



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ภาคผนวก ก แบบสอบถาม

แบบสอบถามความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด ของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจमेंท์ จำกัด

แบบสอบถามชุดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจमेंท์ จำกัด จึงขอความร่วมมือมายังท่านเพื่อตอบแบบสอบถามฉบับนี้ตามความเป็นจริง ทั้งนี้เพื่อเป็นข้อมูลในการศึกษาแนวทางการปรับปรุง และพัฒนาการทำงานของ บริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจमेंท์ จำกัด ต่อไป

สำหรับข้อมูลที่ท่านได้ตอบในแบบสอบถามชุดนี้ จะนำไปใช้ประโยชน์เชิงวิชาการซึ่งจะไม่มีผลกระทบต่อท่าน โดยผู้ศึกษาจะปกปิดเป็นความลับ และขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้

ธีรยุทธ สุขสุด

ผู้ศึกษา

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้มีจำนวน 4 หน้าแบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและธุรกิจของร้านค้าช่วง

ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสม

การตลาดของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจमेंท์ จำกัด

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

กรุณาตอบแบบสอบถามครบทั้ง 3 ส่วน

แบบสอบถามความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสม
การตลาดของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

NO.....

ข้อมูลส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและธุรกิจของร้านค้าช่วง

1. ตำแหน่ง/หน้าที่ภายในร้าน

<input type="checkbox"/> 1) เจ้าของร้าน	<input type="checkbox"/> 2) ผู้จัดการร้าน
<input type="checkbox"/> 3) พนักงานขาย	<input type="checkbox"/> 4) อื่น ๆ โปรดระบุ.....
2. เพศ

<input type="checkbox"/> 1) ชาย	<input type="checkbox"/> 2) หญิง
---------------------------------	----------------------------------
3. สถานภาพ

<input type="checkbox"/> 1) โสด	<input type="checkbox"/> 2) แต่งงาน	<input type="checkbox"/> 3) อื่น ๆ.....
---------------------------------	-------------------------------------	---
4. อายุ

<input type="checkbox"/> 1) ต่ำกว่า 20 ปี	<input type="checkbox"/> 2) 20-29 ปี	<input type="checkbox"/> 3) 30-39 ปี
<input type="checkbox"/> 4) 40-49 ปี	<input type="checkbox"/> 5) 50-59 ปี	<input type="checkbox"/> 6) 60 ปีขึ้นไป
5. ระดับการศึกษาสูงสุด

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	<input type="checkbox"/> มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
<input type="checkbox"/> ปวส./อนุปริญญา	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรี
<input type="checkbox"/> ปริญญาโท	<input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาโท
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ).....	
6. ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน

<input type="checkbox"/> ไม่เกิน 5,000,000 บาท	<input type="checkbox"/> 5,000,001 – 10,000,000 บาท
<input type="checkbox"/> 10,000,001 – 15,000,000 บาท	<input type="checkbox"/> 15,000,001 บาทขึ้นไป
7. ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

<input type="checkbox"/> ไม่เกิน 5 ปี	<input type="checkbox"/> 6-10 ปี	<input type="checkbox"/> 11-15 ปี
<input type="checkbox"/> 16-20 ปี	<input type="checkbox"/> 21-25 ปี	<input type="checkbox"/> 26 ปีขึ้นไป
8. ประเภทธุรกิจ

<input type="checkbox"/> ขายปลีกหน้าร้านอย่างเดียว	<input type="checkbox"/> ขายปลีกหน้าร้านและขายส่ง
<input type="checkbox"/> ขายส่งอย่างเดียว	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนประสมการตลาด	ความคาดหวังที่ท่านมี ก่อนได้รับบริการ					บริการของบริษัทที่ท่านได้รับจริง				
	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)										
1. บริษัทเอสซีจีฯ มีการทำโฆษณาและการประชาสัมพันธ์สินค้าให้กับร้านค้าช่วงอย่างสม่ำเสมอ เช่น การแจกแวงโซว์สินค้า ,การแจกอุปกรณ์ส่งเสริมการขายสินค้า เป็นต้น										
2. บริษัทเอสซีจีฯ มีการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับร้านค้าช่วงอย่างสม่ำเสมอ										
3. บริษัทเอสซีจีฯ มีการจัดกิจกรรมสนับสนุนการสอนความรู้สินค้าแก่พนักงานขายของร้านค้าช่วงอย่างสม่ำเสมอ										
4. พนักงานขายของบริษัทเอสซีจีฯ พูดย่ออ่อนนุ่ม/สุภาพ										
5. พนักงานขายของบริษัทเอสซีจีฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้า										
6. พนักงานขายของบริษัทเอสซีจีฯ มีความชำนาญและมีความรู้ความสามารถในการขาย										
7. พนักงานขายของบริษัทเอสซีจีฯ มีความมุ่งมั่นและตั้งใจในการปิดการขายสินค้ากับร้านค้าช่วง										
8. พนักงานของบริษัทเอสซีจีฯ สามารถอธิบายข้อมูลต่างๆที่ร้านค้าช่วงสงสัย ได้อย่างชัดเจน										
9. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....										

ข้อมูลส่วนที่ 3: ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

ภาคผนวก ข

หนังสือยินยอมให้ข้อมูลเพื่อการศึกษา และเผยแพร่ผลการศึกษา

เขียนที่ บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

วันที่ 10 พฤศจิกายน 2553

โดยหนังสือฉบับนี้ ข้าพเจ้า นายปรีดา โภธิสุวรรณ ตำแหน่งผู้จัดการช่องทางค้า
ส่ง ภาคเหนือ บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด (สำนักงานภาคเหนือ) ตั้งอยู่เลขที่ 139
หมู่ 2 ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ต.หนองป่าครั่ง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ขอทำหนังสือฉบับนี้เพื่อเป็น
หลักฐานแสดงว่าข้าพเจ้าได้รับทราบและยินยอมให้ นายธีรยุทธ สุขสุต รหัสนักศึกษา 501532021
สังกัด ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้ทำการค้นคว้าแบบอิสระ
เรื่อง ความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด ของ
บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด (Satisfaction of Sub-Dealers in Chiang Rai Province
Towards Marketing Mix Strategy of SCG Network Management Company Limited)
เข้ามาศึกษาและเก็บข้อมูล ณ หน่วยงานของข้าพเจ้าตามคำชี้แจงของผู้ศึกษา และอนุญาตให้นำผล
การศึกษาย่อยสู่สาธารณะได้

ทั้งนี้หากผู้ศึกษาได้กระทำภายในขอบเขตอำนาจของหนังสือยินยอมฉบับนี้ให้มีผล
สมบูรณ์และชอบด้วยกฎหมายทุกประการและหากมีผลกระทบหรือเกิดความเสียหายขึ้นจะไม่มีการ
เรียกร้องแต่อย่างใด

เพื่อเป็นหลักฐานแห่งความยินยอมนี้ ข้าพเจ้าได้ลงลายมือชื่อไว้ต่อหน้าพยาน



ลงชื่อ

นายปรีดา โภธิสุวรรณ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล

นายธีรยุทธ สุขสุด

วัน เดือน ปีเกิด

3 พฤษภาคม 2526

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

โรงเรียนขอนแก่นวิทยาคม ปีการศึกษา 2544

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์บัณฑิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น ปีการศึกษา 2548

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2549-2550 นักการตลาด

บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

สำนักงานภาคเหนือ

พ.ศ. 2550 – ปัจจุบัน ผู้ช่วยผู้จัดการ-การตลาด

บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

สำนักงานภาคเหนือ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved