



**ภาคผนวก**

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

### แบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของที่ระลึกของตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ จำกัด” โดยนักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ อนึ่งแบบสอบถามนี้จะไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อผู้ตอบแบบสอบถาม ดังนั้นจึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านตอบแบบสอบถามตามความรู้ความเข้าใจและประสบการณ์ที่เป็นจริงของท่าน

ผู้ศึกษาขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามชุดนี้มา ณ โอกาสนี้

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและกิจกรรมของผู้ตอบแบบสอบถาม

**คำชี้แจง** โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ในช่องสี่เหลี่ยมหน้าตัวเลือกที่ตรงกับความเป็นจริงหรือความเห็นของท่านมากที่สุดถ้าไม่มีตัวเลือกใดที่ตรงกับความเป็นจริงหรือความเห็นของท่านกรุณาทำเครื่องหมายถูก (✓) ในช่องตัวเลือก “อื่นๆ (โปรดระบุ).....” และเขียนข้อความที่ต้องการลงในช่องว่างด้านท้ายตัวเลือก

1. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

2. อายุ

1. 21 – 30 ปี

2. 31 – 40 ปี

3. 41 – 50 ปี

4. 51 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

1. ต่ำกว่าปริญญาตรี

2. ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า

3. สูงกว่าปริญญาตรี

4. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

4. ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

1. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ

2. ผู้จัดการฝ่ายขาย

3. ผู้จัดการทั่วไป

4. เจ้าของกิจการ

5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## 5. ลักษณะการจดทะเบียนของกิจการของท่าน

1. ห้างหุ้นส่วนจำกัด  2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ
3. บริษัทจำกัด  4. ร้านค้า
5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## 6. ระยะเวลาการเปิดดำเนินการ

1. น้อยกว่า 2 ปี  2. 2-5 ปี
3. 6-10 ปี  4. มากกว่า 10 ปี

## 7. ลักษณะการดำเนินธุรกิจ

1. ขายสินค้าผ่านโซเชียลมีเดีย
2. ขายสินค้าผ่านโซเชียลมีเดีย และรับตามคำสั่งซื้อ (Order)
3. รับตามคำสั่งซื้ออย่างเดียว
4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## 8. บุคคลใดเป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของที่ระลึกในกิจการของท่านมากที่สุด (ตอบ 1 ข้อเท่านั้น)

1. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ  2. ผู้จัดการฝ่ายขาย
3. ผู้จัดการทั่วไป  4. เจ้าของกิจการ
5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## 9. กิจการของท่านมียอดสั่งซื้อสินค้าของที่ระลึกทั้งหมดเฉลี่ยต่อเดือนเท่าใด

1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 50,000 บาท
2. อยู่ในช่วง 50,001-100,000 บาท
3. อยู่ในช่วง 100,001-150,000 บาท
4. อยู่ในช่วง 150,001 -200,000 บาท
5. มากกว่า 200,000 บาท

## 10. ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าของที่ระลึกของกิจการของท่าน โดยเฉลี่ย

1. 4 ครั้ง / เดือน  2. 2 ครั้ง / เดือน
3. 1 ครั้ง / เดือน  4. 2 เดือน / ครั้ง
5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

บทสัมภาษณ์พิเศษเพิ่มเติม .....

.....

.....

11. ในรอบ 3 ปี ยอดสั่งซื้อสินค้าของที่ระลึกของบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด มีระดับการเปลี่ยนแปลงกี่ เปอร์เซ็นต์

1. เพิ่มขึ้น ..... %
2. ลดลง ..... %
3. คงที่
4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

บทสัมภาษณ์พิเศษเพิ่มเติม

(ทำไม).....

.....

.....

12. ระยะเวลาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด

1. น้อยกว่า 1 ปี
2. 1-3 ปี
3. 3 -5 ปี
4. มากกว่า 5 ปี

13. สินค้าที่มีการสั่งซื้อจากบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ประเภทเชิงเทียนตุ๊กตาเรซิน
2. ประเภทเชิงเทียนตุ๊กตาช่าง
3. ประเภทเชิงเทียนไม้รูปต่างๆ
4. ประเภทพวงกุญแจ ลูกไม้ธรรมชาติ
5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

บทสัมภาษณ์พิเศษเพิ่มเติม

.....

.....

.....

14. สิ้นค้าในแต่ละประเภทที่สั่งซื้อจากบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ จำกัด มีสัดส่วนเป็นกี่ เปอร์เซ็นต์ ของยอดสั่งซื้อ

1. 1 – 20 %  2. 21 – 40 %  
 3. 41 – 60 %  4. 61 – 80 %  
 5. 81 – 100 %

บทสัมภาษณ์พิเศษเพิ่มเติม .....

.....

.....

15. ปัจจุบันท่านซื้อสินค้าประเภทเดียวกันนี้ จากรายอื่นๆอีกหรือไม่ ก็ราย

1. ซื้อ- จำนวน 1 ราย  2. ซื้อ- จำนวน 2 ราย  
 3. ซื้อ- จำนวน 3 ราย  4. ไม่ซื้อ

16. สาเหตุอะไรในการตัดสินใจซื้อสินค้าจากรายอื่นๆ

1. คำนึงการออกแบบของบริษัท /ร้าน .....
2. ด้านราคาของบริษัท/ร้าน .....
3. ด้านบรรจุกฎหมายของบริษัท /ร้าน .....
4. ด้านการส่งเสริมการขายพิเศษของบริษัท /ร้าน.....
5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

บทสัมภาษณ์พิเศษเพิ่มเติม .....

.....

.....

17. ในอนาคตของตลาดสินค้าของที่ระลึก ท่านคาดว่าจะมีแนวโน้มในทิศทางใด

1. เพิ่มขึ้น  2. คงที่  
 3. ลดลง  4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

บทสัมภาษณ์พิเศษเพิ่มเติม .....

.....

.....

18. กิจกรรมของท่านมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ จำกัด ผ่านช่องทางใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. โทรศัพท์  2. โทรสาร  
 3. E-Mail  4. Website [www.pm-decor.com](http://www.pm-decor.com)  
 5. พนักงานขาย  6. อื่นๆ(โปรดระบุ).....

19. วิธีการชำระเงินค่าสินค้าให้กับบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ จำกัด ของกิจการของท่าน เป็นแบบใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ชำระด้วยเงินสด  2. ชำระด้วยเช็ค  
 3. โอนเงินผ่านเคาน์เตอร์ธนาคาร  4. โอนเงินผ่านระบบ E-Banking  
 5. ใช้บริการ ECS Online Payment  6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

20. ระยะเวลาในการชำระเงินค่าสินค้าให้กับบริษัท เปลือกไม้เดคคอร์ จำกัด ของกิจการของท่าน เป็นแบบใด

1. ทันที  2. ภายใน 7 วัน  
 3. ภายใน 30 วัน  4. ภายใน 45 วัน  
 5. มากกว่า 45 วัน  6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของที่ระลึกของตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท เปลือกไม้เดคคอร์ จำกัด

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กร	ระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีผล (1)
<b>1. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม</b>					
1) ระดับความต้องการซื้อสินค้าของที่ระลึก					
2) ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน					
3) อัตราดอกเบี้ย					
4) อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ					
5) การคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม					
6) ความผันผวนทางการเมืองภายในประเทศ					
7) ภาวะการแข่งขันของสินค้าของที่ระลึก					
8) ภาวะการท่องเที่ยว					

2. ปัจจัยภายในองค์กร					
1) วัตถุประสงค์และนโยบายในการสั่งซื้อ					
2) โครงสร้างภายในองค์กร					
3) กระบวนการตัดสินใจซื้อขององค์กร					
4) ระบบบริหารงานภายในขององค์กร					
5) อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
3. ปัจจัยระหว่างบุคคล					
1) บุคคลที่มีอำนาจสูงสุดสามารถเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อของฝ่ายจัดซื้อ					
2) ความเข้าใจกันระหว่างผู้เลือกซื้อและผู้ขาย					
3) ความสามารถในการชักชวนของผู้ขาย					
4) การรู้จักกันส่วนตัวระหว่างเจ้าของกิจการหรือผู้มีอำนาจกับผู้ขาย					
5) อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
4. ปัจจัยเฉพาะบุคคล					
1) ความสนใจและชอบในตัวสินค้า					
2) การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น ความรู้ ความชำนาญ บุคลิกลักษณะ					
3) ความคิดเห็นต่อความเสี่ยงในการจัดซื้อหรือใช้บริการ					
4) อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

**ส่วนที่ 3** ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า  
ของที่ระลึก ของตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีผล (1)
<b>1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1) ความหลากหลายของประเภทสินค้า					
2) สินค้าในแต่ละประเภทมีขนาดพกพาสะดวก					
3) สินค้ามีการออกแบบตรงตามความต้องการ					
4) สามารถผลิตตามความต้องการของลูกค้า					
5) สินค้ามีความหลากหลายในด้านการใช้งาน					
6) สินค้ามีเอกลักษณ์ของความเป็นไทย					
7) สินค้ามีแนวคิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่น					
8) สินค้าได้รับการบรรจุหีบห่อที่สวยงาม (Packaging)					
9) สามารถเปลี่ยนหรือคืนสินค้าได้					
10) การเลือกใช้วัสดุในการผลิตได้คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม					
11) มีระบบการให้บริการลูกค้าที่รวดเร็ว					
12) ความทันสมัยของสินค้า					
13) อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>2. ปัจจัยด้านราคา</b>					
1) ราคาสินค้าเหมาะสมกับคุณภาพ					
2) ราคาสินค้าถูกกว่าผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายอื่นๆ					
3) สามารถต่อรองราคาได้					
4) ราคาของสินค้าเป็นราคาตลาดในขณะนั้น					
5) การให้เครดิตทางการค้า					
6) ระยะเวลาในการให้เครดิตเท่าหรือนานกว่ารายอื่น					
7) วิธีการชำระเงิน เช่นการ โอนเงินผ่านระบบ อิเล็กทรอนิกส์					
8) มีการแจ้งเปลี่ยนแปลงราคาล่วงหน้า					
9) การให้ราคาพิเศษ ตามเงื่อนไขปริมาณการสั่งซื้อที่ กำหนด					



ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีผล (1)
10) การให้ส่วนลดพิเศษ กรณีที่ชำระด้วยเงินสด					
11) อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
1) เข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ					
2) เข้าร่วมงานแสดงสินค้าภายในประเทศ					
3) เข้าร่วมงานตามเทศกาลต่างๆในประเทศ					
4) ดูข้อมูลสินค้าผ่านทาง Website ได้					
5) ส่งข้อมูลสินค้าผ่านทาง Email					
6) สามารถสั่งซื้อผ่าน Website ได้					
7) ลูกค้าสามารถเลือกบริษัทขนส่งที่ต้องการได้					
8) บริการจัดส่งสินค้าถึงที่					
9) ความยืดหยุ่นของการส่งสินค้าตามความเร่งด่วน					
10) ความตรงเวลาในการส่งมอบสินค้า					
11) การไม่เรียกเก็บค่าขนส่งปลายทาง					
12) ความสะดวกในการติดต่อกับผู้ขายสินค้าทางโทรศัพท์					
13) ความสะดวกในการติดต่อกับผู้ขายสินค้าทาง Email					
14) มีสินค้าตลอดเวลา/ไม่ขาดสต็อก					
15) สินค้าที่ได้รับถูกต้องและครบตามจำนวนที่สั่งซื้อ					
16) สินค้าที่ได้รับสภาพสมบูรณ์ ไม่เกิดการเสียหายระหว่างการขนส่ง					
17) มีระบบการติดตามสถานะการสั่งซื้อ					
18) ขั้นตอนในการรับคำสั่งซื้อ					
19) อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
1) การทำโบชัวร์แจก					
2) การส่งข่าวสารเกี่ยวกับแนวโน้ม (Trend) ของสีที่นิยมในแต่ละปี					
3) การลดราคาสินค้าตามเทศกาลหรือโอกาส					
4) การให้ของแถม					
5) การประชาสัมพันธ์ในนิตยสารระดับประเทศ					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	น้อย (3)	น้อยที่สุด (2)	ไม่มีผล (1)
6) การจัดกิจกรรมออกบูชโฆมณาร่วมกับตัวแทนจำหน่าย					
7) จัดส่งพนักงานไปให้บริการด้านการจัด Display ปีละ 2 ครั้ง					
8) จัดอบรมและแนะนำให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าแก่พนักงานขาย					
9) อื่นๆ (โปรดระบุ) .....					

บทสัมภาษณ์พิเศษเพิ่มเติม .....

.....

.....

.....

.....

.....

ปัญหาและข้อเสนอแนะในการแก้ไข ที่ท่านต้องการให้ทางบริษัทปรับปรุง เพื่อการบริการลูกค้าที่ดียิ่งขึ้น

.....

.....

.....

วันที่ 15 มิถุนายน 2552

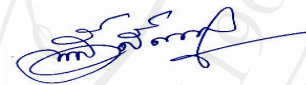
**เรื่อง** ขออนุมัติให้ทำการค้ำคว้าแบบอิสระ โดยเปิดเผยข้อมูลสู่สาธารณะ

**เรียน** ท่านผู้บริหาร บริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด

ดิฉัน นางสาววัชร ศรีตระกูล พนักงานบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด ปัจจุบันทำงานในตำแหน่ง Managing Director มีความสนใจที่จะทำการค้ำคว้าแบบอิสระเรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของที่ระลึกของตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด” เพื่อประกอบการเรียนตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (สำหรับผู้บริหาร) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ดิฉันจึงใคร่ขออนุญาตจากทางบริษัทฯ ให้ทำการค้ำคว้าแบบอิสระเรื่องดังกล่าว โดยคาดว่า ผลการศึกษาที่ได้จะสามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์และแนวทางในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ ต่อไป

ขอแสดงความนับถือ



(นางสาววัชร ศรีตระกูล)

ส่วนของบริษัท

ข้าพเจ้า นาย/นาง/นางสาว นายจิริวิทย์ วีระณะ กรรมการบริหาร

บริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด ได้รับทราบและยินยอมให้ นางสาววัชร ศรีตระกูล รหัสนักศึกษา 491532217 สังกัด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ทำการค้ำคว้าแบบอิสระ เรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของที่ระลึกของตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด” เพื่อประกอบการเรียนและใช้ประโยชน์ภายในองค์กรรวมทั้งองค์กรอื่นๆที่สนใจ โดยยินยอมให้มีการเผยแพร่ข้อมูล สู่สาธารณะได้



ลงชื่อ ..... กรรมการบริหาร

(นายจิริวิทย์ วีระณะ)

รายชื่อตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด

**จังหวัดเชียงใหม่**

**1 บริษัทชินวัตร โฮม สโตร์ จำกัด**

18/1 ถ.ห้วยแก้ว ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100

Tel : 053-223264

**2 หจก.เชียงใหม่ลายทอง**

140/1-2 หมู่ 3 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50130

Tel : 053-338237

**3 หจก.เชียงใหม่สุนทรีย์**

79 หมู่ 7 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50130

Tel : 053-331127

**4 บริษัทป่าตัน 3 จำกัด (สาขาเชียงใหม่)**

โครงการ เจ เจ มาร์เก็ต

เลขที่ 45 ถ.อภัยภูธร ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300

Tel : 053-231520

**5 บริษัท สยามศิลาตล พอตเทอรี่ จำกัด**

38 หมู่ 10 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.ต้นเปา อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

Tel : 053-234519

**6 โรงแรมยูรانا บูติก**

7/1 ถ.มูลเมือง ซอย 7 ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200

Tel : 053-214522

**7 ร้านชบาไพร**

90 หมู่ 4 ต.หนองหอย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000

Tel : 081-6812953

ลิขสิทธิ์ محفوظةโดยมหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

- จังหวัดนครสวรรค์**      **8**    **ร้านภูมิไทย**  
 อาคารภูมิไทย หมู่ 9 ถ.สวรรคคีวิถี ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์  
 60000                      Tel : 089-0930451
- กรุงเทพมหานคร**      **9**    **บริษัทคิงเพาเวอร์ แท็กซี่ฟรี จำกัด**  
 เลขที่ 88 หมู่ 5 ต.เป็ริ่ง อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ 10560  
 Tel : 02-6778888
- 10**    **ร้านภูติศ**  
 จตุจักรพลาซ่า โชน B ซอย 2  
 ถ.กำแพงเพชร 2 ลาดยาว จตุจักร 10900  
 Tel : 02-6182582
- 11**    **ร้านเดอะชัน**  
 จตุจักรพลาซ่า ห้อง D 70,71  
 โชน D ซอย 9 ถ.กำแพงเพชร 2 ลาดยาว จตุจักร 10900  
 Tel : 084-0016572
- 12**    **ร้านลูกไม้**  
 สวนลุมไนท์บาซาร์  
 D 615-618 โชน D ลพบุรีซอย 2 ถ.พระราม 4 ลุมพินี เขตปทุมวัน  
 กรุงเทพฯ 10330  
 Tel : 02-2515043
- 13**    **บริษัท ดี ดี เนเจอร์ คราฟท์ จำกัด**  
 4 ซ. 1 ตรอก 3 ซอยท่าข้าม 4 หมู่บ้านสุคติตันนิเวศน์  
 ถ.พระราม 2 บางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150  
 Tel : 081-4475447

**14 บริษัท be\_gun on earth**

10 ซอยเจริญนคร 39 ถ.เจริญนคร แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน

กรุงเทพฯ 10600

Tel : 087-9055885

จังหวัดภูเก็ต

**15 บริษัทวังถางจิวเวลรี่ แอนด์ กิฟช็อป จำกัด**

34/2 หมู่ 3 ถ.เจ้าฟ้าตะวันตก ต.วิชิต อ.เมือง จ.ภูเก็ต 10800

Tel : 076-521600

**16 บริษัท พรทิพย์ ซีลทรัล จำกัด**

108/1 ถ.เฉลิมพระเกียรติ ร.9 ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000

Tel : 076-261555-6

**17 ร้านหลี่หงวน**

30 ถ.ระนอง อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000

Tel : 076-216274

**18 บริษัท Oriental Style**

ศูนย์การค้าจิงซิลอน ป่าตอง อ.กะทู้ จ.ภูเก็ต

Tel : 081-6815029

**19 ร้านศศิธร แอนด์เมด**

จังหวัดชลบุรี

98/27 หมู่ 6 ต.หนองปลาไหล อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150

**20 ร้าน Get IT**

ศูนย์การค้าเซ็นทรัล เซ็นเตอร์

พญาเหนือ ถ.พญาสาย 2 ต.หนองบรีอ อ.บางละมุง

จ.ชลบุรี 20150







ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright

All r

Mai University

reserved





## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นางสาววัชรี ศรีตระกูล
วัน เดือน ปี เกิด	13 สิงหาคม 2500
ที่อยู่ปัจจุบัน	9/3 หมู่ 2 ถนนแมริม-สะเมิง ตำบลโป่งแยง อำเภอสะเมิง จังหวัดเชียงใหม่ 50180
ประวัติการศึกษา	ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนสตรีรัตนบุรี ระดับอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
ประวัติการทำงาน	ปี 2536 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท เปลือกไม้ เดคคอร์ด จำกัด ปี 2538 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไฟน์อาร์ทแอนด์โฮม จำกัด ปี 2546 - 2548 กรรมการผู้จัดการ บริษัท สเปนไฮดิงกรุ๊ป จำกัด ปี 2548 -ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท สมาร์ทเรียลตี้ดีวัน จำกัด