังกายธรรมดาทั่วไป เพื่อให้การโฟกัสท่าทางในการออกกำลังกายของผู้บริโภค สามารถปฏิบัติท่าทางได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มมิลเลนเนียลให้ได้มากที่สุด

**คำสำคัญ:** การออกกำลังกาย, แอปพลิเคชันออกกำลังกาย, การใช้งานและความต้องการ, ต้นแบบแอปพลิเคชัน, ผู้บริโภค, มิลเลนเนียล

## ABSTRACT

<b>Title of Independent Study</b>	Developing the exercise Prototype Application for Millennials consumer
<b>Author</b>	Miss Kotchakorn Tongkum
<b>Degree</b>	Master of Art (Communication and Innovation)
<b>Year</b>	2021

---

The objectives of this study to 1) to study the use of exercise application for Millennial of problems and usage needs 2) to develop a Prototype exercise application for Millennials 3) To test prototype applications until accept to use.

คณะนิเทศศาสตร์และนวัตกรรมการจัดการ

This research study is a qualitative which the researcher divides the research into 3 steps. Step 1 Millennials (People between 20 - 39 years old) who use exercise applications, amount of 5 people to solve problems in use. Step 2 Collect problem data. Behavior after encountering problems using exercise applications. Millennial consumer satisfaction to use the exercise application. In order to find problems in use to the development of a prototype fitness application (Prototype Application) Step 3 Develop a prototype of exercise application (Prototype Application) by collecting data from the show. Comments on the trial of exercise application prototype (Prototype Application) to solution the problem of using the exercise application and accepting its use.

The results showed that a problem with today's exercise application is the language that common apps use. There is a menu in English. As a result, Millennial consumers will not continue to use it. because they do not understand all aspects of communication. Millennial consumers therefore choose to use applications that are only in Thai language. for easier understanding or will it be difficult and easy to apply too much filling. May result in Millennial consumers feeling bored and do not want to continue using. Millennial consumers need for exercise application that is easy to use. and can connect all personal data through various online social media such as Facebook, Email, Apple watch all to make information easy to access and not complicated. The application has not too many function systems and focus on exercise as the main purpose. Finally, the main problem of Millennials is a preference for real rather than theory in a typical exercise application. There is a need for practicality that feels more than watching video clips in various animation formats. Then follow until there is a need for a person who is a trainer than using a simple exercise app. That delivers faster results than using an exercise app, for that reason Millennial consumers don't know for sure. Is what they are doing in the exercise activity is correct and appropriate or not. As a result, Millennial consumers have stopped using conventional exercise application on the market. Then fix it by going to exercise with a trainer who is more of a real person. These problems can be solved by the researcher has started to develop a prototype of exercise application (Prototype Application) that works with smart accessories to help. Using creativity create an imaginative and augmented reality of smart accessories to help exercise exciting consumer experiences. And attract more attention, more than a simple exercise app to provide the focus of posture in the exercise of consumers able to perform postures correctly and appropriately to meet the needs of millennial consumers as much as possible.

**Key words:** Exercise, Exercise application, Usage and requirements, Prototype Application, Consumer, Millennials