



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง ความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมการตลาดบริการของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์
เวอร์คซัพไฮเวย์ จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นการหาข้อมูลเพื่อการศึกษา สำหรับการค้นคว้าแบบอิสระเพื่อ
สำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต นักศึกษาปริญญาโท สาขา
บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และต้องการนำข้อมูลที่ได้จากลูกค้าไปพัฒนาการบริการให้ดี
ขึ้นเพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด แบบสอบถามนี้จะไม่มีผลกระทบใดๆ
ต่อผู้ตอบแบบสอบถาม ดังนั้นจึงขอความกรุณาตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นที่เป็นอิสระ
และเป็นความจริงมากที่สุด

ผู้ศึกษาขอขอบคุณท่านเป็นอย่างสูง ที่เสียสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม

นางสาวปริจจารี อภรณ์รัตน์

นักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำชี้แจงรายละเอียดของแบบสอบถามชุดนี้ แบ่งออกเป็น

- | | |
|-----------|---|
| ส่วนที่ 1 | ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม |
| ส่วนที่ 2 | ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมการตลาดบริการอยู่ช่อมรณต์ของ
ห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซัพไฮเวย์ จังหวัดเชียงใหม่ |
| ส่วนที่ 3 | ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการใช้บริการของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซัพ
ไฮเวย์ จังหวัดเชียงใหม่ และข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม |

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกหรือเขียนข้อความตัวเลขลงในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ประเภทลูกค้า

() 1. ลูกค้าทั่วไป

() 2. ลูกค้าบริษัทประกัน

2. เพศ

() 1. ชาย

() 2. หญิง

3. อายุ

() 1. ต่ำกว่า 21 ปี

() 2. 21 – 30 ปี

() 3. 31 – 40 ปี

() 4. 41 – 50 ปี

() 5. 50 ปีขึ้นไป (โปรดระบุ

4. สถานภาพ

() 1. โสด

() 2. สมรส

() 3. อื่นๆ (โปรดระบุ

5. การศึกษาสูงสุด

() 1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย

() 2. มัธยมศึกษาตอนปลายหรือ

อาชีพ.

() 3. ปวส. หรืออนุปริญญา

() 4.ปริญญาตรี

() 5. สูงกว่าระดับปริญญาตรี (โปรดระบุ

6. อาชีพ

() 1. นักเรียน/นักศึกษา

() 2. ข้าราชการ

() 3. พนักงานรัฐวิสาหกิจ

() 4. พนักงานบริษัทเอกชน

() 5. ธุรกิจส่วนตัว

() 6. พ่อบ้าน/แม่บ้าน

() 7. อื่นๆ (โปรดระบุ

7. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- () 1. ต่ำกว่า 5,000 บาท () 2. 5,000 – 10,000 บาท
 () 3. 10,001 – 15,000 บาท () 4. 15,001 – 20,000 บาท
 () 5. 20,001 – 25,000 บาท () 6. 25,000 บาทขึ้นไป

8. ประเภทรถยนต์ส่วนบุคคลที่ใช้

- () 1. รถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน เช่น รถเก๋ง
 () 2. รถยนต์นั่งส่วนบุคคลเกิน 7 คน เช่น รถตู้
 () 3. รถบรรทุกส่วนบุคคล เช่น รถกระบะ 1 คัน
 () 4. อื่น ๆ ระบุ.....

9. ยี่ห้อรถยนต์ที่ใช้

- () 1. โตโยต้า (Toyota) () 2. ฮอนด้า (Honda)
 () 3. มาสด้า (Mazda) () 4. นิสสัน (Nissan)
 () 5. เปอริโย (Peugeot) () 6. โฟล์กสวาเกน (Volk Swagen)
 () 7. ซาป (Saab) () 8. วอลโว่ (Volvo)
 () 9. ออดี้ (Audi) () 10. บีเอ็มดับเบิลยู (BMW)
 () 11. เบนซ์ (Benz) () 12. ยี่ห้ออื่นๆ (โปรดระบุ).....

10. ท่านรู้จักชื้อชมรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คช็อพไฮเวย์ ได้อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. รู้จักด้วยตัวเอง () 2. ครอบครัว/ญาติ แนะนำ
 () 3. เพื่อน/คนรู้จักแนะนำ () 4. จากสื่อและการประชาสัมพันธ์
 () 5. จากรถยนต์อื่นแนะนำ () 6. คู่กรณี หรือตำรวจแนะนำ
 () 7. อื่นๆโปรดระบุ.....

11. ท่านเคยใช้บริการซ่อมรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซ็อปไฮเวย์อะไรบ้าง ในระยะเวลา 12 เดือนที่ผ่านมา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ตรวจเช็ครถยนต์ () 2. ซ่อมแซมรถยนต์
 () 3. วางเครื่องยนต์ใหม่ () 4. เคาะตัวถังรถยนต์
 () 5. ทำสีรถยนต์ () 6. ซัดสีรถยนต์
 () 7. อื่นๆโปรดระบุ.....

12. ท่านเคยใช้บริการซ่อมรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซ็อปไฮเวย์กี่ครั้งต่อปี

- () 1. น้อยกว่า 1 ครั้ง () 2. ใช้บริการ 1-2 ครั้ง
 () 3. ใช้บริการ 3-4 ครั้ง () 4. มากกว่า 4 ครั้ง

13. ท่านเลือกที่นำรถยนต์เข้าบริการที่ซ่อมรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซ็อปไฮเวย์ในวันใด

- () 1. วันจันทร์-วันศุกร์
 () 2. วันเสาร์ - วันอาทิตย์
 () 3. วันหยุดนักขัตฤกษ์

14. ท่านเลือกที่นำรถยนต์เข้ามาใช้บริการที่ซ่อมรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซ็อปไฮเวย์ในช่วงเวลาใด

- () 1. 08.00 -12.00 น.
 () 2. 12.01-17.00 น.
 () 3. 17.01-22.00 น.

15. ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการที่ซ่อมรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซ็อปไฮเวย์เฉลี่ยในแต่ละครั้ง (เฉพาะลูกค้าบริษัทประกัน)

- () 1. ต่ำกว่า 5,000 บาท
 () 2. 5,000 – 15,000 บาท
 () 3. 15,001 – 25,000 บาท
 () 4. 25,001 - 35,000 บาท
 () 5. มากกว่า 35,000 บาท (โปรดระบุ.....)

16. สาเหตุในการเลือกใช้บริการซ่อมรถยนต์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซ็องไฮเวย์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. คุณภาพและมาตรฐานของอะไหล่รถยนต์หรือ สีที่ใช้ในการซ่อมรถยนต์
- () 2. ความมีชื่อเสียงที่ดีของร้าน
- () 3. มีการรับประกันด้านคุณภาพหลังการซ่อม
- () 4. ราคาค่าซ่อมรถยนต์เหมาะสม และใกล้เคียงราคาประเมิน
- () 5. การเดินทางมาที่ร้านสะดวก
- () 6. มีสิ่งของสมนาคุณให้กับลูกค้าตามเทศกาล
- () 7. ช่างมีความชำนาญ
- () 8. พนักงานมีอัธยาศัยดีน่าประทับใจ
- () 9. การตกแต่งร้านสวยงาม
- () 10. งานเสร็จตรงตามกำหนดนัดหมาย
- () 11. พนักงานสวมเครื่องแบบสุภาพเรียบร้อย
- () 12. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมการตลาดบริการของห้างหุ้นส่วนจำกัด นครพิงค์เวอร์คซอไฟไฮเวย์ จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความที่กำหนดให้ต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย / ในช่องที่ท่านเห็นว่า ตรงกับความพึงพอใจของท่านที่มีต่อข้อความดังกล่าว

ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ (Product or Service)					
1.1 การทำสีรถยนต์เรียบร้อย สวยงาม					
1.2 การตรวจเช็คครรถมีคุณภาพ และรวดเร็ว					
1.3 รถยนต์ที่ซ่อมแซมแล้ว มีคุณภาพ (ใช้งานได้เป็นปกติ)					
1.4 ตัวถังรถยนต์ที่เคาะแล้ว เรียบร้อย สวยงาม					
1.5 รถยนต์ที่วางเครื่องใหม่แล้ว มีคุณภาพ (ใช้งานได้เป็นปกติ)					
1.6 อะไหล่ที่ใช้ มีคุณภาพดี ไม่เก่าเก็บ					
1.7 ความรวดเร็วในการจัดหาอะไหล่รุ่นพิเศษเพิ่มเติมในการซ่อม					
1.8 คุณแลทรัพย์สินของลูกค้าก่อนส่งมอบรถ					
1.9 มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ทั้งในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการบริการ					
1.10 มีรถยนต์สำรองไว้บริการระหว่างซ่อม					
1.11 มีการรับประกันด้านคุณภาพ หลังการซ่อม					
1.12 มีการทำความสะอาดทั้งภายใน ภายนอก หลังการซ่อม					

ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
2. ด้านราคา (Price)					
2.1 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ไม่แพงเกินไป					
2.2 ความเหมาะสมของราคากับคุณภาพของอะไหล่รถยนต์หรือสีที่ใช้					
2.3 มีการชี้แจงรายละเอียดและประเมินค่าใช้จ่ายก่อนการซ่อม					
2.4 ราคาค่าซ่อมรถยนต์เหมาะสม และใกล้เคียงราคาประเมิน					
2.5 ระบุค่าแรง อะไหล่ แต่ละประเภทอย่างชัดเจน					
2.6 สามารถชำระเงินด้วยบัตรเครดิตได้					
3. ด้านสถานที่ หรือช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)					
3.1 ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งอาศัย การเดินทางสะดวก					
3.2 สถานที่แบ่งเป็นหมวดหมู่ในการให้บริการ เช่น ทำสี ซ่อมเครื่องยนต์ หรือช่วงล่าง อื่น ๆ					
3.3 สถานที่มีการจัดเก็บเครื่องมือเป็นระเบียบ หยิบใช้งานง่าย					
3.4 สถานที่มีทางเข้า ออก สะดวกและปลอดภัย					
3.5 สถานที่จอดรถสะดวกสำหรับลูกค้าหรือผู้ให้บริการ					
3.6 เวลาเปิด-ปิดของร้านสะดวกต่อการเลือกใช้บริการ (8:00 น. – 18:00 น.)					
3.7 ให้บริการงานซ่อมเบื้องต้นนอกสถานที่					
3.8 การจัดพื้นที่ให้บริการแต่ละส่วนอย่างเหมาะสม เพื่อความสะดวก แก่ลูกค้าในการเลือกเข้าใช้บริการ					

ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
4.1 มีการโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ เช่น วิทยุชุมชน แผ่นพับ					
4.2 การประชาสัมพันธ์ช่องทางร้าน เช่น การสนับสนุนสื่อกีฬาให้องค์การบริหารส่วนตำบล หรือ อบต. อย่างทั่วถึง เป็นต้น					
4.3 มีสิ่งของสมนาคุณให้กับลูกค้าตามเทศกาล เช่น พวงกุญแจ เป็นต้น					
4.4 มีเอกสาร วารสาร แผ่นพับ หรือหนังสือที่ให้ความรู้ ข้อมูล ข่าวสารเกี่ยวกับการดูแลรักษารถยนต์ให้ลูกค้า					
4.5 มีส่วนลดราคาค่าบริการและค่าอะไหล่รถยนต์สำหรับลูกค้าประจำ					
4.6 มีการให้คำแนะนำวิธีการดูแลรักษารถยนต์					
5.ด้านบุคลากร (People)					
5.1 พนักงานสามารถชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับการซ่อมชัดเจน					
5.2 พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ดี เป็นกันเอง					
5.3 ช่างมีความชำนาญงานสูง เอาใจใส่ต่องาน					
5.5 ช่างและพนักงาน สุภาพเรียบร้อย					
5.6 ช่างให้คำแนะนำในการซ่อมทุกขั้นตอน					
5.7 มีช่างซ่อมไว้บริการอย่างเพียงพอ					

ความพึงพอใจของลูกค้า	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
6. ด้านกระบวนการให้บริการ (Process)					
6.1 ให้คำแนะนำกับลูกค้าทั้งก่อนและหลังซ่อม การใช้รถเบื้องต้น					
6.2 ความรวดเร็วในการจัดซื้อจัดหาอะไหล่ที่จำเป็นในการซ่อม					
6.3 ทำการบันทึกประวัติการซ่อม อย่างละเอียดตรวจสอบได้					
6.4 การซ่อมเสร็จตามกำหนดเวลานัดหมาย					
6.5 มีการติดตามผลหลังการซ่อมเป็นระยะ ๆ					
7. ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence)					
7.1 อุปกรณ์การซ่อมทันสมัยอยู่ตลอดเวลา					
7.2 ห้องรับรองสำหรับลูกค้าสะดวก สบาย ขณะรอรับรถ					
7.3 การรักษาความสะอาดภายในอู่ซ่อมรถยนต์					
7.4 ความปลอดภัยของรถยนต์ในขณะรอรับการซ่อม					
7.5 รูปแบบร้านเป็นรูปแบบใหม่ดูทันสมัย					
7.6 พนักงานสวมเครื่องแบบสุภาพเรียบร้อย					
7.7 อากาศถ่ายเทดี มีแสงสว่างเพียงพอ					
7.8 ป้ายชื่อร้านมองเห็นได้อย่างชัดเจน					

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัญหาและข้อเสนอแนะในการให้บริการ

โปรดทำเครื่องหมาย \surd ในช่องว่าง () หน้าข้อความที่ตรงกับความต้องการของท่าน

ข้อมูลปัญหาในการให้บริการ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ด้านผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ

- 1.1 () สีที่ใช้ในการซ่อมรถยนต์ ไม่ได้มาตรฐาน
- 1.2 () การตรวจเช็ครถไม่มีคุณภาพ และล่าช้า
- 1.3 () รถยนต์ที่ซ่อมแซมแล้ว ไม่มีคุณภาพ (ใช้งานแล้วเกิดความผิดปกติ)
- 1.4 () ตัวถังรถยนต์ที่เคาะแล้ว ไม่เรียบร้อย และไม่สวยงาม
- 1.5 () รถยนต์ที่วางเครื่องใหม่แล้ว ไม่มีคุณภาพ (ใช้งานแล้วเกิดความผิดปกติ)
- 1.6 () อะไหล่ ที่ใช้ ไม่มีคุณภาพดี หรือเก่าเก็บ
- 1.7 () ไม่สามารถจัดหาอะไหล่รุ่นที่ต้องการในการซ่อมได้
- 1.8 () ขาดการดูแลทรัพย์สินของลูกค้าก่อนส่งมอบรถ
- 1.9 () ขาดความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า หรือไม่สามารถร้องเรียนได้
- 1.10 () ไม่มีรถยนต์สำรองไว้บริการระหว่างซ่อม
- 1.11 () ไม่มีการรับประกันด้านคุณภาพหลังการซ่อม
- 1.12 () ไม่มีการทำความสะอาดทั้งภายใน ภายนอก หลังการซ่อม
- 1.13 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ด้านราคา

- 2.1 () ราคาไม่เหมาะสมกับคุณภาพของงาน
- 2.2 () ราคาไม่เหมาะสมกับคุณภาพของอะไหล่รถยนต์หรือสีที่ใช้
- 2.3 () ไม่มีการแจ้งหรือประเมินค่าซ่อมให้ทราบล่วงหน้า
- 2.4 () ราคาค่าซ่อมรถยนต์ไม่เหมาะสม และไม่ใกล้เคียงราคาประเมิน
- 2.5 () ไม่มีการระบุค่าแรง อะไหล่ แต่ละประเภทอย่างชัดเจน
- 2.6 () ไม่สามารถชำระเงินด้วยบัตรเครดิตได้
- 2.7 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

3. ด้านสถานที่ หรือช่องทางการจัดจำหน่าย

- 3.1 () ทำเลที่ตั้ง ไกลจากแหล่งอาศัย การเดินทางไม่สะดวก
- 3.2 () สถานที่ไม่มีการแบ่งเป็นหมวดหมู่ในการให้บริการ เช่น ทำสี ซ่อมเครื่องยนต์ หรือ ช่วงล่าง อื่น ๆ
- 3.3 () สถานที่ไม่มีการจัดเก็บเครื่องมือเป็นระเบียบ หยิบใช้งานง่าย
- 3.4 () ทางเข้า ออก ไม่สะดวกและไม่ปลอดภัย
- 3.5 () สถานที่จอดรถไม่สะดวกสำหรับลูกค้าหรือผู้ใช้บริการ
- 3.7 () เวลาเปิด-ปิดของร้าน ไม่สะดวกต่อการเลือกใช้บริการ (8:00 น. – 18:00 น.)
- 3.8 () ไม่มีการให้บริการงานซ่อมเบื้องต้นนอกสถานที่
- 3.9 () การจัดพื้นที่ให้บริการแต่ละส่วน ไม่เหมาะสม แก่ลูกค้าในการเลือกเข้าใช้บริการ
- 3.10 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด

- 4.1 () ขาดการโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์
- 4.2 () ขาดการประชาสัมพันธ์ของทางร้าน เช่น ไม่มีการสนับสนุนสื่อกีฬาให้องค์การบริหารส่วนตำบล หรือ อบต. อย่างทั่วถึง เป็นต้น
- 4.3 () ไม่มีสิ่งของสมนาคุณให้กับลูกค้าตามเทศกาล เช่น พวงกุญแจ เป็นต้น
- 4.4 () ไม่มีเอกสาร วารสาร แผ่นพับ หรือหนังสือที่ให้ความรู้ ข้อมูล ข่าวสารเกี่ยวกับการดูแลรักษารถยนต์ให้ลูกค้า
- 4.5 () ไม่มีส่วนลดราคาค่าบริการและค่าอะไหล่รถยนต์ ให้กับลูกค้าประจำ
- 4.6 () ไม่มีการให้คำแนะนำวิธีการดูแล รักษาเครื่องยนต์
- 4.7 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. ด้านบุคลากร

- 5.1 () พนักงานไม่สามารถชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับการซ่อมชัดเจน
- 5.2 () พนักงานไม่มีมนุษยสัมพันธ์ดี เป็นกันเอง
- 5.3 () ไม่มีช่างผู้ชำนาญงานสูง เอาใจใส่ต่องาน
- 5.4 () ช่างและพนักงาน ไม่สุภาพต่อลูกค้า
- 5.5 () ช่างไม่ให้คำแนะนำในการซ่อมทุกขั้นตอน
- 5.6 () ไม่มีช่างซ่อมไว้บริการอย่างเพียงพอ
- 5.7 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

6. ด้านกระบวนการให้บริการ

- 6.1 () ไม่มีการชี้แจงรายละเอียดให้กับลูกค้าทั้งก่อนและหลังซ่อม ไม่แนะนำการใช้รถเบื้องต้น
- 6.2 () การจัดซื้อจัดหาอะไหล่ที่จำเป็นในการซ่อมล่าช้า
- 6.3 () ไม่ทำการบันทึกประวัติการซ่อม อย่างละเอียด หรือไม่สามารถตรวจสอบได้
- 6.4 () การซ่อมล่าช้ากว่ากำหนดเวลานัดหมาย
- 6.5 () ขาดการติดตามผลหลังการซ่อม
- 6.6 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

7. ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

- 7.1 () ขาดการจัดหาอุปกรณ์การซ่อมที่ทันสมัย
- 7.2 () ไม่มีห้องรับรองสำหรับลูกค้าขณะรอรับรถ
- 7.3 () ขาดการรักษาความสะอาดภายในอู่ซ่อมรถยนต์
- 7.4 () ขาดความปลอดภัยของรถยนต์ ในขณะที่รอรับการซ่อม
- 7.5 () รูปแบบร้านเป็นรูปแบบเก่า หรือไม่ทันสมัย
- 7.6 () พนักงานสวมเครื่องแบบไม่สุภาพ หรือไม่เรียบร้อย
- 7.7 () ขาดอากาศถ่ายเท หรือมีแสงสว่างไม่เพียงพอ
- 7.8 () ป้ายชื่อร้านไม่สามารถมองเห็นได้อย่างชัดเจน
- 7.9 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ข้อเสนอแนะอื่นๆ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือเสียสละเวลาตอบแบบสอบถามในครั้งนี้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาวปริจาณี อภรณ์รัตน์
วัน เดือน ปีเกิด	27 มีนาคม 2524
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย ปีการศึกษา 2542 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีบริหารธุรกิจ สาขาอสังหาริมทรัพย์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ปีการศึกษา 2547
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2547 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท ไฟไล จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved