ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

แบบสอบถาม

เลขที่แบบสอบถาม_____

เรื่อง ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ประตูพีวีซีเพื่อจำหน่ายของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องสี่เหลี่ยม ❑ หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกให้ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

(ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้าน)

1) เพศ

❑ 1. ชาย ❑ 2. หญิง

2) อายุ

❑ 1. ไม่เกิน 25 ปี ❑ 2. 26 – 35 ปี

❑ 3. 36 – 45 ปี ❑ 4. 46 – 55 ปี

❑ 5. 56 ปีขึ้นไป

3) ระดับการศึกษาสูงสุด

❑ 1. ประถมศึกษา ❑ 2. มัธยมศึกษา

❑ 3. อนุปริญญา / ปวส. ❑ 4. ปริญญาตรี

❑ 5. สูงกว่าปริญญาตรี ❑ 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

4) ตำแหน่งในองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม

❑ 1. ผู้จัดการทั่วไป ❑ 2. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ

❑ 3. เจ้าของกิจการ ❑ 4. อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

5) ประสบการณ์ในการจัดซื้อสินค้าวัสดุก่อสร้างของท่าน

❑ 1. น้อยกว่า 1 ปี ❑ 2. 1 – 2 ปี

❑ 3. 3 – 4 ปี ❑ 4. 4 ปีขึ้นไป

6) จำนวนผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ

❑ 1. 1 คน ❑ 2. 2 – 3 คน ❑ 3. มากกว่า 3 คน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

7) ผู้มีอำนาจในการจัดซื้อสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้าน นอกเหนือจากผู้ตอบแบบสอบถาม(เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

❑ 1. ผู้จัดการทั่วไป ❑ 2. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ

❑ 3. เจ้าของกิจการ ❑ 4. อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

8) ลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าในร้านของท่านส่วนใหญ่เป็น

❑ 1. ผู้รับเหมาก่อสร้าง ❑ 2. สถาปนิก, นักออกแบบ

❑ 3. ลูกค้าทั่วไป ❑ 4. ช่างทั่วไป

❑ 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

9) ร้านค้าของท่านมีสินค้าประเภทประตูพีวีซีจำหน่ายหรือไม่

❑ 1. มีจำหน่าย **(ถ้ามี กรุณาข้ามไปตอบข้อ 11)**

❑ 2. ไม่มีจำหน่าย โดยในอนาคตมีแนวโน้มจะสั่งซื้อประตูพีวีซีมาจำหน่ายที่ร้านค้าของท่านหรือไม่ O 1. จะซื้อมาจำหน่ายแน่นอน O 2. มีแนวโน้มว่าจะซื้อมาจำหน่าย

O 3. ไม่แน่ใจ O 4. มีแนวโน้มว่าจะไม่ซื้อมาจำหน่าย

O 5. จะไม่ซื้อมาจำหน่ายแน่นอน

10) ต่อไปนี้ข้อใดเป็นสาเหตุ ที่ร้านค้าของท่านไม่สั่งสินค้าประตู PVC มาจำหน่ายในร้านค้าของท่าน

❑ 1. สินค้าไม่ค่อยเป็นที่นิยม ❑ 2. ราคาสินค้าไม่เป็นที่พอใจ

❑ 3. ไม่มีผู้ขายมานำเสนอขายสินค้า ❑ 4. ข้อเสนอในการขายสินค้าไม่เป็นที่พอใจ

❑ 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

(ถ้าร้านค้าของท่านมีประตูPVC จำหน่าย กรุณาตอบคำถามต่อไปนี้ทุกข้อ แต่ถ้าร้านค้าของท่านไม่มีประตูPVCจำหน่าย กรุณาตอบแบบสอบถามข้อ ข้อ 11 เท่านั้น)

<u>ส่วนที่ 2</u> **ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกผลิตภัณฑ์ประตูพีวีซีเพื่อจำหน่าย**

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าธุรกิจ

11) ท่านคิดว่าปัจจัยสำคัญประการใดมีอิทธิพลต่อการ**ซื้อหรือไม่ซื้อสินค้า**ประตูพีวีซีมาจำหน่ายในร้าน

ระดับความสำคัญ / ปัจจัยที่มีอิทธิพล	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	ไม่สำคัญ (0)
1.ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม						
1) ระดับความต้องการซื้อของลูกค้า						
2) ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน						
3) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า วัสดุก่อสร้างต่าง ๆ						
4) การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล						
5) ภาวะการแข่งขัน						
6) อื่นๆ(โปรดระบุ) : _____						
2. ปัจจัยภายในองค์กร						
1) วัตถุประสงค์และนโยบายของร้านค้าของท่าน						
2) โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน						
3. ปัจจัยระหว่างบุคคล						
1) ความสนใจในตัวสินค้าของผู้จัดซื้อ						
2) อำนาจในการตัดสินใจของผู้จัดซื้อ						
3) ความเข้าอกเข้าใจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย						
4) การชักชวนของผู้ขาย						
5) อื่นๆ(โปรดระบุ) : _____						
4. ปัจจัยเฉพาะบุคคล						
1) การยอมรับและความชอบในตัวสินค้า						
2) การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ						
3) ทัศนคติเกี่ยวกับความเสี่ยง						
4) อื่นๆ(โปรดระบุ) : _____						

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกประตูพีวีซีเพื่อจำหน่าย

<u>ด้านผลิตภัณฑ์</u>

12) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ต่อไปนี้มีความสำคัญมากน้อยเพียงใดในการเลือกซื้อประตูพีวีซีมาจำหน่าย

ระดับความสำคัญ / ด้านผลิตภัณฑ์	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	ไม่สำคัญ (0)
1. คุณภาพผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน						
2. มีรูปแบบประตู PVC ให้เลือกหลายแบบ						
3. รูปแบบประตู PVC ที่นำมาจำหน่ายมีความทันสมัย						
4. ประตู PVC มีคุณภาพสูงกว่าประตูแบบอื่น						
5. เป็นสินค้ายี่ห้อที่คนรู้จัก และเป็นที่ยอมรับ						
6. ประตูPVCมียี่ห้อหลากหลายให้เลือก						
7. มีการบริการหลังการขาย เช่น การรับเปลี่ยนคืนสินค้าที่ชำรุด						
8. มีการบริการแนะนำและแก้ไขปัญหาการจำหน่ายสินค้าให้ร้านค้า						
9. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....						

13) ประตูพีวีซีรูปแบบใดที่ร้านค้าของท่านนิยมซื้อมาจำหน่ายมากที่สุด **(ระบุ 3 ลำดับ โดยมากที่สุดกรอกหมายเลข 1 รองลงมาหมายเลข 2 และหมายเลข 3 ตามลำดับ)**

<u>การออกแบบ</u>..... 1) แบบบานเรียบ ..... 2) แบบมีช่องลมครึ่งบานล่าง

..... 3) แบบมีช่องลมครึ่งบานบน ..... 4) แบบมีช่องลมเต็มบาน

..... 5) อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

ขนาด ..... 1) กว้าง 70ซม. * ยาว 180 ซม. ..... 2) กว้าง 70ซม. * ยาว 200 ซม.
..... 3) กว้าง 80ซม. * ยาว 180 ซม. ..... 4) กว้าง 80ซม. * ยาว 200 ซม.
..... 5) อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

ความหนา ..... 1) 1.2 นิ้ว ..... 2) 1.5 นิ้ว
.....3) อื่น ๆ (โปรดระบุ):_____

สี ..... 1) ขาว ..... 2) ครีม
..... 3) เทา ..... 4) ลายไม้
..... 5) อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

14) เหตุผลในการเลือกซื้อประตูพีวีซีมาจำหน่าย **(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)**

- ❑ 1. คู่แข่งมีสินค้าจำหน่าย
- ❑ 2. ผู้บริโภคนิยม
- ❑ 3. ตรายี่ห้อมีชื่อเสียง
- ❑ 4. ลูกค้าถามหาค่อนข้างบ่อย
- ❑ 5. กำไรต่อหน่วยสูง
- ❑ 6. ต้นทุนต่อหน่วยไม่สูง
- ❑ 7. จำหน่ายได้ง่าย
- ❑ 8. อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ด้านราคา

15) ปัจจัยด้านราคา ต่อไปนี้มีความสำคัญมากน้อยเพียงใดในการเลือกซื้อประตูพีวีซี

ระดับความสำคัญ / ด้านราคา	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	ไม่สำคัญ (0)
1.ราคาประตูPVCคงที่ตลอดเวลา แต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้า						
2. ระยะเวลาในการชำระค่าสินค้า						
3. ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ						
4. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ						
5. ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า						
6. ราคาประตู PVCยี่ห้อที่นำมาจำหน่ายถูกกว่าท้องตลาดโดยทั่วไป						
7. ทางผู้จำหน่ายไม่เพิ่มราคาในกรณีที่ต้องขนส่งสินค้าไปถึงร้านค้า						
8. ผู้จำหน่ายมีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อเป็นเงินสด						
9. ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ						
10. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....						

16) เงื่อนไขในการชำระเงินค่าประตูPVC ของร้านที่ท่านซื้อเป็นแบบใด **(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)**

- ❑ 1. ชำระเงินด้วยเงินสด
- ❑ 2. ชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
- ❑ 3. ชำระเงินด้วยเช็ค
- ❑ 4. ชำระเงินผ่านธนาคาร
- ❑ 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ): _____

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

17) ท่านมีระยะเวลาในการชำระเงินกี่วัน

1. ชำระเงินเมื่อสั่งสินค้า (โปรดระบุ) ○ ทันที ○ ภายใน 7 วัน ○ ภายใน 15 วัน ○ ภายใน 1 เดือน ○ มากกว่า 1 เดือน ○ อื่นๆ(โปรดระบุ):___

2. ชำระเงินเมื่อสินค้ามาถึง (โปรดระบุ) ○ ทันที ○ ภายใน 7 วัน ○ ภายใน 15 วัน ○ ภายใน 1 เดือน ○ มากกว่า 1 เดือน ○ อื่นๆ(โปรดระบุ):___

<u>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</u>

18) ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ต่อไปนี้มีความสำคัญมากน้อยเพียงใดในการเลือกซื้อประตูพีวีซี

ระดับความสำคัญ / ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	ไม่สำคัญ (0)
1.มีบริการส่งสินค้าถึงร้าน หรือบ้านลูกค้า						
2. ผู้จำหน่ายมีทำเลที่ตั้งที่ดีสามารถหาได้ง่าย						
3. ทางผู้จำหน่ายมีเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้ตลอด เช่น การออกใบส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ทำให้ความผิดพลาดด้านราคาและจำนวนสินค้าลดลง						
4. ผู้จำหน่ายช่วยดูแลสินค้าคงคลังในร้านของลูกค้าให้มีความเหมาะสมกับฤดูกาลขาย						
5. มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและเชื่อถือได้						
6. ผู้จำหน่ายยินยอมให้ร้านเป็นตัวแทนจำหน่ายในเขตพื้นที่นั้นๆแต่เพียงผู้เดียวโดยไม่จำหน่ายให้ร้านคู่แข่งใกล้เคียง						
8. กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก						
9. สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายสินค้าได้สะดวก						
10. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....						

19) ท่านสั่งซื้อประตูพีวีซีจากที่ใด **(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)**

❑ 1. ร้านค้าส่งวัสดุก่อสร้าง ❑ 2. โรงงานผู้ผลิตสินค้าโดยตรง

❑ 3. ซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง(ผู้ค้าส่ง) ❑ 4. อื่นๆ (โปรดระบุ):_____

20) ท่านรับสินค้าประตูพีวีซีจากร้านค้าส่งลักษณะใด **(ระบุ 3 ลำดับ โดยมากที่สุดกรอกหมายเลข 1 รองลงมาหมายเลข 2 และหมายเลข 3 ตามลำดับ)**

..... 1. รับสินค้าเองที่โกดังร้านค้าส่ง ..... 2. รับเองที่โรงงานผู้ผลิต

..... 3. ร้านค้าส่งเป็นผู้ส่งให้ ..... 4. โรงงานผู้ผลิตเป็นผู้ส่งให้

..... 5. อื่นๆ (โปรดระบุ) :_____

21) โดยปกติท่านได้รับสินค้าหลังจากสั่งซื้อสินค้านานเท่าใด

❑ 1. ทันทีเมื่อสั่งสินค้า ❑ 2. 1 วัน ❑ 3. 2 – 6 วัน

❑ 4. 1 สัปดาห์ ❑ 5. มากกว่า 1 สัปดาห์ ❑ 6. อื่นๆ (โปรดระบุ) :_____

<u>ด้านการส่งเสริมการตลาด</u>

22) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ต่อไปนี้มีความสำคัญมากน้อยเพียงใดในการเลือกซื้อประตูพีวีซี

ระดับความสำคัญ / ด้านการส่งเสริมการตลาด	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	ไม่สำคัญ (0)
1.มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดสินค้าประตู PVC						
2. ผู้จำหน่ายช่วยโฆษณาสินค้าให้ทางร้าน เช่น ป้ายผ้าขนาดใหญ่ติดหน้าร้าน มีโปสเตอร์สินค้า ฯลฯ						
3. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม						
4. พนักงานขายมีการแนะนำสินค้าที่ชัดเจน						
5. พนักงานขายมีความน่าเชื่อถือ						
6. พนักงานขายมีความจริงใจ ซื่อสัตย์						
7. พนักงานขายมีความเอาใจใส่และมีความสม่ำเสมอในการเยี่ยมเยียนร้านค้า						
8. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....						

ด้านพฤติกรรมการซื้อ

23) ท่านมีการสั่งซื้อประตูพีวีซีเมื่อใด **(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)**

❑ 1. เมื่อสินค้าหมด ❑ 2. ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

❑ 3. เมื่อครบกำหนดการสั่งซื้อ ❑ 4. เมื่อถึงกำหนดปริมาณที่ควรสั่งซื้อ

❑ 5. อื่นๆ (โปรดระบุ) :_____

24) ท่านมีสัญญาผูกขาดในการสั่งซื้อประตูพีวีซีจากผู้ขายหรือไม่

❑ 1. มี ❑ 2. ไม่มี

25) ท่านเลือกซื้อประตูพีวีซีจากผู้ขายกี่ราย

❑ 1. รายเดียว ❑ 2. 2 ราย ❑ 3. 3 ราย

❑ 4. 4 ราย ❑ 5. มากกว่า 4 ราย

26) ท่านรู้จักผู้ขายประตูพีวีซีที่ท่านซื้อได้อย่างไร

❑ 1. ผู้ขายเข้ามาติดต่อเอง ❑ 2. ลูกค้าแนะนำ

❑ 3. สืบหาผู้ขายเอง ❑ 4. การโฆษณา และประชาสัมพันธ์ของผู้ขาย

❑ 5. อื่นๆ (โปรดระบุ):_____

27) ท่านจะตัดสินใจสั่งประตูพีวีซีมาจำหน่ายได้ง่ายขึ้น ถ้าผู้ขายมี.....(ตอบเพียงข้อเดียว)

❑ 1. มีบริการขนส่งสินค้า ❑ 2. มีการให้ส่วนลด

❑ 3. มีการให้เครดิต ❑ 4. มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ชัดเจน

❑ 5. อื่น ๆ(โปรดระบุ) : _____

ส่วนที่ 3 ปัญหาด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อการเลือกประตูพีวีซีเพื่อการจำหน่าย

28) ในการซื้อประตูพีวีซี ปัญหาที่ท่านพบมากที่สุดตามลำดับคือ **(กำหนดให้หมายเลข 1 เป็นปัญหามากที่สุด รองลงมาคือ 2, 3 และ 4 ตามลำดับ)**

..... 1. ด้านผลิตภัณฑ์

..... 2. ด้านราคา

..... 3. ด้านการจัดจำหน่าย

..... 4. ด้านการส่งเสริมการตลาด

29) ท่านประสบปัญหาต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด

ปัญหา	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	ไม่เป็นปัญหา (0)
1. คุณภาพผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน						
2. มีรูปแบบประตู PVC ให้เลือกน้อย						
3. รูปแบบประตู PVC ที่นำมาจำหน่ายล้าสมัย						
4. ประตู PVC มีคุณภาพต่ำกว่าร้านอื่น						
5. ยี่ห้อสินค้าไม่เป็นที่รู้จัก						
6. ตราสินค้าประตู PVCไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า						
7. ไม่มียี่ห้อที่หลากหลายให้ลูกค้าเลือก						
8. สินค้าที่มีปัญหาเปลี่ยนคืนได้ยาก						
9. ผู้ขายไม่แจ้งการเปลี่ยนแปลงราคาให้ทราบล่วงหน้า						
10. ระยะเวลาการให้เครดิตน้อยเกินไป						
11. ไม่มีส่วนลดในกรณีที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก						
12. ราคาสินค้าไม่เหมาะสมกับคุณภาพ						
13. ระดับราคาไม่หลากหลายตามคุณภาพของสินค้า						
14. ราคาประตู PVC สูงกว่าท้องตลาดโดยทั่วไป						
15. ราคาประตู PVC สูงกว่าประตูรูปแบบอื่น เช่น ประตูไม้						
16. ผู้ขายไม่มีบริการจัดส่งสินค้าหรือมีการคิดค่าขนส่งสินค้า						
17. ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ลำบาก						

ปัญหา(ต่อ)	มากที่สุด (6)	มาก (5)	ปานกลาง (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่เป็นปัญหา (1)
18. ไม่มีเทคโนโลยีใหม่มาใช้ เช่น การออกใบเสร็จด้วยระบบคอมพิวเตอร์เพื่อความรวดเร็วในการออกบิล						
19. ผู้ขายส่งสินค้าให้ไม่ถูกต้องตามปริมาณที่สั่ง						
20. มีการขนส่งสินค้าที่ล่าช้ากว่ากำหนด						
21. การดำเนินการสั่งซื้อล่าช้า						
22. ผู้ขายไม่มีการส่งเสริมการขายให้แก่ทางร้าน เช่น ลด แลก แจก แถม						
23. รูปแบบการส่งเสริมการขายไม่น่าสนใจ						
24. ผู้ขายไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าช่วยการขาย						
25. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ไม่น่าสนใจ						
26. การติดต่อกับกับบริษัทหรือพนักงานขาย ทำได้ยากลำบาก ขาดความสะดวก						
27. พนักงานขายไม่มีความรู้ความชำนาญในตัวสินค้า						
28. พนักงานขายไม่มีความจริงใจและซื่อสัตย์						

30) ร้านค้าของท่านซื้อประตูพีวีซีย่ี่ห้อใดบ้าง **(โปรดระบุชื่อตรายี่ห้อ โดยลำดับที่ 1 ซื้อมากที่สุด รองลงมาลำดับที่ 2 และลำดับ 3 , 4 , 5 ตามลำดับ)**

1. _____ 4. _____
2. _____ 5. _____
3. _____

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

31) ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล นางสาวรสริน บุญเฉลียว

วัน เดือน ปีเกิด 8 มีนาคม 2521

ประวัติการศึกษา

- ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนพระหฤทัยเชียงใหม่
- ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัยเชียงใหม่
- ระดับปริญญาตรี คณะมนุษยศาสตร์ สาขาวิชาการสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University