



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ (ภาคพิเศษ)
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2546

เรื่อง

ความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมการตลาดของโครงการบ้านจัดสรร
บริษัท จิตต์อาร์วิลด์ จำกัด จังหวัดลำปาง

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยต่อส่วนประสมการตลาดของโครงการบ้านจัดสรร
บริษัท จิตต์อาร์วิลด์ จำกัด จังหวัดลำปาง

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อนำข้อมูลไปประกอบการศึกษาของนักศึกษาระดับปริญญาโท
สาขาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ของ นางสาวดวงกมล เทพนากิจ
เพื่อนำไปปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของโครงการให้ผู้อยู่อาศัยได้มีความพึงพอใจสูงสุด
เพิ่มศักยภาพในการบริการของโครงการ เป็นข้อมูลในการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับ
ความต้องการของผู้บริโภค และเป็นแนวทางในการให้บริการในโครงการต่อ ๆ ไปที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

โดยผู้ศึกษาใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่าน ให้ความกรุณาตอบแบบสอบถามนี้
เพื่อประโยชน์ในการศึกษาและนำข้อมูลไปใช้ในการวิเคราะห์ต่อไป และขอรับรองว่าข้อมูลของ
ท่านจะถูกเก็บรักษาเป็นความลับ และขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบ
แบบสอบถามครั้งนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน [...] หน้าคำตอบที่ตรงกับท่านเพียงคำตอบเดียว

1. เพศ

- | | |
|--------------|---------------|
| 1. [...] ชาย | 2. [...] หญิง |
|--------------|---------------|

2. อายุ

- | | |
|------------------------|-------------------|
| 1. [...] 20-30 ปี | 2. [...] 31-40 ปี |
| 3. [...] 41-50 ปี | 4. [...] 51-60 ปี |
| 5. [...] มากกว่า 60 ปี | |

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

- | | |
|---------------------------------------|---|
| 1. [...] มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า | 2. [...] มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า |
| 3. [...] อนุปริญญา ปวศ. หรือเทียบเท่า | 4. [...] ปริญญาตรี |
| 5. [...] ปริญญาโท | 6. [...] ปริญญาเอก |

4. อาชีพ

- | | |
|--------------------------------|---|
| 1. [...] รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ | 2. [...] ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย/เจ้าของกิจการ |
| 3. [...] พนักงานบริษัทเอกชน | 4. [...] แม่บ้าน |
| 5. [...] เกษียณ | 6. [...] อื่น ๆ โปรดระบุ |

5. รายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน

- | | |
|------------------------------|-------------------------------|
| 1. [...] ต่ำกว่า 10,000 บาท | 2. [...] 10,000 - 30,000 บาท |
| 3. [...] 30,001 - 50,000 บาท | 4. [...] 50,001 - 70,000 บาท |
| 5. [...] 70,001 - 90,000 บาท | 6. [...] 90,001 - 120,000 บาท |
| 7. [...] มากกว่า 120,000 บาท | |

6. ภูมิลำเนาเดิม (โปรดระบุจังหวัด)

7. ระยะเวลาที่อยู่อาศัย

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. [...] น้อยกว่า 1 ปี | 2. [...] 1-2 ปี |
| 3. [...] 3-4 ปี | 4. [...] 5-6 ปี |
| 5. [...] 7-8 ปี | 6. [...] มากกว่า 8 ปี |

8. สถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

- | | |
|-------------------|-----------------------|
| 1. [...] เจ้าบ้าน | 2. [...] ผู้อยู่อาศัย |
|-------------------|-----------------------|

9. จำนวนสมาชิกในบ้าน

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 1. [...] น้อยกว่า 3 คน | 2. [...] 3-5 คน |
| 3. [...] 6-10 คน | 4. [...] มากกว่า 10 คน |

10. ลักษณะบ้านที่อยู่อาศัย

- | | |
|----------------------------|----------------------------------|
| 1. [...] ทาวน์เฮาส์ | 2. [...] บ้านเดี่ยวชั้นเดียว |
| 3. [...] บ้านเดี่ยวสองชั้น | 4. [...] บ้านแฝด |
| 5. [...] อาคารพาณิชย์ | 6. [...] อื่น ๆ (โปรดระบุ) |

11. พื้นที่ของที่ดิน

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| 1. [...] น้อยกว่า 50 ตารางวา | 2. [...] 50 - 100 ตารางวา |
| 3. [...] 100 - 150 ตารางวา | 4. [...] 150 - 200 ตารางวา |
| 5. [...] มากกว่า 200 ตารางวา | |

12. ราคาบ้านพร้อมที่ดินขณะซื้อ

- | | |
|------------------------------------|------------------------------------|
| 1. [...] ต่ำกว่า 500,000 บาท | 2. [...] 500,000 – 1,000,000 บาท |
| 3. [...] 1,000,001 – 3,000,000 บาท | 4. [...] 3,000,001 – 5,000,000 บาท |
| 5. [...] มากกว่า 5,000,000 บาท | |

ตอนที่ 2 ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมทางการตลาดของโครงการบ้านจัดสรรจิตต์อารีวิลเลจ และจิตต์อารีวิลเลจ 2 จังหวัดลำปาง

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ณ ระดับความพึงพอใจที่มีต่อ โครงการในปัจจุบันด้านต่าง ๆ

| ส่วนประสมทางการตลาดด้านต่าง ๆ | | ระดับความพึงพอใจ | | | | |
|-------------------------------|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านผลิตภัณฑ์ | | | | | | |
| 1 | แบบบ้าน | | | | | |
| 2 | ความหลากหลายของแบบบ้าน | | | | | |
| 3 | คุณภาพของการก่อสร้าง | | | | | |
| 4 | คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง | | | | | |
| 5 | ความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย | | | | | |
| 6 | สีบ้านที่สวยงาม คงทน | | | | | |
| 7 | สามารถต่อเติมปรับปรุงได้ | | | | | |
| 8 | ชื่อเสียงภาพลักษณ์ที่ดีของโครงการ | | | | | |
| 9 | มีการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง เช่น ขยายพื้นที่ ออกกำลังกาย ตกแต่งบริเวณโครงการให้สวยงาม อยู่เสมอ เป็นต้น | | | | | |
| 10 | การติดตั้งระบบประปาภายในบ้าน | | | | | |
| 11 | การติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในบ้าน | | | | | |
| 12 | การเก็บขยะ | | | | | |
| 13 | การให้บริการซ่อมแซมหรือต่อเติมบ้าน | | | | | |

| ส่วนประสมทางการตลาดด้านต่าง ๆ | | ระดับความพึงพอใจ | | | | |
|-------------------------------|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านผลิตภัณฑ์ (ต่อ) | | | | | | |
| 14 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านราคา | | | | | | |
| 15 | ราคาที่ดินและบ้านเหมาะสมคุ้มค่าเงิน | | | | | |
| 16 | จำนวนเงินค่างวด | | | | | |
| 17 | ระยะเวลาการผ่อนชำระเงินค่างวด | | | | | |
| 18 | ระยะเวลาการผ่อนชำระกับธนาคาร | | | | | |
| 19 | จำนวนเงินที่ผ่อนชำระต่องวดกับธนาคาร | | | | | |
| 20 | อัตราดอกเบี้ยของธนาคาร | | | | | |
| 21 | อัตราค่าบำรุงรักษาส่วนกลาง (ค่าไฟฟ้า ถนน ส่วนกลาง ขามรักษาความปลอดภัย ค่าพนักงานทำความสะอาดถนน ค่าคนสวน ฯลฯ) | | | | | |
| 22 | อัตรากារเก็บค่าน้ำ | | | | | |
| 23 | อัตราการเก็บค่าขยะ | | | | | |
| 24 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | | | | | | |
| 25 | ความเหมาะสมของสถานที่ตั้งสำนักงานขาย | | | | | |
| 26 | ความสะดวกในการเดินทางไปสำนักงานขาย | | | | | |
| 27 | ความสะดวกในการติดต่อ ณ สำนักงานขาย | | | | | |
| 28 | ความเหมาะสมของสถานที่ตั้งสำนักงานบริหารโครงการ | | | | | |
| 29 | ความสะดวกในการเดินทางไปสำนักงานบริหารโครงการ | | | | | |
| 30 | ความสะดวกในการติดต่อ ณ สำนักงานบริหารโครงการ | | | | | |
| 31 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านการส่งเสริมการตลาด | | | | | | |
| 32 | การให้บริการข่าวสารต่าง ๆ ของหมู่บ้าน เช่น การตีพิมพ์ประกาศ และการแจ้งข่าวผ่านทางคณะกรรมการหมู่บ้าน เป็นต้น | | | | | |
| 33 | การจูงใจโดยการให้สิทธิและผลประโยชน์พิเศษ เช่น การแถมมุ้งลวด สวนหย่อม เป็นต้น | | | | | |

| ส่วนประสมทางการตลาดด้านต่าง ๆ | | ระดับความพึงพอใจ | | | | |
|-------------------------------|---|------------------|-----|---------|------|------------|
| | | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านการส่งเสริมการตลาด (ต่อ) | | | | | | |
| 34 | การจูงใจโดยการให้สิทธิและผลประโยชน์พิเศษ เช่น การลดราคาช่วงเปิดตัวแบบบ้านใหม่/โครงการใหม่ เป็นต้น | | | | | |
| 35 | พนักงานขายมีความสุภาพ มารยาทดี | | | | | |
| 36 | พนักงานขายมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ | | | | | |
| 37 | พนักงานขายให้บริการด้วยความรวดเร็ว | | | | | |
| 38 | พนักงานขายให้บริการด้วยความเสมอภาค | | | | | |
| 39 | การโฆษณาในวิทยุและหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น | | | | | |
| 40 | การเป็นผู้สนับสนุนในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ เช่น งานกีฬา เป็นต้น | | | | | |
| 41 | การออกงานแสดงสินค้าตามห้างสรรพสินค้า | | | | | |
| 42 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านบุคคล | | | | | | |
| 43 | พนักงานสามารถให้บริการที่รวดเร็วทันใจ | | | | | |
| 44 | พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการให้บริการ | | | | | |
| 45 | พนักงานสุภาพและมีมนุษยสัมพันธ์ | | | | | |
| 46 | พนักงานมีความน่าเชื่อถือ | | | | | |
| 47 | พนักงานสามารถไว้วางใจได้ | | | | | |
| 48 | พนักงานให้บริการที่มีความปลอดภัย | | | | | |
| 49 | พนักงานบุคลิกภาพการแต่งกายดี | | | | | |
| 50 | พนักงานเข้าใจและให้บริการที่ถูกต้อง | | | | | |
| 51 | พนักงานบริการลูกค้าทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน | | | | | |
| 52 | พนักงานมีความซื่อสัตย์ | | | | | |
| 53 | พนักงานมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ | | | | | |
| 54 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |

| ส่วนประสมทางการตลาดด้านต่าง ๆ | | ระดับความพึงพอใจ | | | | |
|--------------------------------------|--|------------------|-----|---------|------|------------|
| | | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ | | | | | | |
| 55 | ความสะอาดในบริเวณโครงการ เช่น บริเวณถนนหรือสนามเด็กเล่น เป็นต้น | | | | | |
| 56 | การตกแต่งบริเวณโครงการ | | | | | |
| 57 | การตกแต่งบริเวณสำนักงานขาย | | | | | |
| 58 | สนามเด็กเล่นกว้างขวาง และปลอดภัย | | | | | |
| 59 | ที่ออกกำลังกายกว้างขวาง และมีกิจกรรมการออกกำลังกายให้เลือกหลายประเภท | | | | | |
| 60 | สระว่ายน้ำสะอาดและกว้างขวาง | | | | | |
| 61 | ร้านอาหารกว้างขวาง สะอาด ถูกสุขลักษณะ | | | | | |
| 62 | ความสว่างของไฟฟ้า | | | | | |
| 63 | ความกว้างของถนน | | | | | |
| 64 | ยามรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง | | | | | |
| 65 | ระบบบำบัดน้ำทิ้ง | | | | | |
| 66 | ความทันสมัยของอุปกรณ์ต่าง ๆ ในสำนักงาน | | | | | |
| 67 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านกระบวนการให้บริการ | | | | | | |
| 68 | การให้บริการเรื่องการยื่นกู้สถาบันการเงิน | | | | | |
| 69 | ความพึงพอใจต่อสถาบันการเงินที่โครงการจัดหาให้ | | | | | |
| 70 | มีการประกันการก่อสร้างหลังโอน | | | | | |
| 71 | การบริการหลังการขาย | | | | | |
| 72 | มีการนัดหมายตรงเวลา | | | | | |
| 73 | ความถูกต้องแม่นยำของระบบการทำงาน | | | | | |
| 74 | ความน่าเชื่อถือของระบบการทำงาน | | | | | |
| 75 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |

ตอนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

กรุณาทำเครื่องหมาย \checkmark ในช่องระดับของปัญหาที่มีต่อปัจจัยในด้านต่าง ๆ

| ปัญหาทางการตลาดด้านต่าง ๆ | | ระดับปัญหา | | | | |
|---------------------------|--|------------|-----|---------|------|------------|
| | | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านผลิตภัณฑ์ | | | | | | |
| 1 | แบบบ้าน ไม่สวย | | | | | |
| 2 | แบบบ้านมีให้เลือกน้อย | | | | | |
| 3 | การก่อสร้างไม่มีคุณภาพ | | | | | |
| 4 | วัสดุก่อสร้างไม่มีคุณภาพ | | | | | |
| 5 | พื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะสม | | | | | |
| 6 | สีบ้าน ไม่สวย ไม่ทนทาน | | | | | |
| 7 | ไม่สามารถต่อเติมปรับปรุงได้ | | | | | |
| 8 | โครงการมีภาพลักษณ์ชื่อเสียงไม่ดี | | | | | |
| 9 | ไม่มีการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง เช่น ขยายพื้นที่ออกกำลังกาย ตกแต่งบริเวณโครงการให้สวยงามอยู่เสมอ เป็นต้น | | | | | |
| 10 | ระบบการเดินประปาในบ้านน้อยจุด | | | | | |
| 11 | การติดตั้งก๊อกน้ำไม่เหมาะสม | | | | | |
| 12 | ระบบการเดินไฟฟ้าในบ้านน้อยจุด | | | | | |
| 13 | เก็บขยะ ไม่สม่ำเสมอ เลอะเทอะ | | | | | |
| 14 | การติดตั้งปลั๊กไฟหรือสวิตซ์ไฟไม่เหมาะสม | | | | | |
| 15 | ซ่อมแซมหรือต่อเติมบ้าน ไม่เรียบร้อย ไม่สวยงาม | | | | | |
| 16 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านราคา | | | | | | |
| 17 | ราคาที่ดินและบ้านไม่เหมาะสมคุ้มค่าเงิน | | | | | |
| 18 | จำนวนเงินค่างวดสูง | | | | | |
| 19 | ระยะเวลาการผ่อนชำระเงินค่างวดสั้น | | | | | |
| 20 | ระยะเวลาการผ่อนชำระกับธนาคารสั้น | | | | | |
| 21 | จำนวนเงินที่ผ่อนชำระต่องวดกับธนาคารสูง | | | | | |
| 22 | อัตราดอกเบี้ยสูง | | | | | |
| 23 | ค่านำรุงรักษาส่วนกลางมีอัตราสูง (ค่าไฟฟ้า ถนนส่วนกลาง ขามรักษาความปลอดภัย ค่าพนักงานทำความสะอาดถนน ค่าคนสวน ฯลฯ) | | | | | |
| 24 | ค่าน้ำประปาแพง | | | | | |

| ปัญหาทางการตลาดด้านต่าง ๆ | | ระดับปัญหา | | | | |
|---------------------------|--|------------|-----|---------|------|------------|
| | | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านราคา (ต่อ) | | | | | | |
| 25 | ค่าเก็บขยะแพง | | | | | |
| 26 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | | | | | | |
| 27 | สถานที่ตั้งสำนักงานขายตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่เหมาะสม | | | | | |
| 28 | สำนักงานขายตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่สะดวกต่อการติดต่อ | | | | | |
| 29 | ไม่ได้รับความสะดวกในการติดต่อ ณ สำนักงานขาย | | | | | |
| 30 | สถานที่ตั้งสำนักงานบริหารโครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่เหมาะสม | | | | | |
| 31 | สำนักงานบริหาร โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่สะดวกต่อการติดต่อ | | | | | |
| 32 | ไม่ได้รับความสะดวกในการติดต่อ ณ สำนักงานบริหาร โครงการ | | | | | |
| 33 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านการส่งเสริมการตลาด | | | | | | |
| 34 | การให้บริการข่าวสารต่าง ๆ ของหมู่บ้าน เช่น การติดประกาศ และการแจ้งข่าวผ่านทางคณะกรรมการหมู่บ้าน เป็นต้น ไม่ทั่วถึง | | | | | |
| 35 | ไม่มีการจูงใจโดยการให้สิทธิและผลประโยชน์พิเศษ เช่น การแถมมุ้งลวด สวนหย่อม เป็นต้น | | | | | |
| 36 | ไม่มีการจูงใจโดยการให้สิทธิและผลประโยชน์พิเศษ เช่น การลดราคาช่วงเปิดตัวแบบบ้านใหม่/โครงการใหม่ เป็นต้น | | | | | |
| 37 | พนักงานขายไม่สุภาพ | | | | | |
| 38 | พนักงานขายไม่มีความสามารถในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า | | | | | |
| 39 | พนักงานขายให้บริการล่าช้า | | | | | |
| 40 | พนักงานขายให้บริการด้วยความลำเอียง | | | | | |

| ปัญหาทางการตลาดด้านต่าง ๆ | | ระดับปัญหา | | | | |
|--------------------------------------|--|------------|-----|---------|------|------------|
| | | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านการส่งเสริมการตลาด (ต่อ) | | | | | | |
| 41 | การโฆษณาทั้งทางวิทยุ และหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นไม่ทั่วถึง | | | | | |
| 42 | ไม่มีการสนับสนุนในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ เช่น งานกีฬา เป็นต้น | | | | | |
| 43 | การออกงานแสดงสินค้าตามห้างสรรพสินค้าไม่เหมาะสม | | | | | |
| 44 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านบุคคล | | | | | | |
| 45 | พนักงานให้บริการล่าช้า | | | | | |
| 46 | พนักงานขาดความรู้ความเข้าใจในการให้บริการ | | | | | |
| 47 | พนักงานแสดงกิริยาไม่สุภาพ และไม่มีมนุษยสัมพันธ์ | | | | | |
| 48 | พนักงานไม่มีความน่าเชื่อถือ | | | | | |
| 49 | พนักงานไม่น่าไว้วางใจ | | | | | |
| 50 | พนักงานให้บริการที่ไม่มีความปลอดภัย | | | | | |
| 51 | พนักงานมีบุคลิกภาพไม่ดี แต่กายไม่เหมาะสม | | | | | |
| 52 | พนักงานไม่เข้าใจความต้องการของลูกค้า | | | | | |
| 53 | ให้บริการลูกค้าทุกคนไม่เท่าเทียมกัน | | | | | |
| 54 | ความไม่ซื่อสัตย์ของพนักงาน | | | | | |
| 55 | พนักงานไม่มีความสามารถในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า | | | | | |
| 56 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | | |
| ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ | | | | | | |
| 57 | บริเวณโครงการ เช่น บริเวณถนน หรือสนามเด็กเล่น เป็นต้น สกปรก | | | | | |
| 58 | บริเวณโครงการตกแต่งไม่เหมาะสม ไม่สวยงาม | | | | | |
| 59 | ตกแต่งสำนักงานขายไม่เหมาะสม ไม่สวยงาม | | | | | |
| 60 | สนามเด็กเล่นไม่เพียงพอ | | | | | |
| 61 | ที่ออกกำลังกายคับแคบ ไม่สามารถทำกิจกรรมการออกกำลังกายได้หลากหลาย | | | | | |

| ปัญหาทางการตลาดด้านต่าง ๆ | ระดับปัญหา | | | | |
|---|---|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (ต่อ) | | | | | |
| 62 | สระว่ายน้ำสกปรกและคับแคบ | | | | |
| 63 | ร้านอาหารคับแคบ สกปรก | | | | |
| 64 | ไฟฟ้าไม่สว่าง และมีน้อยจุด | | | | |
| 65 | ถนนคับแคบ มีลูกระนาดเยอะ | | | | |
| 66 | ชมรักษาความปลอดภัยไม่เพียงพอ | | | | |
| 67 | ระบบบำบัดน้ำทิ้ง ไม่มีประสิทธิภาพ | | | | |
| 68 | อุปกรณ์ต่าง ๆ ในสำนักงานไม่ทันสมัย | | | | |
| 69 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | |
| ด้านกระบวนการให้บริการ | | | | | |
| 70 | การให้บริการเรื่องการยื่นกู้สถาบันการเงินล่าช้า | | | | |
| 71 | ไม่พึงพอใจต่อสถาบันการเงินที่โครงการจัดหาให้ | | | | |
| 72 | ไม่มีการประกันการก่อสร้างหลังโอน | | | | |
| 73 | ไม่มีการบริการหลังการขาย | | | | |
| 74 | นัดหมายไม่ตรงเวลา | | | | |
| 75 | ระบบการทำงานไม่มีความถูกต้องแม่นยำ | | | | |
| 76 | ระบบการทำงานขาดความน่าเชื่อถือ | | | | |
| 77 | อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | | |

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

| | |
|------------------|---|
| ชื่อ | นางสาวดวงกมล เทพนากิจ |
| วัน เดือน ปีเกิด | 13 มีนาคม 2521 |
| ประวัติการศึกษา | สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนบุญวาทย์วิทยาลัย จังหวัดลำปาง ปีการศึกษา 2538 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (เคมีอุตสาหกรรม) คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2542 |
| ประวัติการทำงาน | พนักงานฝ่ายเทคนิค บริษัท อีเล็กโทรเซรามิก (ประเทศไทย) จำกัด ปี 2542-2543 หัวหน้าแผนกห้องทดสอบ บริษัท ซิมบลโก มินอรัลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ปี 2543-2547 |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved