



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 1 (สำหรับผู้บริหาร)

การดำเนินงานของศูนย์อุตสาหกรรมทำร่มบ่อสร้าง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปขององค์กร

1. ประวัติการก่อตั้งศูนย์ฯ โดยละเอียด
2. ท่านมีการกำหนดวิสัยทัศน์ ภารกิจ และวัตถุประสงค์ ขององค์กร อย่างไรบ้าง
3. ปัญหาและวิกฤติการณ์ต่าง ๆ ที่ผ่านมา
4. ความสำเร็จและความล้มเหลว
5. ความคาดหวังต่อองค์กรในอนาคต

### ส่วนที่ 2 การกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร

1. จุดแข็ง และจุดอ่อนขององค์กร ในทรรชนะของท่านคืออะไรบ้าง
2. ตามทรรชนะของท่าน โอกาสในการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ เป็นอย่างไร
3. การแข่งขันในอุตสาหกรรมทำร่มเป็นอย่างไร คู่แข่งที่สำคัญคือ
4. ปัจจุบันท่านมี Suppliers วัตถุดิบหลักอยู่ที่ราย สัดส่วนการซื้อจากแต่ละรายเป็นอย่างไร
5. สัดส่วนการขายในปัจจุบัน ( ภายในประเทศ / ต่างประเทศ )
6. ลูกค้ารายใหญ่ที่สำคัญ คิดเป็นสัดส่วนเท่าใดต่อยอดขาย
7. ผลกระทบจากอิทธิพลของการเมือง เศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี เป็นอย่างไรบ้าง
8. ท่านมีการวางแผนการดำเนินงานขององค์กรหรือไม่ ถ้ามีท่านใช้วิธีการอย่างไร
9. ที่ผ่านมามีการขยายสาขา หรือลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ หรือไม่ ถ้ามีคืออะไรบ้าง
10. สินค้าของท่านเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อ หรือ ผลิตในปริมาณมาก

### ส่วนที่ 3 การดำเนินกลยุทธ์ด้านการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร และอำนาจหน้าที่ของแต่ละแผนก
2. ปัจจุบันท่านมีจำนวนพนักงานกี่คน และจัดสรรไปแต่ละแผนกอย่างไร
3. ท่านมีการสรรหา และคัดเลือกพนักงานอย่างไร
4. ท่านใช้การฝึกอบรมพนักงานด้วยวิธีใด
5. ท่านมีการประเมินผลพนักงานหรือไม่ ถ้ามีท่านใช้วิธีใด

6. กิจกรรมมีระบบการจ่ายผลตอบแทนอย่างไร และมีสวัสดิการอะไรบ้าง
7. กิจกรรมมีการวางแผนความก้าวหน้าในอาชีพ และแผนรองรับพนักงานที่จะเกษียณหรือไม่อย่างไร
8. ปัญหาด้านการจัดการ

#### ส่วนที่ 4 การดำเนินกลยุทธ์ด้านการตลาด

##### 1. การจัดการการตลาด

- 1.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของท่านคือกลุ่มใด และลูกค้ารายใหญ่ที่สำคัญคือใคร
- 1.2 ท่านหาลูกค้าใหม่ด้วยวิธีการใด
- 1.3 ท่านรักษาลูกค้าเดิมให้อยู่กับกิจการของท่านนานที่สุดด้วยวิธีการใด
- 1.4 ท่านมีช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้าด้วยวิธีการใด
- 1.5 ท่านมีการจัดการเกี่ยวกับข้อมูลของลูกค้าหรือไม่ อย่างไร
- 1.6 ส่วนประสมทางการตลาดซึ่งประกอบไปด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ท่านให้ความสำคัญกับส่วนไหนมากที่สุด เพราะเหตุใด

##### 2. ด้านผลิตภัณฑ์

- 2.1 ชนิด และสินค้าที่จัดจำหน่ายมีอะไรบ้าง
- 2.2 สัดส่วนการขายในแต่ละผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร
- 2.3 การจัดวางสินค้าภายในร้านค้ามีเกณฑ์หรือวิธีการอย่างไร
- 2.4 ผลิตภัณฑ์ของท่านมีการประทับหรือติดตราหือสินค้าของตนเองหรือไม่
- 2.5 ผลิตภัณฑ์ของท่านมีบรรจุภัณฑ์หรือไม่
- 2.6 ท่านมีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของท่านไว้อย่างไร
- 2.7 ในกรณีรับสินค้าฝากขายท่านมีเกณฑ์ในการเลือกคู่ค้าอย่างไร

##### 3. ด้านราคา

- 3.1 ท่านคิดว่าราคาสินค้าที่ท่านจำหน่าย เมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้นมีราคาเป็นอย่างไร
- 3.2 ท่านใช้หลักเกณฑ์อะไรในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์
- 3.3 วิธีการตั้งราคาสินค้าของท่านเป็นแบบใด
- 3.4 ในการขายสินค้าแต่ละครั้งมีการต่อรองราคาสินค้าหรือไม่

4. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
  - 4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ท่านใช้ในปัจจุบัน
  - 4.2 ขอบเขตการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของท่าน
  - 4.3 ท่านมีการขนส่งสินค้าด้วยวิธีการใด
5. ด้านการส่งเสริมการตลาด
  - 5.1 ธุรกิจของท่านมีการส่งเสริมการตลาดครบทุกด้านหรือไม่
  - 5.2 ท่านให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการตลาดประเภทใดมากที่สุด
  - 5.3 ในกรณีที่ท่านมีการโฆษณาท่านใช้สื่อประเภทใด
  - 5.4 มีการทำประชาสัมพันธ์อื่น ๆ หรือไม่ อย่างไร
  - 5.5 พนักงานขายมีคุณสมบัติอย่างไร ใช้การจูงใจพนักงานขายอย่างไร
  - 5.6 ธุรกิจของท่านมีการส่งเสริมการขายแบบใด
  - 5.7 ท่านนิยมการออกงานแสดงสินค้าหรือไม่
6. ปัญหาด้านการตลาด

#### ส่วนที่ 4 การดำเนินกลยุทธ์ด้านการผลิต

1. สินค้าหลักที่ผลิตคืออะไร
2. ท่านมีการวางแผนการผลิตล่วงหน้าหรือไม่
3. ท่านซื้อวัตถุดิบมาจากแหล่งใดบ้าง
4. วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ
5. เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้มีอะไรบ้าง
6. กระบวนการผลิตเป็นอย่างไร และจัดผังโรงงานแบบใด
7. การผลิตในแต่ละขั้นตอนใช้วิธีใด ผลิตด้วยตนเองทั้งหมดหรือจ้างผู้ผลิตภายนอกบางส่วน
8. ต้นทุนการผลิตคิดเป็นกี่ % โดยประมาณ และต้นทุนหลักคืออะไร
9. กำลังการผลิตในปัจจุบันเป็นเท่าใด
10. ท่านมีหลักการออกแบบผลิตภัณฑ์อย่างไร
11. แรงงานในสายการผลิตส่วนใหญ่มาจากแหล่งใด และมีการให้ค่าแรงแบบใด
12. ท่านมีการเพิ่มพูนทักษะในการผลิตอย่างไรบ้าง
13. ท่านมีเกณฑ์หรือวิธีควบคุมคุณภาพสินค้าอย่างไร
14. ปัญหาในการผลิต

### ส่วนที่ 5 การดำเนินกลยุทธ์ด้านการบัญชีและการเงิน

1. กิจการของท่านมีการจัดทำบัญชีด้วยตนเอง หรือให้สำนักงานบัญชีอื่น ๆ เป็นผู้จัดทำ
2. นโยบาย และการจัดทำบัญชีของกิจการเป็นอย่างไร
3. สัดส่วนการขายเป็นอย่างไร ถ้าขายเชื่อจะให้เครดิตแก่ลูกหนี้การค้าประมาณกี่วัน
4. ในการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อท่านมีลูกหนี้ที่ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่
5. ท่านมีวิธีการจัดการลูกหนี้ที่ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่
6. ธุรกิจจำเป็นต้องสำรองสินค้าไว้เพื่อรองรับคำสั่งซื้อได้ทุกขณะหรือไม่ ถ้ามีเป็นเท่าใด
7. ธุรกิจของท่านมีสินค้าคงคลังนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขายหรือไม่ และในกรณีที่มีสินค้าคงคลังนานเกินระยะเวลา ท่านมีวิธีการจัดการอย่างไร
8. ในการซื้อวัตถุดิบและสินค้าอื่น ๆ ท่านซื้อเป็นเงินสดหรือเงินเชื่อ และคิดเป็นสัดส่วนเท่าใด และจะได้รับเครดิตจากเจ้าหนี้การค้าประมาณกี่วัน
9. เงินทุนที่นำมาลงทุนในธุรกิจของท่านมาจากแหล่งใด
10. ท่านมีการจัดหาเงินทุนจากแหล่งใดบ้าง
11. กรณีที่จะใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ท่านคำนึงถึงปัจจัยใดบ้าง

**แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 2 (สำหรับผู้จัดการฝ่าย)**

การดำเนินงานของศูนย์อุตสาหกรรมทำร่มบ่อสร้าง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้จัดการฝ่าย**

1. ประวัติส่วนตัวของผู้จัดการฝ่าย
2. ประวัติการทำงานในศูนย์อุตสาหกรรมทำร่มบ่อสร้าง

**ส่วนที่ 2 รายละเอียดการดำเนินงานในฝ่าย**

1. อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย
2. รายละเอียดการดำเนินงานภายในฝ่าย
3. วิธีการดูแลพนักงานในฝ่าย
4. ปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินงานในฝ่าย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**แบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 3 (สำหรับผู้ประกอบการที่ฝากจำหน่ายสินค้า)**

การดำเนินงานของศูนย์อุตสาหกรรมทำร่มบ่อสร้าง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ**

1. ประวัติของกิจการโดยย่อ
2. กลยุทธ์หรือวิธีการหลักที่ใช้ในการแข่งขันกับคู่แข่งมีอะไรบ้าง
3. ชนิด และสินค้าที่จัดจำหน่ายมีอะไรบ้าง
4. ท่านให้หลักเกณฑ์อะไรในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์
5. ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ท่านใช้ในปัจจุบัน
6. ธุรกิจของท่านมีการส่งเสริมการตลาดครบทุกด้านหรือไม่ อะไรบ้าง
7. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

**ส่วนที่ 2 รายละเอียดการดำเนินธุรกิจร่วมกับศูนย์อุตสาหกรรมทำร่มฯ**

1. สาเหตุใดที่ทำให้ท่านเลือกฝากจำหน่ายสินค้ากับศูนย์อุตสาหกรรมทำร่มบ่อสร้าง
2. ปัจจุบันท่านฝากจำหน่ายสินค้าประเภทใด
3. การทำการค้าร่วมกันเป็นอย่างไรบ้าง มีปัญหาหรืออุปสรรคใดหรือไม่

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล

นายจักรินทร์ ปัญญา

วัน เดือน ปีเกิด

6 กุมภาพันธ์ 2527

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต คณะ  
บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved