

ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสัมภาษณ์

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

วันที่สัมภาษณ์

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ (นาย/น.ส./นาง)

ชื่อร้านค้า

ที่อยู่

.....

.....

ตำแหน่ง

วุฒิการศึกษา

ประสบการณ์ในการทำธุรกิจค้าปลีก ปี

ประสบการณ์ในการทำงานด้านอื่น ปี

(โปรดระบุว่างานอะไร)

ประวัติความเป็นมาของร้านค้า

.....

.....

(สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ปรับตัวแล้ว)

การปรับปรุงร้านเมื่อ เดือน พ.ศ. เป็นเวลา ปี

ลักษณะที่ทำการปรับปรุง ได้แก่ 1.

2.

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานะแวดล้อมภายนอกของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม

1. ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาร้านค้าของท่านได้รับผลกระทบจากธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ อย่างไรบ้าง

เช่น

- ซูเปอร์เซ็นเตอร์

.....

.....

- ร้านค้าสะดวกซื้อ

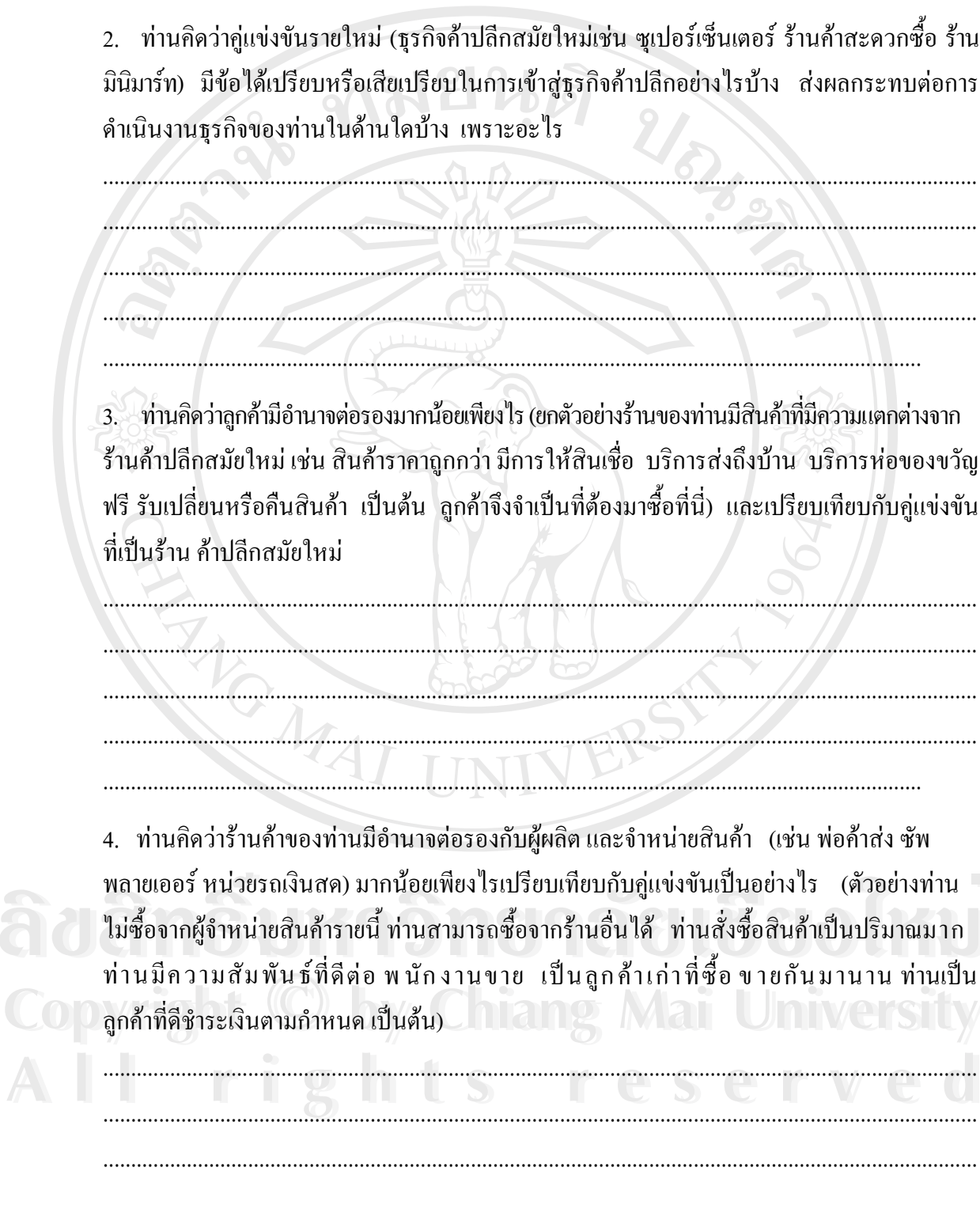
.....

- ร้านมินิมาร์ท

2. ท่านคิดว่าคู่แข่งรายใหม่ (ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่เช่น ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ร้านค้าสะดวกซื้อ ร้านมินิมาร์ท) มีข้อได้เปรียบหรือเสียเปรียบในการเข้าสู่ธุรกิจค้าปลีกอย่างไรบ้าง ส่งผลกระทบต่อการค้าปลีกของคุณในด้านใดบ้าง เพราะอะไร

3. ท่านคิดว่าลูกค้ามีอำนาจต่อรองมากน้อยเพียงไร (ยกตัวอย่างร้านของท่านมีสินค้าที่มีความแตกต่างจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เช่น สินค้าราคาถูกกว่า มีการให้สินเชื่อ บริการส่งถึงบ้าน บริการห่อของขวัญฟรี รับเปลี่ยนหรือคืนสินค้า เป็นต้น ลูกค้าจึงจำเป็นต้องมาซื้อที่นี่) และเปรียบเทียบกับคู่แข่งอื่นที่เป็นร้านค้าปลีกสมัยใหม่

4. ท่านคิดว่าร้านค้าของท่านมีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิต และจำหน่ายสินค้า (เช่น พ่อค้าส่ง ซัพพลายเออร์ หน่วยรถเงินสด) มากน้อยเพียงไรเปรียบเทียบกับคู่แข่งเป็นอย่างไร (ตัวอย่างท่านไม่ซื้อจากผู้จำหน่ายสินค้านี้ ท่านสามารถซื้อจากร้านอื่นได้ ท่านสั่งซื้อสินค้าเป็นปริมาณมาก ท่านมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อ พนักงานขาย เป็นลูกค้าเก่าที่ซื้อซ้ำกันมานาน ท่านเป็นลูกค้าที่ชำระเงินตามกำหนด เป็นต้น)



ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานะแวดล้อมภายในของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม

1. การตลาด

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจท่านคือใครมีลักษณะอย่างไร (เช่นอาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงลูกค้าประจำ หรือขาจร ขนาด อายุ อาชีพ)

.....
.....

- ท่านมีนโยบายในการกำหนดราคาสินค้า (เช่นการบวกส่วนเพิ่ม % ราคาที่มาจากบริษัทราคาตามเทศกาลหรือราคาที่แข่งขันกัน) รวมทั้งนโยบายการให้ส่วนลดการให้สินเชื่ออย่างไรบ้างมี หรือแตกต่างจากคู่แข่งหรือไม่ เพราะอะไร

.....
.....
.....

- สินค้าและบริการที่ท่านส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้แก่อะไรบ้าง ที่เป็นจุดเด่นที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าและอะไรที่เป็นจุดอ่อนที่ไม่สามารถตอบสนองลูกค้าได้ ทั้งนี้ท่านมีแผนในการปรับปรุงการปรับปรุงเสริมจุดแข็ง และแก้ไขจุดอ่อนอย่างไรให้เปรียบเทียบกับคู่แข่ง

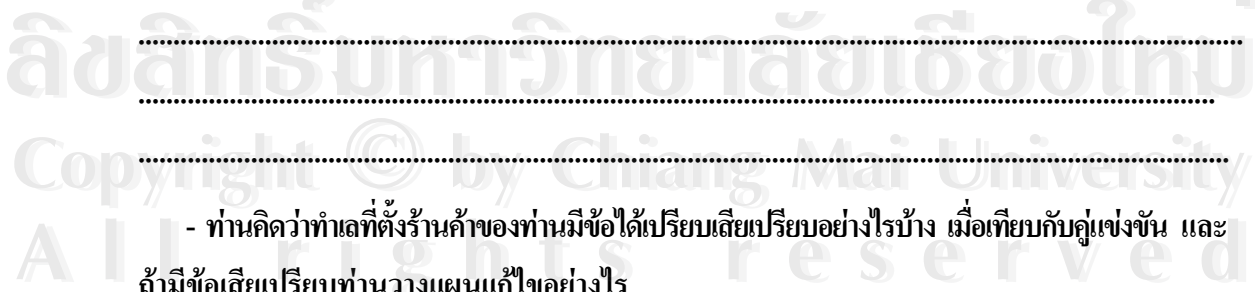
.....
.....
.....

- ท่านใช้วิธีการส่งเสริมการขายรูปแบบอะไร (รูปโปสเตอร์การสาธิตสินค้าหน้าร้าน การสมัครสมาชิก การขายตรง ลดราคาเปลี่ยนสินค้า บริการส่งสินค้าทางโทรศัพท์ หรือ บริการส่งสินค้าถึงบ้าน)

.....
.....
.....

- ท่านคิดว่าทำเลที่ตั้งร้านค้าของท่านมีข้อได้เปรียบเสียเปรียบอย่างไรบ้าง เมื่อเทียบกับคู่แข่ง และถ้ามีข้อเสียเปรียบท่านวางแผนแก้ไขอย่างไร

.....
.....



- ท่านมีหลักการตกแต่งร้านค้าและการจัดวางสินค้าอย่างไร ปัจจุบันท่านมีแผนการปรับปรุงรูปแบบร้านให้เหมือนร้านค้าปลีกสมัยใหม่หรือไม่ เพราะอะไร ถ้ามีท่านประมาณการค่าใช้จ่ายไว้เท่าไร

.....
.....
.....

2. การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ (เช่น เครื่องคิดเงิน คอมพิวเตอร์ระบบบาร์โค้ด ตู้แช่เย็น) สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันหรือไม่ อย่างไร

.....
.....
.....
.....
.....

3. ด้านการเงิน

- ท่านมีวิธีการจัดการด้านการเงินและควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างไรบ้าง

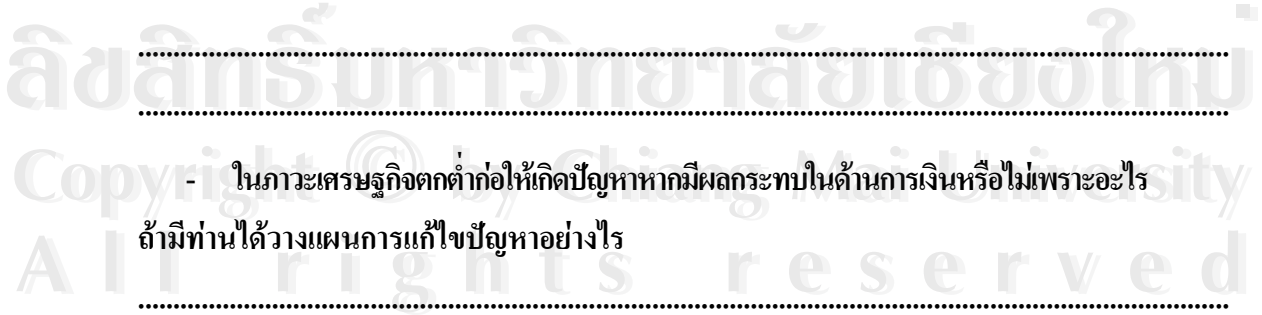
.....
.....
.....

- ท่านมีแผนการลงทุนเพิ่มเติมในอนาคตหรือไม่ ถ้ามีจะลงทุนในด้านใด และท่านมีแผนการจัดหาเงินลงทุนอย่างไร

.....
.....
.....

- ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำก่อให้เกิดปัญหาหากมีผลกระทบในด้านการเงินหรือไม่เพราะอะไร ถ้ามีท่านได้วางแผนการแก้ไขปัญหอย่างไร

.....
.....



- ท่านมีหลักเกณฑ์ในการจัดซื้อสินค้าอย่างไร (เวลา ปริมาณ ประเภทสินค้า คุณภาพ ราคา ส่วนลด เงื่อนไขการชำระเงิน และผู้จัดจำหน่าย)

.....
.....
.....

- ท่านซื้อสินค้ามาจำหน่ายจากแหล่งใดบ้างท่านมีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมเพื่อการสั่งซื้อสินค้าหรือไม่ อย่างไร

.....
.....
.....

5. การจัดการ

- ท่านมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างร้านค้าและชุมชนหรือไม่ เพราะอะไร

.....
.....
.....

- ในจังหวัดนนทบุรีมีการรวมกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกหรือไม่

.....
.....
.....

- ถ้ามี ท่านเป็นสมาชิกหรือไม่ และการรวมกลุ่มให้ประโยชน์อย่างไร

.....
.....
.....

- ถ้าไม่มี ท่านคิดที่จะจัดตั้งหรือไม่อย่างไร

.....
.....
.....

- ในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำมีการแข่งขันสูงและพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงท่านคิดว่าผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมควรจะต้องมีคุณสมบัติอย่างไร จึงจะสามารถบริหารให้ธุรกิจอยู่รอด (เช่น ความรู้ ประสบการณ์แรงผลักดัน ความเป็นผู้นำความสามารถในการตัดสินใจและประเมินอนาคตความสามารถในการบริหารงาน อุปนิสัย)

.....
.....

ตอนที่ 4 แนวความคิดเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอนาคต

- ท่านคิดว่าธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีแนวโน้มเป็นอย่างไร

.....
.....
.....

- ในอนาคตต้องปรับตัวอย่างไรธุรกิจจึงจะอยู่รอดและสามารถแข่งขันได้

.....
.....
.....

- ท่านตั้งเป้าหมายอนาคตของธุรกิจท่านอย่างไร

.....
.....
.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายอิทธิวัตร กฤษณะวณิช
วัน เดือน ปี เกิด	15 ตุลาคม 2504
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (โยธา) UNIVERSITY OF SANCARLOS CEBU CITY PHILIPPINES ปีการศึกษา 2529
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2531 วิศวกรโยธา 3 กรมทางหลวง พ.ศ. 2542 วิศวกรโยธา 6 ผู้ช่วยนายช่างโครงการก่อสร้างทางแยกต่างระดับที่บางแค พ.ศ. 2546 วิศวกรโยธา 7 นายช่างโครงการก่อสร้างทางแยกต่างระดับที่บางบัวทอง พ.ศ. 2548 วิศวกรโยธา 8 นายช่างโครงการก่อสร้างทางแยกต่างระดับที่รังสิต สำนักก่อสร้างสะพาน กรมทางหลวง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved