

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ข้อมูลและประวัติโดยสังเขป บริษัท เบริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ก : ข้อมูลและประวัติโดยสังเขป บริษัท เฮอร์ริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท เฮอร์ริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด
ลักษณะธุรกิจ	บริษัทจำหน่ายเวชภัณฑ์ยาที่นำเข้าเวชภัณฑ์ยาจากต่างประเทศ และมีเวชภัณฑ์ยาบางชนิดที่ผลิตขึ้นเองในประเทศไทย
จำนวนพนักงาน	110 คน
ผลิตภัณฑ์/บริการ	<p>ผลิตภัณฑ์ยาเพื่อรักษาโรคและป้องกัน รวมทั้งการให้บริการข้อมูลทางยา โดยมีผลิตภัณฑ์ 5 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ผลิตภัณฑ์ยาที่มีผลต่อระบบหัวใจและหลอดเลือด 2) ผลิตภัณฑ์ยาที่มีผลต่อระบบทางเดินหายใจและหลอดเลือด 3) ผลิตภัณฑ์ยาลดไขมัน 4) ผลิตภัณฑ์วิตามินเพื่อบำรุงสุขภาพ 5) ผลิตภัณฑ์ยาที่มีผลต่อระบบทางเดินอาหารและช่องท้อง 6) ผลิตภัณฑ์ยาที่มีผลต่อ โรคกระดูก และข้อ 7) ผลิตภัณฑ์ยาที่มีผลต่อ โรคภูมิคุ้มกันบกพร่อง
ช่องทางการจัดจำหน่าย	<ol style="list-style-type: none"> 1) โรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน คลินิก องค์การเภสัชกรรม 2) ร้านขายยา
รูปแบบขององค์กร	<p>แบ่งออกเป็นแผนกต่าง ๆ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) แผนกการตลาด ประกอบด้วย พนักงานขายเวชภัณฑ์ยาฝ่ายแพทย์และโรงพยาบาล พนักงานขายเวชภัณฑ์ยาฝ่ายร้านขายยา ผู้จัดการเขต ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้จัดการฝ่ายการตลาด และเลขานุการ 2) แผนกบุคคลและบริหารสำนักงาน รับผิดชอบด้านการรับสมัครพนักงาน, การจ่ายเงินเดือน, สวัสดิการพนักงาน, การฝึกอบรมพนักงาน เป็นต้น 3) แผนกบัญชีและการเงิน รับผิดชอบด้านการจัดทำรายการบัญชี ด้านการบริหารการเงิน และระบบจัดการข้อมูลของบริษัทฯ 4) แผนกจัดซื้อและจัดหา รับผิดชอบในการจัดหาสินค้า การนำเข้าเวชภัณฑ์ เป็นต้น

ประวัติบริษัทฯ โดยสังเขป

- พ.ศ. 2502 บริษัท C.H. Boehringer Sohn, Ingelheim ซึ่งถูกก่อตั้งโดย มร.อัลเบิร์ต เบอริงเกอร์ ณ เมือง อินเกลไฮม์ ประเทศเยอรมัน ดำเนินการ กิจในการค้นคว้าวิจัยและจำหน่ายเวชภัณฑ์ทั่วโลก มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2428 ได้เซ็นสัญญาแต่งตั้งให้ บริษัท เอฟ อี ซิลลิค (กรุงเทพ) จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท เบอริงเกอร์ อินเกลไฮม์ ในประเทศไทย
- พ.ศ. 2503 แนะนำผลิตภัณฑ์แรกออกสู่ท้องตลาดคือ ยาระบายดัลโค แล็กซ์ (Dulcolax[®])
- พ.ศ. 2509 มีการแต่งตั้ง มร. ปีเตอร์ เบคเคอร์ ให้เป็นกรรมการผู้จัดการ คนแรกของบริษัท เบอริงเกอร์ อินเกลไฮม์ ในประเทศไทย
- พ.ศ. 2510 ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้ามาจำหน่ายมีเพิ่มขึ้นเป็น 14 ชนิด มี พนักงานทั้งหมด 14 คน
- พ.ศ. 2514 จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เบอริงเกอร์ อินเกลไฮม์ (ไทย) จำกัด โดยเป็นสาขา 1 ใน 100 กว่าสาขาทั่วโลก ของบริษัท เบอริงเกอร์ อินเกลไฮม์ ประเทศเยอรมัน และ แนะนำผลิตภัณฑ์ยาละลายเสมหะไบโซลวอน (Bisolvon[®]) เข้าสู่ท้องตลาด
- พ.ศ. 2527 บริษัท เบอริงเกอร์ อินเกลไฮม์ (ไทย) จำกัด ได้ร่วมลงทุนกับ บริษัท เซริง เคมิคัล (ประเทศไทย) จำกัด ในการเป็นผู้ผลิตเวช ภัณฑ์บางชนิดให้กับบริษัทฯ พนักงานบริษัทขณะนั้นมี 65 คน
- พ.ศ. 2528 แนะนำผลิตภัณฑ์ยารักษาโรคหอบหืดและหลอดลมอักเสบ เรือริง บีโรดูอัล (Berodual[®]) และยาละลายเสมหะ มิวโคโซลวาน (Mucosolvan[®])
- พ.ศ. 2533 แก้ไขการร่วมลงทุนกับ บริษัท เซริง เคมิคัล (ประเทศไทย) จำกัด และได้มีการเซ็นสัญญาฉบับบริษัท โอลิค (ประเทศไทย) จำกัด แต่ง ตั้งให้เป็นผู้ผลิตเวชภัณฑ์บางส่วนกับบริษัทฯ ในปีนั้น บริษัทฯ มียอดขาย 120 ล้านบาท
- พ.ศ. 2541 แนะนำผลิตภัณฑ์ยารักษาโรคกระดูก และข้อ
- พ.ศ. 2542 แนะนำผลิตภัณฑ์ยารักษาโรคโรคมะเร็งมัลติเมทิกนบกพร่อง
- พ.ศ. 2542 บริษัทฯ มียอดขายโดยรวมเท่ากับ 450 ล้านบาท

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามเรื่อง “ การสำรวจทัศนคติของพนักงานฝ่ายการตลาดในการใช้ระบบข้อมูล
การบริหารเขตการทำงานโดยใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์(อี ที เอ็ม เอส) ของบริษัทยา:
กรณีศึกษา ของบริษัทเบอร์ริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด ”

ภาคผนวก ข : แบบสอบถาม

เรื่อง

การสำรวจทัศนคติของพนักงานฝ่ายการตลาดในการใช้ระบบข้อมูลการบริหารเขตการทำงานโดยใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์(อี ที เอ็ม เอส)

คำแนะนำในการตอบแบบสอบถาม

1. แบบสอบถามนี้แบ่งออกเป็น 4 ตอน คือ

ตอนที่ 1 สถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาดต่อระบบข้อมูล ETMS

ตอนที่ 3 ความคิดเห็น และความรู้สึกของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS

ตอนที่ 4 ความพร้อมที่จะปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS

2. คำตอบทุกข้อของท่าน จะ ไม่มีผลกระทบต่อกรปฏิบัติงาน หรือหน่วยงานของท่าน แต่ประการใด ทั้งนี้เพราะข้อมูลที่ได้จะถูกนำมาวิเคราะห์โดยรวม จึงขอให้ท่านได้โปรด ตอบแบบสอบถามด้วยความจริงใจ โดยเลือกคำตอบที่ใกล้เคียงกับความรู้สึกของท่านให้มากที่สุด

3. คำอธิบายศัพท์ที่ใช้ในการศึกษาวิจัย

ทัศนคติของพนักงาน หมายถึง ความคิดเห็นและความรู้สึกของพนักงานต่อการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูล ซึ่งประกอบด้วย ความรู้ความเข้าใจ ความคิดเห็น และความพร้อมที่จะปฏิบัติต่อระบบข้อมูลที่จะมีการเปลี่ยนแปลงซึ่งอาจมีทั้ง **ทางบวก** คือ มีความรู้ ความเข้าใจ สนใจ พอใจ นิยม สนับสนุน หรือพร้อมจะปฏิบัติตาม **ทางลบ** คือไม่มีความรู้ความเข้าใจ เบื่อหน่าย ไม่สนใจ ชัดแย้ง ไม่รวมมือหรือไม่ปฏิบัติตาม และเป็นกลาง คือก้ำกึ่งหรือไม่แน่ใจ

เขตการทำงาน หมายถึง การแบ่งพื้นที่รับผิดชอบในการทำงานของพนักงานเสนอขายแต่ละคน ถ้าเป็นพื้นที่ในต่างจังหวัดจะแบ่งเขตการทำงานโดยใช้จำนวนจังหวัด และถ้าเป็นพื้นที่ในกรุงเทพมหานครจะแบ่งเขตการทำงานโดยใช้ แขวง หรือ เขต เป็นตัวกำหนด

ตอนที่ 1 สถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
---	--

คำชี้แจง..... โปรดเติมข้อความและเครื่องหมาย / ลงในช่อง <input type="checkbox"/> หน้าข้อที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่าน

1. เพศ

1) ชาย

2) หญิง

2. อายุ

1) 20 - 25 ปี

3) 30 - 35 ปี

2) 25 - 30 ปี

4) มากกว่า 35 ปี

3. วุฒิการศึกษา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1) ปวช. ปวส. อนุปริญญา

สาขาวิชา.....

2)ปริญญาตรี

สาขาวิชา.....

3) สูงกว่าปริญญาตรี

สาขาวิชา.....

4. ปัจจุบันท่านปฏิบัติงานเป็น

1) พนักงานขาย ฝ่ายแพทย์

3) พนักงานระดับบริหาร ฝ่ายขาย

2) พนักงานขาย ฝ่ายร้านขายยา

4) พนักงานระดับบริหาร ฝ่ายผลิตภัณฑ์

5. ระยะเวลาที่ท่านทำงานในองค์กรปัจจุบัน

1) น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1 ปี

2) มากกว่า 1 ปี แต่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 ปี

3) มากกว่า 3 ปี แต่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี

4) มากกว่า 5 ปี แต่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ปี

5) มากกว่า 10 ปี

6. ท่านเคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อนหรือไม่

- 1) ไม่เคย
- 2) เคย.....ใช้ครั้งล่าสุดเมื่อ
- 2.1) ไม่เกิน 1 เดือน
- 2.2) ระหว่าง 1 - 6 เดือน
- 2.3) มากกว่า 1 ปี

7. ท่านเคยศึกษาหรืออบรมเกี่ยวกับการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาแล้วหรือไม่

- 1) ไม่เคย (ข้ามไปตอบคำถามข้อที่ 6)
- 2) เคย
- 2.1) ถ้าเคย ท่านศึกษาจาก
- 1) สถาบันการศึกษาที่ท่านสำเร็จ
- 2) สถาบันสอนคอมพิวเตอร์ทั่วไป
- 3) การอบรมภายในองค์กรที่ท่านทำงาน
- 4) ศึกษาด้วยตนเอง
- 5) บุคคลใกล้ชิดสอนให้
- 6) อื่นๆ

2.2) ถ้าเคย ท่านสามารถใช้โปรแกรมสำเร็จรูปต่อไปนี้ได้ในระดับใด

ชื่อโปรแกรม	ไม่เคยใช้	ใช้ได้	
		เล็กน้อย	ดี
1 โปรแกรม Microsoft Excel			
2 โปรแกรม Microsoft Word			
3 โปรแกรม Power Point			
4 โปรแกรม Lotus			
5 โปรแกรม อื่นๆ(ระบุ)			
6 โปรแกรม อื่นๆ(ระบุ)			
7 โปรแกรม อื่นๆ(ระบุ)			

8. ท่านสามารถ พิมพ์ดีดได้ในระดับใด

- 1) พิมพ์ไม่ได้
- 2) พิมพ์ได้เล็กน้อย
- 3) พิมพ์ได้ดี

ตอนที่ 2

แบบสอบถาม เกี่ยวกับ ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS

คำชี้แจง โปรดเติมเครื่องหมาย / ลงในช่อง ที่ตรงกับความเข้าใจของท่าน

1. คำตอบข้างล่างต่อไปนี้ เป็น ผลประโยชน์ จากการใช้ระบบข้อมูล ETMS ในการบันทึกข้อมูลด้านการตลาด ใช่หรือไม่

ประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS	ทราบว่าเป็น		ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ
	ใช่	ไม่ใช่		
1. ช่วยรวบรวมข้อมูล พร้อมทั้งช่วยการคำนวณต่างๆ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป				
2. ช่วยจัดทำบันทึกหรือรายการต่างๆที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน แทน พนักงานฝ่ายการตลาด โดยอัตโนมัติ				
3. ช่วยให้ปฏิบัติงานประจำวันทั่วไป ได้รวดเร็วขึ้น				
4. ช่วยลดจำนวน พนักงานฝ่ายการตลาด ที่ปฏิบัติงานในเขตพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ				
5. ช่วยค้นหาข้อมูลที่เป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบของ พนักงานฝ่ายการตลาด				
6. ช่วยการจัดเตรียมเสนอรายงานโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการนำเสนอข้อมูลเพื่อการรายงานที่ชัดเจนและน่าสนใจเพิ่มขึ้น				
7. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเข้าช่วย อาทิ การจัดทำตารางการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาด (Daily Plan Report) , การดูแลควบคุมคำสั่งซื้อ และการชำระหนี้ของลูกค้า				
8. ช่วยฝ่ายบริหารในการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ เช่น วิเคราะห์ข้อมูลการขายผลิตภัณฑ์ และวิเคราะห์ประสิทธิภาพการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด				
9. ใช้เป็นเครื่องมือและใช้ช่วยเตรียมข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ				
10. เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานเป็นกลุ่ม				
11. เป็นการนำข้อมูลที่มีอยู่มาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น				
12. ช่วยทำให้มีข้อมูลที่ทันสมัย และมีความถูกต้องมากขึ้น				

2. ข้อความข้างล่างต่อไปนี้ เป็นความจริงเกี่ยวกับ ระบบข้อมูล ETMS ใช่หรือไม่

ความรู้ความเข้าใจต่อ ระบบข้อมูล ETMS	ทราบ ว่า		ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ
	ใช่	ไม่ใช่		
1. ระบบข้อมูล ที่กำลังจะนำมาใช้มีชื่อเต็มว่า The Electronic Technology Management System				
2. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ใน <u>การ บันทึกข้อมูล</u> การตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ โดยใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์เป็นสื่อกลางในการทำงาน				
3. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ช่วยใน <u>การวิเคราะห์, ตัดสินใจ และบริหารเขตพื้นที่รับผิดชอบ</u>				
4. เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ที่จะใช้ร่วมกับระบบข้อมูล ETMS คือ เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ แบบกระเป๋ากี่				
5. ระบบข้อมูล ETMS องค์กรจะเริ่มใช้จริงกับพนักงานฝ่ายการตลาด <u>ทุกท่าน</u> ในปี พ.ศ.2543				
6. การพัฒนาปรับปรุง ระบบข้อมูล ETMS เป็นโครงการระยะยาว (มากกว่า3ปี) ที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องขององค์กร				
7. ประเภทของข้อมูลการตลาดที่กำลังถูกบันทึกเพิ่มลงในระบบข้อมูล ETMS ระยะแรก ได้แก่ ข้อมูลส่วนสถานที่ทำการ และ ข้อมูลส่วนบุคคลการ				
8. ข้อมูลการตลาดส่วนที่เป็นประวัติการซื้อสินค้าของลูกค้า จะได้รับการโอนถ่ายมาจากระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน				
9. วัตถุประสงค์ของการแบ่งข้อมูลออกเป็นส่วนๆ เพื่อง่ายและสะดวกต่อการจัดเก็บ, การเปลี่ยนแปลง และการสร้างความสัมพันธ์ของแต่ละข้อมูล				
10. ส่วนของข้อมูลสถานที่ทำการในระบบข้อมูล ETMS ที่มีโอกาสเปลี่ยนแปลง <u>ได้บ่อย</u> มากกว่าข้อมูลบุคลากร				
11. ประเภทของลูกค้าที่จัดเก็บในระบบข้อมูล ETMS คือ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าทุกคนและลูกค้าที่ไม่ได้ซื้อสินค้าแต่มีความสำคัญ				
12. รหัสข้อมูลในระบบข้อมูล ETMS เรียกว่า ID Number และมีลักษณะเป็น 1100-XXXX				

3. ข้อความข้างล่างต่อไปนี้ เป็นความจริงเกี่ยวกับ การใช้ระบบข้อมูล ETMS ของ พนักงานฝ่ายการตลาด
ใช่หรือไม่

ความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมใช้ระบบข้อมูล ETMS	ทราบ ว่า		ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ
	ใช่	ไม่ใช่		
1. เพื่อสวดกต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด ต้องมี ความรู้พื้นฐานทางด้านการใช้คอมพิวเตอร์				
2. ความรู้พื้นฐาน ทางด้านการพิมพ์ดีด ไม่มีความสำคัญ ต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ของ พนักงานฝ่ายการตลาด				
3. ก่อนเริ่มระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ ต้องตรวจสอบ แก้ไข และเพิ่มเติม ข้อมูลการตลาดที่มีอยู่ในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ให้มีความถูกต้องตลอดเวลา				
4. พนักงานฝ่ายการตลาด จะต้องศึกษาขั้นตอน, ระเบียบ และวิธีการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ด้วยตัวเอง				
5. พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ต้อง ศึกษา ทำความเข้าใจ และทราบความสำคัญ ของข้อมูลการตลาดทุกข้อมูลที่ พนักงานฝ่ายการตลาด นำมาเก็บใน ระบบข้อมูล ETMS				
6. พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถเรียกใช้ ข้อมูลการตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ได้ด้วยตัวเอง เมื่อมีการนำระบบข้อมูลETMSมาใช้				
7. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ,การส่ง และการออกคำสั่งซื้อ ของลูกค้าที่มีอยู่ขององค์กร				
8. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจัดทำรายงานการเข้าพบลูกค้า (Daily Call Report) ของ พนักงานฝ่ายการตลาด				
9. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจด หรือบันทึก ความต้องการของลูกค้ำ เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ และตัดสินใจในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน และที่กำลังจะนำมาจำหน่ายในอนาคต				
10. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ และการส่งข้อมูลทางการตลาด และเอกสารอื่นๆ ระหว่าง พนักงานฝ่ายการตลาดด้วยกันเอง				
11. ระบบข้อมูลETMSจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับการฝึกอบรมความรู้ที่ทำอยู่เป็นประจำทุกเดือนของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต				
12. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การดูแล,การตรวจสอบ และการประเมินผลการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต				

ส่วนที่ 3
 ความคิดเห็นและความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด
 ต่อระบบข้อมูล ETMS

คำชี้แจง.....โปรดพิจารณาแต่ละข้อแล้วขีดเครื่องหมาย / ลงใน ช่องว่างด้านขวามือ เพียงช่องเดียว

การพิจารณาเลือกตอบ

ถ้าเลือก "เห็นด้วยมากที่สุด" หมายถึง ท่านมีความคิดเห็นสอดคล้องกับข้อคำถาม มากที่สุด

ถ้าเลือก "เห็นด้วยมาก" หมายถึง ท่านมีความคิดเห็นสอดคล้องกับข้อคำถาม มาก

ถ้าเลือก "เห็นด้วยน้อย" หมายถึง ท่านมีความคิดเห็นสอดคล้องกับข้อคำถาม น้อย

ถ้าเลือก "เห็นด้วยน้อยที่สุด" หมายถึง ท่านมีความคิดเห็นสอดคล้องกับข้อคำถาม น้อยที่สุด

ถ้าเลือก "ไม่เห็นด้วย" หมายถึง ท่านมีความคิดเห็น ไม่สอดคล้องกับข้อคำถาม

ตัวอย่าง

ข้อที่	ความคิดเห็นของท่านเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	ระดับความคิดเห็น				
		เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย
1	คอมพิวเตอร์จะมีการใช้แพร่หลายมากขึ้นสำหรับ นักเรียน-นักศึกษา ในอนาคต		/			

คำอธิบาย...จากตัวอย่างที่ท่านทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่าง "เห็นด้วยมาก"แสดงว่าท่านมี

ความคิดเห็นสอดคล้องมาก กับข้อคำถามที่ว่า "คอมพิวเตอร์จะมีการใช้แพร่หลาย มากขึ้นสำหรับนักเรียน-นักศึกษา ในอนาคต"

ข้อ ที่	ท่านมีความคิดเห็นว่า	ระดับความคิดเห็น				
		เห็นด้วย มากที่สุด	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย น้อยที่สุด	ไม่เห็น ด้วย
1.	ธุรกิจยาวไปควรมี <u>การนำ</u> เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์มาใช้กับพนักงานขายมากขึ้น					
2.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์ <u>จะมีความสำคัญมากขึ้น</u> ต่อธุรกิจในอนาคต					
3.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์ <u>จะเป็นประโยชน์ต่อการทำงาน</u> ของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น					
4.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์ จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดทำงานด้วย <u>ความมั่นใจมากขึ้น</u> ในเรื่องความถูกต้องของข้อมูล					
5.	เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดมี <u>การปรับตัวเข้ากับสังคมและเทคโนโลยี</u> ที่กำลังมีการเปลี่ยนแปลงได้เหมาะสมมากขึ้น					
6.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์ จะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ฝึก <u>คิดและวิเคราะห์ข้อมูล</u> ได้เพิ่มมากขึ้น					
7.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์ จะช่วยเสริมให้พนักงานฝ่ายการตลาดเกิด <u>ความรอบคอบ และมีข้อมูล</u> ในการตัดสินใจ ในการทำงานมากขึ้น					
8.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์ จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถ <u>เผยแพร่ความรู้ใหม่ๆ</u> ของสินค้า สู่ลูกค้าได้เร็วขึ้น					
9.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์ จะช่วย <u>ลดเวลา</u> การทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาดได้มากขึ้น					
10.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทัวร์ <u>จะช่วยลดความผิดพลาด</u> อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากขึ้น					

ข้อ ที่	ท่านมีความคิดเห็นว่า	ระดับความคิดเห็น				
		เห็นด้วย มากที่สุด	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย น้อยที่สุด	ไม่เห็น ด้วย
11.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทิว จะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ <u>รวดเร็ว</u> มากขึ้น เพราะสามารถรับข้อมูลได้ทันทีที่ต้องการโดยผ่านข้อมูลมาทาง สายโทรศัพท์					
12.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทิว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ <u>แก้ปัญหาที่พบ</u> ในการทำงาน ได้ทันที / รวดเร็วมากขึ้น					
13.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทิว จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถ ในการทำงาน ของ พนักงานฝ่ายการตลาด ได้มากขึ้น					
14.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทิว จะช่วย <u>พนักงานใหม่</u> ของฝ่ายการตลาด เรียนรู้ เขตการทำงานที่รับผิดชอบ ได้อย่างรวดเร็ว เพราะสามารถ ศึกษาจากข้อมูลการตลาดที่มีอยู่ แล้ว ในเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์					
15.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทิว จะช่วย <u>ลดการสูญหาย</u> ของข้อมูลทางการตลาดจากเดิมที่ขึ้นกับการเก็บ รักษาของพนักงานฝ่ายการตลาดแต่ละคน มาเป็นการเก็บไว้ที่ศูนย์ข้อมูลส่วนกลางขององค์กรแทน					
16.	การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าทิว จะมีประสิทธิภาพหรือไม่ ขึ้นอยู่กับ <u>ความร่วมมือของพนักงานฝ่ายการตลาด</u> เป็นสำคัญ					
17.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพใน <u>การประสานงาน</u> ระหว่างพนักงานขายในพื้นที่เดียวกัน ได้ ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีการใช้ข้อมูลชุดเดียวกัน ทำให้เกิดความเข้าใจในการทำงานไปในทางเดียวกัน					
18.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้พนักงาน ฝ่ายการตลาดทำงานด้วย <u>ความมั่นใจมากขึ้น</u> ในเรื่องความถูกต้องของ ข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					

ข้อ ที่	ท่านมีความคิดเห็นว่า	ระดับความคิดเห็น				
		เห็นด้วย มากที่สุด	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย น้อยที่สุด	ไม่เห็น ด้วย
19.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ <u>ติดตามวิเคราะห์ข้อมูล</u> ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
20.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเสริม <u>ความรอบคอบ</u> ในการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจมากขึ้น					
21.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถ <u>การเผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้า</u> ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
22.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริง จะช่วย <u>ลดเวลา</u> การทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ให้น้อยลงกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
23.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะ <u>จะช่วยลดความผิดพลาด</u> อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
24.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ <u>รวดเร็ว</u> มากขึ้นกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
25.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ <u>แก้ปัญหา</u> ในการทำงานได้ทันทีและรวดเร็ว ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
26.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยลด <u>การสูญหาย</u> ของข้อมูลทางการตลาด ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
27.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยให้องค์กรมี <u>การตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับ</u> ได้มาก และ รวดเร็ว กว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					

ข้อ ที่	ท่านมีความคิดเห็นว่า	ระดับความคิดเห็น				
		เห็นด้วย มากที่สุด	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย น้อยที่สุด	ไม่เห็น ด้วย
28.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กร มีข้อมูลการตลาดที่มี <u>คุณภาพ ปริมาณและความทันสมัยของข้อมูล</u> มากขึ้นกว่าระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
29.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรเพิ่มประสิทธิภาพใน <u>การรวบรวม</u> ความคิดเห็นของลูกค้าทั่วประเทศ ได้มากและเร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
30.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริม <u>ประสิทธิภาพการทำงานของฝ่ายบริหารงาน</u> ขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
31.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริม <u>ประสิทธิภาพของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่</u> ขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
32.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะ <u>ช่วยหัวหน้างาน</u> ในการวิเคราะห์และวัดผลการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
33.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะ <u>ช่วยฝ่ายบริหาร</u> ใน <u>ด้านการรับทราบข่าวสาร</u> ของความเคลื่อนไหวต่างๆในธุรกิจยา ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
34.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถสร้าง <u>ความได้เปรียบ</u> ทางด้านข้อมูลเหนือคู่แข่งชั้นในในอนาคตได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
35.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถ <u>ปรับปรุงกลยุทธ์ทางการตลาด</u> ของการดำเนินธุรกิจยา ได้ถูกต้องและตรงต่อความต้องการของตลาด มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					
36.	ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริมสร้าง <u>ยอดขาย</u> ของบริษัท ได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน					

ส่วนที่ 4

คำถามเกี่ยวกับ ความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด
ต่อระบบข้อมูลการบริหาร เขตการทำงานโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ (ETMS)

คำชี้แจง...โปรดพิจารณาแต่ละข้อแล้วขีดเครื่องหมาย / ลงใน ช่องว่างด้านขวามือ เพียงช่องเดียว

ข้อ ที่	ความกังวลของท่าน ต่อ การใช้ระบบข้อมูล ETMS	ระดับความกังวล				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่ กังวล
1.	ท่าน <u>กังวล</u> เกี่ยวกับ การใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ ว่ายุ่งยาก หรือ มีเทคนิคในการใช้มากเกินไป					
2.	ท่าน <u>กังวลว่า</u> หากท่านใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จะทำให้ข้อมูลที่จัดเก็บไว้ได้รับความเสียหายได้ เนื่องจากความผิดพลาดจากการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ของท่าน					
3.	ท่าน <u>กังวลว่า</u> ตนเองยังมีความรู้ในเรื่องการใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ น้อย					
4.	ท่าน <u>กังวลว่า</u> ตนเองอาจจะไม่มีเวลาพอที่จะเรียนรู้การใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์					
5.	ท่าน <u>กังวลใจ</u> ในเรื่อง ที่ องค์กร กำลังจะเริ่มนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ เนื่องจากท่านยังไม่พร้อมที่จะใช้งาน					
6.	ท่าน <u>กังวลใจ</u> ว่าถ้าองค์กรวางแผนไม่ดี จะทำให้การดำเนินการ ระบบข้อมูล ETMS ไม่ราบรื่น					
7.	ท่านรู้สึก <u>กังวลใจ</u> ว่า ท่านจะถูกฝ่ายบริหารควบคุมการทำงานได้มากขึ้น เนื่องจาก การนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้					
8.	ท่าน <u>กังวลใจ</u> ว่า ระบบข้อมูล ETMS จะทำให้ท่านเสียเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้น					
9.	ท่าน <u>กังวลใจและรู้สึกเป็นภาระ</u> ในการดูแลรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะที่อยู่ในพื้นที่การทำงาน					
10.	ท่าน <u>กังวลใจ</u> ในเรื่อง ความเสียหายของเครื่องคอมพิวเตอร์ จากการใช้งาน					

ข้อ ที่	ความกังวลของท่าน ต่อ การใช้ระบบข้อมูล ETMS	ระดับความกังวล				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่ กังวล
11.	ท่าน <u>กังวลใจ</u> เกี่ยวกับ ความความรับผิดชอบต่อการสูญหาย ของ เครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะที่ทำงานของท่าน					
12.	ท่านมีข้อกังวลใจ อื่นๆ... (โปรดระบุหัวข้อ และ ระดับความกังวล).. (1)..... (2)..... (3)..... (4)..... (5).....					

ข้อ ที่	ความ พร้อม ของท่าน ต่อ การใช้ระบบข้อมูล ETMS	ระดับความพร้อม				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่ พร้อม /ไม่ มั่นใจ
13.	ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ได้รับการ อบรมความรู้ เกี่ยวกับ <u>การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์</u>					
14.	ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะได้รับการฝึกอบรม เพื่อเพิ่มความสามารถและทักษะใน <u>การพิมพ์ดีด</u> ของท่าน					
15.	ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ได้รับการ อบรมความรู้ เกี่ยวกับ <u>การใช้ระบบข้อมูล ETMS</u>					
16.	ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ <u>เข้าร่วม</u> ในการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลการตลาด มาใช้ ระบบข้อมูล ETMS					
17.	ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ <u>ให้ความร่วมมือและช่วยเหลือ</u> ในการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลการตลาด มาใช้ ระบบข้อมูล ETMS					
18.	ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ <u>แสดงความคิดเห็นและปรับปรุงการใช้</u> ระบบข้อมูล ETMS					
19.	ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ <u>เตรียมข้อมูล</u> เพื่อจะจัดเก็บใช้ใน ระบบข้อมูล ETMS					
20.	ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ <u>แก้ไข</u> ข้อมูลการตลาดที่เปลี่ยนแปลง เมื่อมีการนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้					

ข้อ ที่	ความ พร้อม ของท่าน ต่อ การใช้ระบบข้อมูล ETMS	ระดับความพร้อม				
		มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่ สุด	ไม่ พร้อม /ไม่ สนใจ
21.	ท่าน มั่นใจว่า การใช้ ระบบข้อมูล ETMS จะสามารถ <u>เพิ่มความพอใจ</u> ในการบริการแก่ลูกค้าได้					
22.	ท่าน มั่นใจ ว่าเมื่อพ้นช่วงแรกของการลองใช้ไปแล้ว ระบบข้อมูล ETMS จะช่วย <u>พัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน</u> เพิ่มขึ้น					
23.	ท่าน <u>มั่นใจว่า</u> การใช้ ระบบข้อมูล ETMS เป็นระบบที่ดี สามารถช่วย พัฒนาการดำเนินงานขององค์กรได้					
24.	ท่าน มั่นใจว่า จะสามารถ <u>ใช้ระบบข้อมูล ETMS ได้ดี</u> และมีประสิทธิ ภาพ					

ขอแสดงความขอบคุณ

ผู้ทำการศึกษา

ภาคผนวก ค

ข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อ ในแบบสอบถามเกี่ยวกับ ทักษะคดี ด้านความรู้ความเข้าใจ
ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS

ภาคผนวก ค : ข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อ ในแบบสอบถามเกี่ยวกับ ทักษะคนติ ด้านความรู้ ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS

เนื้อหาของแบบสอบถามเกี่ยวกับ ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS ประกอบด้วย 3 ส่วนย่อย โดยมีสาระสำคัญดังนี้

1) แบบสอบถามด้านความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS

ประกอบด้วยคำถามย่อยจำนวน 12 ข้อ โดยแต่ละข้อจะถามว่าเป็นผลประโยชน์จากการใช้ระบบข้อมูล ETMS ในการบันทึกข้อมูลด้านการตลาดใช่หรือไม่ ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบว่า ทรบว่าใช่ หรือ ทรบว่าไม่ใช่ หรือไม่แน่ใจ หรือไม่ทรบ โดยมีข้อคำถามและคำตอบดังนี้

คำถาม ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อ ประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS	คำตอบ ที่ถูกต้อง
1. ช่วยรวบรวมข้อมูล พร้อมทั้งช่วยการคำนวณต่างๆ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป	ใช่
2. ช่วยจัดทำบันทึกหรือรายการต่างๆที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน แทน พนักงานฝ่ายการตลาด โดยอัตโนมัติ	ไม่ใช่
3. ช่วยให้ปฏิบัติงานประจำวันทั่วไป ได้รวดเร็วขึ้น	ใช่
4. ช่วยลดจำนวน พนักงานฝ่ายการตลาด ที่ปฏิบัติงานในเขตพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ	ไม่ใช่
5. ช่วยค้นหาข้อมูลที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบของ พนักงานฝ่ายการตลาด	ใช่
6. ช่วยการจัดเตรียมเสนอรายงานโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการนำเสนอข้อมูลเพื่อการ รายงานที่ชัดเจนและน่าสนใจเพิ่มขึ้น	ใช่
7. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเข้าช่วย อาทิ การจัด ตารางการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาด (Daily Plan Report) , การดูแลควบคุม คำสั่งซื้อ และการชำระหนี้ของลูกค้า	ใช่
8. ช่วยฝ่ายบริหารในการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ เช่น วิเคราะห์ข้อมูลการขายผลิตภัณฑ์ และวิเคราะห์ประสิทธิภาพการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด	ใช่
9. ใช้เป็นเครื่องมือและใช้ช่วยเตรียมข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ	ใช่
10. เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานเป็นกลุ่ม	ใช่
11. เป็นการนำข้อมูลที่มีอยู่มากใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	ใช่
12. ช่วยทำให้มีข้อมูลที่ทันสมัย และมีความถูกต้องมากขึ้น	ใช่

2) แบบสอบถามด้านความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS

ประกอบด้วยคำถามย่อยจำนวน 12 ข้อ โดยแต่ละข้อจะถามว่าเป็นความจริงเกี่ยวกับ ระบบข้อมูล ETMS ใช่หรือไม่ ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบว่า ทราบที่ใช้ หรือทราบว่าไม่ใช่ หรือไม่แน่ใจ หรือไม่ทราบ โดยมีข้อความคำถามและคำตอบดังนี้

คำถาม ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อ ตัวระบบข้อมูล ETMS	คำตอบ ที่ถูกต้อง
1. ระบบข้อมูลที่กำลังจะนำมาใช้มีชื่อเต็มว่า The Electronic Technology Management System	ไม่ใช่
2. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ในการ บันทึกข้อมูล การตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ โดยใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์เป็นสื่อกลางในการทำงาน	ใช่
3. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ช่วยใน การวิเคราะห์,ตัดสินใจ และบริหารเขตพื้นที่รับผิดชอบ	ใช่
4. เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ที่จะใช้ร่วมกับระบบข้อมูลETMS คือ เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ แบบกระเป๋าทัวร์	ใช่
5. ระบบข้อมูล ETMS องค์กรจะเริ่มใช้จริงกับพนักงานฝ่ายการตลาด ทุกท่าน ในปี พ.ศ.2543	ไม่ใช่
6. การพัฒนาปรับปรุง ระบบข้อมูล ETMS เป็นโครงการระยะยาว (มากกว่า3ปี) ที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องขององค์กร	ใช่
7. ประเภทของข้อมูลการตลาดที่กำลังถูกบันทึกเพิ่มลงในระบบข้อมูล ETMS ระยะแรก ได้แก่ ข้อมูลส่วนสถานที่ทำการ และ ข้อมูลส่วนบุคคล	ใช่
8. ข้อมูลการตลาดส่วนที่เป็นประวัติการซื้อสินค้าของลูกค้า จะได้รับการโอนถ่ายมาจาก ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	ใช่
9. วัตถุประสงค์ของการแบ่งข้อมูลออกเป็นส่วนๆ เพื่อง่ายและสะดวกต่อการจัดเก็บ,การเปลี่ยนแปลง และการสร้างความสัมพันธ์ของแต่ละข้อมูล	ใช่
10. ส่วนของข้อมูลสถานที่ทำการในระบบข้อมูล ETMS ที่มีโอกาสเปลี่ยนแปลง ได้บ่อยมากกว่าข้อมูลบุคลากร	ไม่ใช่
11. ประเภทของลูกค้าที่จัดเก็บในระบบข้อมูล ETMS คือ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าทุกคนและลูกค้าที่ไม่ได้ซื้อสินค้าแต่มีความสำคัญ	ใช่
12. รหัสข้อมูลในระบบข้อมูล ETMS เรียกว่า ID Number และมีลักษณะเป็น 1100-XXXX	ไม่ใช่

3) แบบสอบถามด้านความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรก ก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้

ประกอบด้วยคำถามย่อยจำนวน 12 ข้อ โดยแต่ละข้อจะถามว่าเป็นความจริงเกี่ยวกับ การใช้ระบบข้อมูล ETMS ของพนักงานฝ่ายการตลาดใช่หรือไม่ ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบว่า ทราบว่าใช่ หรือทราบว่าไม่ใช่ หรือไม่แน่ใจ หรือไม่ทราบ โดยมีข้อคำถามและคำตอบดังนี้

คำถาม ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้	คำตอบ ที่ถูกต้อง
1. เพื่อสวดกต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด ต้องมี ความรู้พื้นฐานทางด้านการใช้คอมพิวเตอร์	ใช่
2. ความรู้พื้นฐาน ทางด้านการพิมพ์ดีด ไม่มีความสำคัญ ต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ของ พนักงานฝ่ายการตลาด	ไม่ใช่
3. ก่อนเริ่มระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ ต้องตรวจสอบ แก้ไข และเพิ่มเติม ข้อมูลการตลาดที่มีอยู่ในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ให้มีความถูกต้องตลอดเวลา	ใช่
4. พนักงานฝ่ายการตลาด จะต้องศึกษาขั้นตอน, ระเบียบ และวิธีการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ด้วยตัวเอง	ไม่ใช่
5. พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ต้อง ศึกษา ทำความเข้าใจ และทราบความสำคัญ ของ ข้อมูลการตลาดทุกข้อมูลที่ พนักงานฝ่ายการตลาด นำมาเก็บใน ระบบข้อมูล ETMS	ใช่
6. พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถเรียกใช้ ข้อมูลการตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ได้ ด้วยตัวเอง เมื่อมีการนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้	ใช่
7. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ, การส่ง และการออกคำสั่งซื้อ ของ ลูกค้าที่มีอยู่ขององค์กร	ใช่
8. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจัดทำรายงานการเข้าพบลูกค้า (Daily Call Report) ของ พนักงานฝ่ายการตลาด	ใช่
9. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจด หรือบันทึก ความต้องการของลูกค้า เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ และตัดสินใจในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งของ ผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน และที่กำลังจะนำมาจำหน่ายในอนาคต	ใช่
10. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ และการส่งข้อมูลทางการตลาด และ เอกสารอื่นๆ ระหว่าง พนักงานฝ่ายการตลาดด้วยกันเอง	ไม่ใช่

คำถาม ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้	คำตอบ ที่ถูกต้อง
11. ระบบข้อมูลETMSจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับการฝึกอบรมความรู้ที่ทำอยู่เป็นประจำทุกเดือนของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต	ใช่
12. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับการดูแล,การตรวจสอบ และการประเมินผลการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต	ใช่

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายอังกร ว่องอนนท์จินดา
วัน เดือน ปี เกิด	31 มกราคม 2507
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล ปีการศึกษา 2531
ทุนการศึกษา	ได้รับทุนอุดหนุนบัณฑิตศึกษา จากบริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด 2538 - 2543
ประสบการณ์การทำงาน	เภสัชกรผู้เสนอขาย ฝ่ายการแพทย์ 2531 - 2534 ผู้จัดการเขต 2535 - 2539 ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ 2540 - 2543