

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก

แบบสอบถามเรื่อง

“การดำเนินงานและปัญหาของร้านค้าปลีกขนาดเล็ก เขต อ. เมือง จ. เชียงใหม่”

เรียนท่านเจ้าของร้าน

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์ในการศึกษาหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ สำหรับนักบริหาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผลการวิจัย จะช่วยให้หน่วยงานของรัฐนำไปใช้เป็นแนวทางช่วยเหลือร้านค้าปลีกขนาดเล็กให้มียอดขายและ กำไรเพิ่มขึ้น สามารถแข่งขันและเจริญก้าวหน้าต่อไปในอนาคต ดังนั้นจึงใคร่ขอความกรุณาจาก ท่านเจ้าของร้าน โปรดกรอกข้อมูลตามความเป็นจริง โดยข้อมูลของท่านจะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ การดำเนินงานและปัญหาของร้านค้าปลีกขนาดเล็กในภาพรวมและไม่มีผลกระทบต่อผู้ตอบแบบ สอบถามไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น

แบบสอบถามมีทั้งหมด 3 ส่วน โปรดตอบทุกข้อ

ขอขอบพระคุณอย่างสูง

นาย ไววิทย์ นรพัลลภ

นักศึกษาปริญญาโท รหัส 4440039 หลักสูตรบริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โทร 01-8825196

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง หรือเติมข้อความในช่องว่าง ตามความเป็นจริง

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปรวม 13 ข้อ (โปรดเลือกคำตอบที่เหมาะสมมากที่สุดเพียงคำตอบเดียว)

1. เพศของเจ้าของ 1) ชาย 2) หญิง
2. อายุเจ้าของ..... 1) 25 ปีหรือต่ำกว่า 2) 26 – 35 ปี
 3) 36 – 45 ปี 4) 46 - 55 ปี
 5) มากกว่า 55 ปี
3. การศึกษาชั้นสูงสุด... 1) ประถมศึกษาหรือมัธยมศึกษา 2) อนุปริญญาหรือเทียบเท่า
 3) ปริญญาตรี 4) สูงกว่าปริญญาตรี
4. ขนาดของร้าน..... 1) หนึ่งคูหา (32 ตร.ม.) 2) สองคูหา (64 ตร.ม.)
 3) สามคูหา (96 ตร.ม.) 4) มากกว่าสามคูหา
5. ที่ตั้งของร้าน..... 1) ติดตลาดห่างไม่เกิน 100 ม. 2) ในหมู่บ้าน
 3) ติดถนนใหญ่ 4) ในซอย
 5) อื่นๆ _____

6. ลักษณะของร้าน 1) เป็นห้องธรรมดาเปิดโล่งด้านหน้า 2) ห้องติดกระจกใสโดยรอบ
7. ที่จอดรถยนต์ของร้าน..... 1) ไม่มี 2) จอดรถได้ 1 คัน
 3) จอดรถได้ 2 คัน 4) จอดรถได้ 3 คันขึ้นไป
8. ระยะห่างจากร้านคู่แข่ง..... 1) ไม่เกิน 50 ม. 2) 51-100 ม.
 3) 101-200 ม. 4) 201-500 ม.
 5) มากกว่า 500 ม.
9. ระยะห่างจากร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่น คาร์ฟูร์ โลตัส บิ๊กซี เป็นต้น
 1) ไม่เกิน 100 ม. 2) 101-500 ม.
 3) 501-1,000 ม. 4) 1,001-5,000 ม.
 5) มากกว่า 5,000 ม.
10. จำนวนลูกจ้างในร้าน... 1) ไม่มี 2) 1 คน
 3) 2 คน 4) อื่นๆ (โปรดระบุ) ___ คน
11. ระยะเวลาดำเนินงานกิจการ... 1) น้อยกว่า 1 ปี 2) 1-2 ปี
 3) 3-4 ปี 4) 5-6 ปี
 5) 7-8 ปี 6) 9-10 ปี
 7) มากกว่า 10 ปี
12. เวลาเปิดให้บริการ... 1) ไม่เกิน 8 ชม.ต่อวัน 2) 9-12 ชม.ต่อวัน
 3) 13-16 ชม.ต่อวัน 4) 17-24 ชม.ต่อวัน
13. ยอดขายปัจจุบันโดยประมาณต่อวัน
 1) ไม่เกิน 500 บาท 2) 501-1,000 บาท
 3) 1,001-1,500 บาท 4) 1,501-2,000 บาท
 5) 2,001-2,500 บาท 6) 2,501-3,000 บาท
 7) 3,001-3,500 บาท 8) 3,501-4,000 บาท
 9) 4,001-4,500 บาท 10) 4,501-5,000 บาท
 11) อื่นๆ(โปรดระบุ) _____ บาท

ส่วนที่ 2 การดำเนินงาน (โปรดเลือกคำตอบที่เหมาะสมมากที่สุดเพียงคำตอบเดียว)

2.1 สินค้า (รวม 18 ข้อ)

2.1.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านนี้ ส่วนใหญ่เป็นใคร

- 1) เด็กนักเรียน 2) นักศึกษา
 3) คนวัยทำงาน 4) แม่บ้าน
 5) คนอายุเกิน 60 ปี 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

2.1.2 ชนิดของสินค้าที่มีอยู่ในร้าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) อาหารแห้งและเครื่องปรุงรส เช่น ข้าวสาร กะปิ น้ำปลา พงชูรส ปลากระป๋อง น้ำมันพืช
 2) ขนมและของขบเคี้ยว เช่น เคี้ยวใช้ คอนเน่ มันฝรั่งเลย์ ขนมปัง
 3) อาหารสด เช่น ผัก ผลไม้
 4) อาหารร้อน เช่น ฮอทดอก แฮมเบอร์เกอร์ ลูกชิ้นทอด
 5) ไอศกรีม
 6) เครื่องดื่มแช่เย็น เช่น น้ำดื่ม น้ำอัดลม โค้ก กระทิงแดง นมกล่อง
 7) เครื่องดื่มมีแอลกอฮอล์ เช่น เหล้า เบียร์
 8) ของใช้ส่วนตัว เช่น ยาสีฟัน แปรงสีฟัน สบู่ แชมพู ผงซักฟอก มีดโกน
 9) ของใช้อำนวยความสะดวก เช่น สก๊อตไบรท์ เข็มด้าย หวี เชือก ถุงพลาสติก ไม้ขีดไฟ
 10) เครื่องเขียน เช่น ปากกา ดินสอ สมุดจด ยางลบ
 11) ยาสามัญประจำบ้าน เช่น ยาแก้ปวด ยาหม่อง ยาลม ยาคุม
 12) บุหรี่
 13) อื่นๆ _____

สินค้าที่ขายดีที่สุดภายในร้านคือ _____

2.1.3 การเลือกสินค้าเข้ามาขายในร้านส่วนใหญ่ใครเป็นคนเลือกชนิด- ยี่ห้อสินค้า(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) เจ้าของเลือกเอง 2) ลูกค้าแนะนำ
 3) เซลล์แมน- ผู้ผลิตแนะนำ 4) อื่นๆ _____

2.1.4 แหล่งที่ซื้อสินค้าเข้าร้านซื้อจากใคร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ซื้อจากรถของผู้ผลิต เช่น มาม่า จาก บ. สหพัฒน์ เพราะ _____
- 2) ซื้อจากร้านขายส่งในเชียงใหม่ เพราะ _____
- 3) ซื้อจากร้านขายส่งขนาดใหญ่ เช่น แมคโคร เพราะ _____
- 4) อื่นๆ _____ เพราะ _____

2.1.5 การสั่งหรือซื้อสินค้าเข้าร้านส่วนใหญ่สั่งบ่อยเพียงใด

- 1) วันละครั้ง 2) 2-3 วันต่อครั้ง
- 3) สัปดาห์ละครั้ง 4) 15 วันต่อครั้ง
- 5) เดือนละครั้ง 6) มากกว่าเดือนละครั้ง

2.1.6 ร้านจะทำการสั่งหรือซื้อสินค้าเข้าร้านเมื่อไร

- 1) สินค้าที่วางอยู่บนชั้นเกือบหมดหรือหมด
- 2) สินค้าในสต็อกเกือบหมดหรือหมด
- 3) บัญชีสินค้าที่ทำไว้แสดงว่าสินค้าในร้านใกล้หมด
- 4) อื่นๆ _____

กรณีไม่เคยซื้อจากผู้ผลิต เช่น มาม่า จาก บ. สหพัฒน์ พิบูลย์ จำกัด ให้ข้ามไปตอบข้อ 21.1.9

2.1.7 ในกรณีซื้อจากรถของผู้ผลิต เช่น มาม่า จาก บ. สหพัฒน์ นั้นผู้ผลิตทำการส่งสินค้าให้กับทางร้านบ่อยเพียงใด

- 1) สัปดาห์ละครั้ง 2) 15 วันต่อครั้ง
- 3) เดือนละครั้ง 4) 2 เดือนมาส่งหนึ่งครั้ง
- 5) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____ 6) ไม่เคยซื้อ

2.1.8 การซื้อจากผู้ผลิต ส่วนใหญ่ได้เครดิตเทอมกี่วัน

- 1) 7 วัน 2) 15 วัน
- 3) 30 วัน 4) 45 วัน
- 5) 60 วัน 6) อื่นๆ _____ วัน
- 7) จ่ายเงินสดไม่ได้เครดิต 8) ไม่เคยซื้อ

กรณีไม่เคยซื้อจากร้านขายส่งในเชียงใหม่ ให้ข้ามไปตอบข้อ 21.1.12

2.1.9 ในกรณีซื้อจากร้านขายส่งนั้นร้านขายส่งจะทำการส่งสินค้าให้กับทางร้านบ่อยเพียง

ใด

- 1) ส่งภายใน 2-3 ชม หลังสั่งของ 2) ส่งภายใน 1 วันหลังสั่งของ
 3) อื่นๆ _____ 4) ไม่เคยซื้อ

2.1.10 ร้านขายส่งกำหนดจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องสั่งซื้อสินค้าต่อครั้งเพื่อส่งของถึงร้านท่าน

ไว้เท่าไร

- 1) ไม่กำหนด 2) 500 บาทขึ้นไป
 3) 1,000 บาทขึ้นไป 4) 1,500 บาทขึ้นไป
 5) 2,000 บาทขึ้นไป 6) อื่นๆ _____

2.1.11 ซื้อจากร้านขายส่ง ได้เครดิตเทอม(ซื้อก่อนจ่ายทีหลัง) กี่วัน

- 1) 7 วัน 2) 15 วัน
 3) 30 วัน 4) 45 วัน
 5) 60 วัน 6) อื่นๆ _____ วัน
 7) จ่ายเงินสด ไม่ได้เครดิต 8) ไม่เคยซื้อ

2.1.12 ความหลากหลายของสินค้าแต่ละชนิดในร้าน

ยาสีฟันมีขายอยู่ในร้าน _____ ยี่ห้อ และมี _____ ชนิด
 แชมพูมีขายอยู่ในร้าน _____ ยี่ห้อ และมี _____ ชนิด
 สบู่มีขายอยู่ในร้าน _____ ยี่ห้อ และมี _____ ชนิด
 ขนมอบเคียวมีขายอยู่ในร้าน _____ ยี่ห้อ และมี _____ ชนิด

2.1.13 การเติมสินค้าเข้าชั้นวางนั้นทางร้านจะเติม

- 1) ทุกวัน 2) 2-3 วันเติมหนึ่งครั้ง
 3) สัปดาห์ละครั้ง 4) อื่นๆ _____

2.1.14 การจัดหน้าร้านเน้นที่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ความสะอาดหน้าร้าน
 2) จัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่หาง่าย
 3) มีตู้เย็นแช่เครื่องดื่ม ไอศกรีมหน้าร้าน
 4) มีชั้นวางสินค้าให้ลูกค้าหยิบได้สะดวก
 5) วางสินค้าให้ลูกค้ามองเห็นในระยะไกลเพื่อดึงดูดลูกค้า
 6) อื่นๆ _____

2.1.15 การจัดวางสินค้าส่วนใหญ่ใครเป็นผู้จัด

- 1) เจ้าของออกแบบเองตามความเหมาะสม
- 2) สอบถาม ได้รับคำแนะนำจากลูกค้า
- 3) ผู้ผลิตและ/หรือเซลล์แมนแนะนำ
- 4) ดูแบบจากร้านอื่นๆ
- 5) อื่นๆ _____

2.1.16 การตั้งราคาส่งส่วนใหญ่ใช้วิธี

- 1) ตามราคาผู้ผลิตกำหนด(หน้ากล่อง)
- 2) ขายถูกกว่าหน้ากล่องประมาณ _____ บาท
- 3) ตามคำแนะนำของเซลล์แมน
- 4) ขายแพงกว่าหน้ากล่องประมาณ _____ บาท
- 5) ตั้งราคาขายโดยให้ได้กำไร _____ % จากราคาทุน
- 6) ตั้งราคาขายโดยบวกเพิ่มประมาณ _____ บาท จากราคาทุน
- 7) อื่นๆ _____

2.1.17 เจ้าของร้านรู้ว่าขายได้กำไรเท่าไรจากอะไร

- 1) จากเครื่องบันทึกเงินสด
- 2) ประมาณจากยอดขาย โดยการ _____
- 3) อื่นๆ _____
- 4) ไม่รู้ (ข้ามไปทำข้อ 2.2)

2.1.18 กำไรโดยประมาณจากการขาย

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1) ไม่เกินร้อยละ 5 | <input type="checkbox"/> 2) ร้อยละ 6-10 |
| <input type="checkbox"/> 3) ร้อยละ 11-15 | <input type="checkbox"/> 4) ร้อยละ 16-20 |
| <input type="checkbox"/> 5) อื่นๆ ร้อยละ _____ | <input type="checkbox"/> 6) ไม่รู้แน่นอนว่าเท่าไร |

2.2 การส่งเสริมการขาย – การสื่อสาร (รวม 5 ข้อ)

2.2.1 ร้านนี้ มีการจัดส่งเสริมการขาย (ลด แลก แจก แถม) หรือไม่

- 1) มี
- 2) ไม่มี (ข้ามไปทำข้อ 2.2.5)

2.2.2 การจัดส่งเสริมการขายในร้านนี้ (ลด แลก แจก แถม)

- 1) เจ้าของทำเอง
- 2) ร่วมมือกับผู้ผลิต

2.2.3 ความถี่ส่วนใหญ่ในการจัดรายการส่งเสริมการขายของร้านนี้

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1) ทุกวัน | <input type="checkbox"/> 2) สัปดาห์ละครั้ง |
| <input type="checkbox"/> 3) เดือนละครั้ง | <input type="checkbox"/> 4) สามเดือนครั้ง |
| <input type="checkbox"/> 5) หกเดือนครั้ง | <input type="checkbox"/> 6) มากกว่าหกเดือนครั้ง |

2.2.4 วิธีการส่งเสริมการขายที่ร้านนี้ทำอยู่เป็นประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) ลดราคา เช่น _____ | |
| <input type="checkbox"/> 2) แจกของแถม เช่น _____ | |
| <input type="checkbox"/> 3) แจกคู่มือส่วนลด | <input type="checkbox"/> 4) สะสมคะแนนแลกสินค้า |
| <input type="checkbox"/> 5) อื่นๆ _____ | |

2.2.5 วิธีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของร้านเพื่อดึงให้ลูกค้ามาซื้อของ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1) พูดคุยแนะนำ | <input type="checkbox"/> 2) แจกใบปลิวโฆษณา |
| <input type="checkbox"/> 3) ติดป้ายโฆษณาหน้าร้าน | <input type="checkbox"/> 4) ติดป้ายโฆษณาบริเวณใกล้เคียง |
| <input type="checkbox"/> 5) จัดโฆษณาทางวิทยุ | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ _____ |
| <input type="checkbox"/> 7) ไม่ได้ทำ | |

2.3 การให้บริการลูกค้า (รวม 3 ข้อ)

2.3.1 การขายของในร้านส่วนใหญ่

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> 1) ลูกค้าเลือกหยิบเองตามสะดวก |
| <input type="checkbox"/> 2) ร้านมีคนค้นหาและหยิบสินค้าให้ |
| <input type="checkbox"/> 3) มีคนช่วยหยิบบางส่วนลูกค้าหาเองบางส่วน |

2.3.2 การเรียนรู้ว่าลูกค้าต้องการสินค้าอะไร มาบ่อยแค่ไหน ซื้อมากน้อยเท่าไร พอใจหรือไม่เป็นต้น

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) ใช้การสังเกตพูดคุย | <input type="checkbox"/> 2) มีแบบสอบถามให้กรอกเป็นระยะ |
| <input type="checkbox"/> 3) อื่นๆ _____ | |

2.3.3 การให้บริการอื่นๆ ในร้าน(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) มีคนช่วยเปิด-ปิดประตูให้ลูกค้าเข้าร้าน
- 2) กล่าวทักทาย สวัสดี ขอบคุณ
- 3) เปิดเพลง โทรทัศน์ในร้านให้ลูกค้า
- 4) ส่งสินค้าถึงรถ
- 5) ส่งสินค้าถึงบ้าน
- 6) ส่งของทางโทรศัพท์
- 7) ขายเงินเชื่อ
- 8) รับบัตรเครดิต
- 9) ใช้เครื่องบันทึกเงินสด
- 10) บริการโทรศัพท์สาธารณะ
- 11) อื่นๆ _____

2.4 ลูกจ้างในร้าน (รวม 3 ข้อ) ถ้าตอบข้อ 10 ในส่วนที่ 1 ว่าไม่มีการจ้างให้ข้ามหัวข้อนี้ไปที่ข้อ 2.51

2.4.1 วิธีการจ้าง

- 1) รายวัน
- 2) รายเดือน

2.4.2 ระยะเวลาการทำงานอยู่ที่ร้านของลูกจ้างส่วนใหญ่

- 1) น้อยกว่า 3 เดือน
- 2) 3-6 เดือน
- 3) 7 เดือน ถึง 1 ปี
- 4) มากกว่า 1 ปีถึง 2 ปี
- 5) 3 ปี ถึง 5 ปี
- 6) มากกว่า 5 ปี

2.4.3 การสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกจ้างในการติดต่อพูดคุยกับลูกค้าจะใช้วิธี

- 1) สอน-อบรมก่อนเริ่มทำงาน
- 2) ทำงานไปสอนไป
- 3) ไม่ทำอะไรเพราะเลือกจ้างเฉพาะที่มีประสบการณ์ในการขายของอยู่ก่อนแล้ว
- 4) อื่นๆ(โปรดระบุ) _____

2.5 ความสัมพันธ์กับชุมชน ผู้ขายส่งสินค้าและคู่แข่ง (รวม 3 ข้อ)

2.5.1 วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับชุมชน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) รับคนงานในท้องถิ่น
- 2) ร่วมงานบวช งานศพ งานแต่งงาน
- 3) บริจาคเงินสนับสนุนกิจกรรมชุมชน
- 4) อื่นๆ _____
- 5) ไม่ได้ทำ

2.5.2 การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายส่งสินค้า(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) เลี้ยงอาหาร
- 2) อื่นๆ _____
- 3) ไม่ได้ทำ

2.5.3 การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่แข่ง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ร่วมมือไม่ขายตัดราคากันเอง 2) ไม่กล่าวโจมตีคู่แข่ง
 3) อื่นๆ _____ 4) ไม่ได้ทำ

ส่วนที่ 3 ปัญหา (รวม 7 ข้อ)

3.1 จุดแข็งของร้านนี้เปรียบเทียบกับคู่แข่งใกล้เคียง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ราคาถูกกว่า 2) บริการดีกว่าเช่นส่งถึงที่
 3) ทำเลดีกว่าใกล้บ้านลูกค้า 4) มีรายการลด แลก แจก แถม มากกว่า
 5) ขายเงินเชื่อ 6) มีสินค้าให้เลือกซื้อมากกว่า
 7) ต้นทุนถูกกว่า 8) สะดวกมากกว่า หาของในร้านง่าย

อื่นๆ _____

เหตุผล _____

3.2 จุดอ่อนของร้านนี้เปรียบเทียบกับคู่แข่งใกล้เคียง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ราคาแพงกว่า 2) มีบริการน้อยกว่าเช่นไม่มีการส่งถึงที่
 3) ทำเลแยกว่าไกลบ้านลูกค้า 4) ไม่มีรายการลด แลก แจก แถมหรือน้อยกว่า
 5) คู่แข่งเอาใจลูกค้าเก่งกว่า 6) มีสินค้าให้เลือกซื้อน้อยกว่า
 7) ต้นทุนแพงกว่า 8) ไม่ค่อยสะดวก หาของในร้านยาก

อื่นๆ _____

เหตุผล _____

3.3 จุดแข็งของร้านนี้เปรียบเทียบกับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เช่นคาร์ฟูร์ โลตัส บิ๊กซี(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ราคาถูกกว่า 2) บริการดีกว่า เช่นส่งถึงที่
 3) ทำเลดีกว่าใกล้บ้านลูกค้า 4) มีรายการลด แลก แจก แถมมากกว่า
 5) เอาใจลูกค้าเก่งกว่า 6) มีสินค้าให้เลือกซื้อมากกว่า
 7) ต้นทุนถูกกว่า 8) สะดวกมากกว่า หาของในร้านง่าย

อื่นๆ _____

เหตุผล _____

3.4 จุดอ่อนของร้านนี้เปรียบเทียบกับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เช่นคาร์ฟูร์ โลตัส บิ๊กซี(ตอบ
ได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ราคาแพงกว่า 2) มีบริการน้อยกว่า เช่น ไม่
 3) ทำเลไม่ค่อยดี
 4) ไม่มีรายการลด แลก แจก แถมหรือมีน้อยกว่า
 5) คู่แข่งเอาใจลูกค้าเก่งกว่า 6) มีสินค้าให้เลือกซื้อน้อยกว่า
 7) ต้นทุนแพงกว่า 8) ไม่ค่อยสะดวก หาของในร้านยาก

อื่นๆ _____

เหตุผล _____

3.5 สรุปปัญหาในการดำเนินงานทั่วไปที่พบในปัจจุบันและอยากให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือ
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ลูกค้านลดลงเรื่อยๆ 2) ร้านค้าคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น
 3) ยอดขายต่อวันลดลง
 4) ขายได้เท่าเดิมแต่กำไรลดลงเรื่อยๆ
 5) เงินทุนน้อย 6) เงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ
 7) ร้านค้าส่ง-ผู้ผลิตไม่ยอมส่งของถึงร้าน 8) ต้นทุนสูงขึ้นเรื่อยๆ
 9) สินค้าสูญหาย-เสียหายเยอะมาก
 10) เสียภาษีมากเกินไป ประมาณปีละ _____ บาท

อื่นๆ _____

เหตุผล _____

3.6 สรุปปัญหาเฉพาะด้าน

ปัญหาของสินค้าในร้าน

การเลือกสินค้าเข้าร้าน เช่น ไม่รู้จะเลือกอย่างไรให้ถูกใจลูกค้า

ปัญหาคือ _____

การจัดวางสินค้าและจัดร้าน เช่น ลูกค้านบ่นว่าหาของยาก

ปัญหาคือ _____

ปัญหาของการลดแลกแจกแถม เช่น ร้านค้าส่งไม่เคยให้ของแถมเลย

ปัญหาคือ _____

ปัญหาในการให้บริการลูกค้า เช่น บริการไม่ทันใจลูกค้า รอนานเกินไป

ปัญหาคือ _____

ปัญหาเรื่องลูกจ้างในร้าน เช่น ลูกจ้างหายาก ลาออกบ่อย ขอค่าจ้างสูง
ปัญหาคือ _____

ปัญหาด้านการโฆษณา-ประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าเข้าร้าน เช่น โฆษณาไม่เป็น
ปัญหาคือ _____

ปัญหาเรื่องการสร้างสัมพันธ์กับเพื่อนบ้าน-ชุมชน-ร้านขายส่งและคู่แข่ง เช่น
มีการตัดราคาขายแข่งกันกับร้านคู่แข่ง
ปัญหาคือ _____

3.7 แผนงานอนาคต 1-2 ปี ข้างหน้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ลงทุนขยายร้านให้ใหญ่ขึ้น 2) ลดขนาดร้านให้เล็กลง
- 3) ขอซื้อสิทธิแล้วเปลี่ยนเป็นร้านสะดวกซื้อ(แฟรนไชส์เช่น 7-11 วิทีอป)
- 4) เข้าร่วมกับเครือข่ายค้าปลีกเช่น ร้านรักบ้านเกิดหรือบริษัทรวมค้าปลีกเข้มแข็ง
- 5) เลิกหรือเปลี่ยนกิจการไปทำอย่างอื่น

อื่นๆ _____

เหตุผล _____

***** ขอขอบคุณมากครับ *****

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	นายไววิทย์ นรพัลลภ	
วันเดือนปีเกิด	10 ตุลาคม 2502	
ประวัติการศึกษา	ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย	โรงเรียนพรหมานุสรณ์ จังหวัดเพชรบุรี
	ระดับปริญญาตรี	วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาธรณีวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2523
	ระดับปริญญาโท	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาธรณีวิทยา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2538
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2540-2544	ผู้จัดการฝ่ายงานสำรวจ บริษัทเอ็ก โก ชูรกิจเหมือง จำกัด
	พ.ศ. 2527-2540	ผู้เชี่ยวชาญด้านการสำรวจแหล่งแร่ บริษัทผาแดงอินดัสทรี จำกัด (มหาชน)
	พ.ศ. 2523-2526	นักธรณีวิทยา บริษัทเชียงใหม่ ทิน-ทังสเดน จำกัด