

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ต่อการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่  
FRANCHISEE'S OPINION TOWARD THEIR FRANCHISE BUSINESS  
IN AMPHOE MUANG CHANGWAT CHIANGMAI.

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการค้นคว้าอิสระหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งข้อมูลในแบบสอบถามนี้จะนำไปใช้ประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น ข้อมูลที่กรอกนี้ข้าพเจ้าจะถือเป็นความลับของธุรกิจและไม่มีใครทราบว่ามีข้อมูลคือใคร และในโอกาสที่ข้าพเจ้าขอขอบคุณในความร่วมมือของท่าน ในครั้งนี้เป็นอย่างสูง

พงศธร ศรีท่าพระ

วันที่สัมภาษณ์.....

แบบสอบถามเลขที่.....

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

## 1. เพศ

 ชาย หญิง

## 2. อายุ

 ต่ำกว่า 25 ปี 25-35 ปี 36-45 ปี 46-55 ปี มากกว่า 55 ปี

## 3. การศึกษา

 ต่ำกว่ามัธยมศึกษา มัธยมศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี ปริญญาโท สูงกว่าปริญญาโท อื่นๆ ( โปรดระบุ ).....

## 4. สถานภาพ

 โสด สมรส หย่าร้าง

## 5. อาชีพ

	อาชีพก่อนซื้อสิทธิ์	อาชีพทวงดู
1. ข้าราชการ		
2. รัฐวิสาหกิจ		
3. ธุรกิจส่วนตัว		
4. รับจ้าง/ลูกจ้าง		
5. อื่นๆ ( โปรดระบุ ).....		

6. ประเภทธุรกิจแฟรนไชส์ที่ท่านได้รับสิทธิ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) อาหารและภัตตาคาร
- ( ) โรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์
- ( ) สารสนเทศ และอุปกรณ์สำนักงาน
- ( ) เสื้อผ้า และซักรีด
- ( ) ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์
- ( ) ความงาม และผลิตภัณฑ์ความงาม
- ( ) ร้านหนังสือ
- ( ) ร้านค้าสะดวกซื้อ
- ( ) โรงแรมและธุรกิจบริการ
- ( ) อื่นๆ.....

7. ท่านได้ปฏิบัติตามขั้นตอนใดบ้างก่อนซื้อสิทธิ์ในการดำเนินการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) การตรวจสอบความพร้อมของตนเอง
- ( ) ศึกษาข้อมูลจากเอกสารต่างๆ
- ( ) ศึกษาจากสถานจริง เช่น การสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง
- ( ) ศึกษาและตรวจสอบรายละเอียดเกี่ยวกับบริษัทแม่
- ( ) ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
- ( ) อื่นๆ.....

8. เหตุผลที่ท่านเลือกทำธุรกิจแบบแฟรนไชส์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) ต้องการมีธุรกิจส่วนตัว
- ( ) เป็นการทำธุรกิจที่มีความเสี่ยงน้อยกว่าแบบอื่น
- ( ) เป็นการลงทุนที่ไม่สูงเมื่อเทียบกับการทำธุรกิจแบบอื่น
- ( ) ได้รับประโยชน์จากเครื่องหมายการค้าที่เป็นที่รู้จักแล้ว
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

9. ท่านเลือกทำธุรกิจแฟรนไชส์นี้เพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) ชื่อเสียงของบริษัทแม่
- ( ) กลยุทธ์ธุรกิจของบริษัทแม่
- ( ) การตลาดของบริษัทแม่
- ( ) ตัวสินค้า
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

10. ท่านดำเนินการธุรกิจแฟรนไชส์นี้มาเป็นเวลา.....ปี

11. จำนวนพนักงานที่มีในปัจจุบัน.....คน

## 12. ท่านมีการลงทุนในลักษณะใด

- ( ) ลงทุนเองทั้งหมด
- ( ) ร่วมลงทุนหรือเป็นหุ้นส่วนกับเจ้าของสิทธิ
- ( ) เป็นสาขาที่เจ้าของสิทธิในประเทศไทยดำเนินการเอง
- ( ) อื่นๆ.....

**ส่วนที่ 2** ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิต่อการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ในจังหวัดเชียงใหม่

## 1. ท่านใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ อย่างไร

หลักเกณฑ์	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ
ชื่อเสียงของบริษัทแม่				
กลยุทธ์ธุรกิจบริษัทแม่				
ตัวสินค้า				
การตลาดของบริษัทแม่				
เขตและทำเลที่ตั้ง				
ข้อตกลงและสัญญา				
การเงินและการลงทุน				
ผู้บริหารในท้องถิ่น				
อื่นๆ ระบุ..... .....				

## 2. โปรดแสดงความคิดเห็นของท่านต่อ การกำหนด และการสนับสนุน โดยเจ้าของสิทธิ

## ก. ด้านการจัดการ

ได้รับ	ไม่ได้ รับ	การกำหนดและสนับสนุนด้านการจัดการ	ดีมาก	ดี	พอใช้	ต้องปรับปรุง	ข้อเสนอ แนะใน การปรับปรุง
		การฝึกอบรมก่อนการดำเนินการ จากเจ้าของสิทธิ					
		การให้การฝึกอบรมต่อพนักงานของท่านจากเจ้า ของสิทธิ					
		ระยะเวลาในการให้การฝึกอบรมและความถี่					
		การช่วยเหลือด้านการวางแผนในช่วงเริ่มดำเนิน งานจากเจ้าของสิทธิ					
		การให้คำปรึกษาและการร่วมแก้ไขในกรณีที่มี ปัญหา					
		คู่มือการดำเนินธุรกิจที่เจ้าของสิทธิจัดทำ					
		คุณภาพของข้อมูลต่างๆที่เจ้าของสิทธิมีให้					
		การช่วยเหลือแนะนำบุคลากรด้านอื่นจากเจ้าของ สิทธิฯ เช่น นักบัญชี และทนายความ เป็นต้น					
		ระบบการดำเนินธุรกิจ เช่นการจัดระบบเอกสาร คลังสินค้า และการตรวจสอบควบคุม เป็นต้น					
		การจัดสร้างระบบการดำเนินงานเช่น การลง บันทึก และการจัดการเรื่องคลังสินค้า เป็นต้น					
		การตรวจสอบในการดำเนินงาน					
		การกำหนดระดับสินค้าและวัสดุอุปกรณ์ที่จะต้อง สั่งซื้อจากเจ้าของสิทธิในแต่ละงวด					
		การคัดเลือกพนักงานในการ ดำเนินธุรกิจ					
		การกำหนดจำนวนพนักงานในการดำเนิน ธุรกิจ					
		การกำหนดค่าจ้างพนักงาน					
		การจัดองค์กร					
		การให้สวัสดิการแก่พนักงาน					
		อื่นๆ ..... .....					

## บ. การตลาด

ได้รับ	ไม่ได้ รับ	การกำหนดและสนับสนุนด้านการตลาด	ดีมาก	ดี	พอใช้	ต้องปรับปรุง	ข้อเสนอ แนะใน การปรับปรุง
		การจัดการด้านตลาดจากเจ้าของสิทธิ์					
		การวางแผนและกลยุทธ์ทางการตลาดของ เจ้าของ สิทธิ์ต่อสถานะทางธุรกิจในปัจจุบัน					
		การกำหนดมาตรฐานการควบคุม คุณภาพและบริการ					
		การสร้างความยอมรับในชื่อเสียงของ บริษัทแม่และความต้องการในตราสินค้า					
		การพัฒนาและนวัตกรรมในธุรกิจ (สินค้าและบริการใหม่ๆ ฯลฯ )					
		การกำหนดจำนวนสินค้า					
		การกำหนดราคาสินค้าและบริการ					
		คุณภาพสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง					
		การคุ้มครองสิทธิ์ของสินค้าและบริการ					
		การประกันสินค้า					
		แผนการขายและการคัดเลือกผู้ซื้อสิทธิ์ รายใหม่					
		การส่งเสริมการตลาดจากเจ้าของสิทธิ์					
		การประชาสัมพันธ์ของเจ้าของสิทธิ์					
		การโฆษณา และความถี่ที่เจ้าของสิทธิ์ ดำเนินการ					
		การกำหนดที่ตั้งสถานที่ประกอบการ					
		การออกแบบสถานที่ประกอบการ					
		การคิดแปลงต่อเติมสถานที่ประกอบการ					
		การกำหนดความถี่ในการปรับปรุงการ ตกแต่งสถานที่					
		การเลือกใช้ชีวิตอุปครณ์ในการตกแต่ง					
		อื่นๆ ..... .....					

ก. ด้านการเงิน

1. ท่านมีความเห็นอย่างไรในหัวข้อต่อไปนี้

ข้อกำหนดและสนับสนุนด้านการเงิน	เหมาะสม อย่างยิ่ง	เหมาะสม	ไม่ค่อย เหมาะสม	ไม่ เหมาะสม	ข้อเสนอ แนะในการ ปรับปรุง
1. คืนทุนค่าสัมปทานสิทธิที่ต้องจ่ายให้แก่เจ้า ของสิทธิ					
2. เงื่อนไขระยะเวลาการชำระค่าสัมปทานสิทธิ และค่าใช้จ่าย					
3. หลักการคำนวณค่าตอบแทนที่ต้องจ่ายอย่างต่อ เนื่อง (ROYALTY FEE)					
4. การช่วยเหลือใน การจัดหาด้านการเงิน หรือ แหล่งเงินทุนที่ได้รับจากเจ้าของสิทธิ					
5. อื่นๆ ระบุ.....					

2. ปัจจุบันผลการดำเนินงาน

คุ้มทุนแล้ว

ยังไม่คุ้มทุน

3. ถ้าถึงจุดคุ้มทุนแล้ว ตั้งแต่เริ่มดำเนินการจนถึงระยะเวลาคุ้มทุน.....ปี

4. ผลการดำเนินงานทางการเงินที่ผ่านมา เช่น กำไรขั้นต้น เป็นต้น

ตรงตามเป้าหมาย

ไม่ตรงตามเป้าหมาย โปรดระบุ

1.  ยอดขายเพราะ.....

2.  จุดคุ้มทุน เพราะ.....

3.  กำไรสุทธิ เพราะ.....

4.  อื่นๆ เพราะ.....

5. แหล่งเงินลงทุนที่ท่านมี ( ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ )

ของตัวเอง

เงินกู้จากสถาบันการเงิน

อื่นๆ.....

6. จากประสบการณ์ที่ผ่านมา ท่านมีความเห็นว่าการลงทุนในธุรกิจแบบแฟรนไชส์ที่เหมาะสมคือ

ลงทุนเองทั้งหมด

ร่วมลงทุนกับเจ้าของสิทธิ

แบบหุ้นส่วนหรือบริษัท

อื่นๆ ระบุ.....



## ง. ข้อตกลงและสัญญา

มีระบุ	ไม่มี ระบุ	ข้อตกลง	ดีมาก	ดี	พอใช้	ต้อง ปรับ ปรุง	ข้อเสนอ แนะในการ ปรับปรุง
		ข้อตกลงด้านการจัดการ					
		ข้อตกลงด้านการตลาด					
		ข้อตกลงด้านการเงิน					
		การระบุถึงขอบเขตข้อ และรายละเอียดของ กิจกรรมของธุรกิจ					
		ข้อตกลงเกี่ยวกับอาณาเขต					
		การระบุถึงระยะเวลาของข้อตกลง					
		ข้อตกลงเกี่ยวกับระยะเวลา และการชดใช้ในกรณี เจ้าของสิทธิบอกลิขสัญญา					
		ข้อผูกมัดที่ผู้ซื้อสิทธิต้องปฏิบัติและรับผิดชอบ					
		การระบุถึงเงื่อนไขที่ผู้ซื้อสิทธิสามารถขาย หรือ โอนสิทธิให้ผู้อื่น					
		การระบุถึงเงื่อนไขที่เจ้าของ และผู้ซื้อสิทธิ สามารถบอกลิขสัญญา และการชดใช้ในกรณี ดัง กล่าว					
		เงื่อนไขของการต่อสัญญา					
		การควบคุมถึงกรณีที่ผู้ซื้อสิทธิเจ็บป่วยหรือ เสีย ชีวิต					
		การระบุถึงสิทธิในการค้นพบใหม่ๆจากผู้ซื้อสิทธิ					
		การระบุถึงฐานะของผู้ซื้อสิทธิในกรณีที่เจ้าของ สิทธิประสบกับภาวะล้มละลาย					
		การระบุถึงสินค้าคงเหลือในกรณีที่มีการบอกลิข สัญญา					
		( ) อื่นๆ ..... .....					

**ส่วนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ**

1. ระบุปัญหาที่ท่านประสบในการดำเนินธุรกิจ

**ก. ปัญหาด้านการจัดการ**

มี	ไม่มี	ปัญหา	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ข้อเสนอแนะ
		ขาดบุคลากร					
		บุคลากรไม่มีคุณภาพ					
		ขาดการวางแผน					
		ขาดการควบคุม					
		ขาดการจัดองค์กรที่ดี					
		บริษัทแม่หรือเจ้าของสิทธิประสบปัญหา					
		การขาดทัศนคติที่ดีต่อกันระหว่างเจ้าของและผู้ซื้อสิทธิ					
		การจัดการไม่สอดคล้องกับภาวะปัจจุบัน					
		อื่นๆ ระบุ .....					

**ข. ปัญหาการตลาด**

มี	ไม่มี	ปัญหา	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ข้อเสนอแนะ
		การตั้งราคาไม่เหมาะสม					
		สินค้าและบริการไม่ได้รับความนิยมน					
		เลือกทำเลผิด					
		ที่จอดรถไม่สะดวก					
		การจัดพื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะสม					
		ทางเข้าออกไม่สะดวก					
		ความนิยมที่มีต่อสินค้าลดลง					
		ไม่มีความสม่ำเสมอในคุณภาพของสินค้าและผลิตภัณฑ์					
		ผู้ซื้อสิทธิแข่งตลาดกันเอง					
		การแบ่งอาณาเขตของสิทธิไม่เหมาะสม					
		ไม่มีการส่งเสริมทางการตลาด					
		การโฆษณาและประชาสัมพันธ์มีน้อย					
		อื่นๆ ระบุ .....					

๓. ปัญหาด้านการเงิน

มี	ไม่มี	ปัญหา	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ข้อเสนอแนะ
		ขาดเงินทุนหมุนเวียน					
		การบริหารการเงินผิดพลาด					
		ขอขยายตลาด					
		กำไรน้อย					
		ภาษีอากร					
		อื่นๆ ระบุ.....					

๔. ปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาฉบับเจ้าของสิทธิ์

มี	ไม่มี	ปัญหา	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ข้อเสนอแนะ
		การละเมิดข้อตกลงและสัญญาของผู้ซื้อสิทธิ์					
		การละเมิดข้อตกลงและสัญญาของผู้ขายสิทธิ์					
		ไม่ได้รับความร่วมมือจากเจ้าของสิทธิ์					
		ขาดการสนับสนุนจากบริษัทแม่					
		ข้อตกลงเสียเปรียบ					
		อื่นๆ ระบุ.....					

2. ถ้าสัญญาที่มีถิ่นสุดลง

( ) ค่อสัญญา โปรครระบุเหตุผล.....

.....

( ) ไม่ค่อสัญญา โปรครระบุเหตุผล.....

.....

( ) ไม่แนใจ โปรครระบุเหตุผล.....

.....

## 3. ในปัจจุบันท่านมีความคิดเห็นอย่างไร

ความคิดเห็น	เห็นด้วยอย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็นด้วย
1. ท่านสามารถทำรายได้จากการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ได้มากกว่าการเริ่มธุรกิจด้วยตนเอง				
2. การทำธุรกิจแบบแฟรนไชส์มีความเสี่ยงน้อยกว่าการทำธุรกิจด้วยตนเอง				
3. การทำธุรกิจแบบแฟรนไชส์ให้ความพอใจในการทำงานมากกว่าการทำงานรับเงินเดือน				
4. ธุรกิจแบบแฟรนไชส์เป็นระบบธุรกิจที่มีผ่านการพิสูจน์แล้วว่าสามารถประสบความสำเร็จได้				
5. การทำธุรกิจแบบแฟรนไชส์จะได้รับประโยชน์จากเครื่องหมายการค้าที่เป็นที่รู้จักแล้ว				
6. ท่านสามารถที่จะพัฒนาธุรกิจแบบแฟรนไชส์ได้รวดเร็วกว่าการเริ่มธุรกิจด้วยตนเอง				
7. มีโอกาสในการทำตลาดมาก				
8. ไม่ต้องรับผิดชอบมาก				
9. ได้ผลตอบแทนเร็ว				
10. ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์				
11. ได้ผลตอบแทนคุ้มค่า				

## 4. ความคิดเห็นอื่นๆ ต่อธุรกิจแฟรนไชส์

.....

.....

.....

.....