



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**แบบสอบถาม**

**เรื่อง** ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศในการซื้อเครื่องประดับเงินใน  
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

---

**ส่วนที่ 1 :** ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ท่านเคยซื้อเครื่องประดับเงิน ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ หรือไม่  
 1. เคย, .....ครั้ง (โปรดระบุ)       2. ไม่เคย (จบการสัมภาษณ์)
2. ภูมิลำเนา/ถิ่นที่อยู่  
 1. กลุ่มประเทศอเมริกา  
 1.1 ประเทศสหรัฐอเมริกา       1.2 ประเทศแคนาดา  
 1.2 ประเทศบราซิล       1.4 ประเทศเม็กซิโก  
 1.5 ประเทศอาร์เจนตินา       1.6 ประเทศโคลัมเบีย  
 1.7 ประเทศชิลี       1.8 ประเทศเวเนซุเอล่า  
 1.9 อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
2. กลุ่มประเทศยุโรป  
 2.1 ประเทศอังกฤษ       2.2 ประเทศฝรั่งเศส  
 2.2 ประเทศเยอรมัน       2.4 ประเทศอิตาลี  
 2.5 ประเทศสวีเดน       2.6 ประเทศเดนมาร์ก  
 2.7 ประเทศนอร์เวย์       2.8 ประเทศเบลเยียม  
 2.9 ประเทศรัสเซีย       2.10 ประเทศเนเธอร์แลนด์  
 2.11 อื่นๆ (โปรดระบุ)
3. กลุ่มประเทศเอเชีย  
 3.1 ประเทศจีน       3.2 ประเทศเกาหลี  
 3.3 ประเทศญี่ปุ่น       3.4 ประเทศไต้หวัน  
 3.5 ประเทศสิงคโปร์       3.6 ประเทศอินเดีย  
 3.7 ประเทศตุรกี

- 3.8 ประเทศสหรัฐอเมริกา
- 3.9 ประเทศอินโดนีเซีย
- 3.10 ประเทศมาเลเซีย
- 3.11 อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

3. เพศ

- 1. ชาย
- 2. หญิง

4. อายุ

- 1. 20 ปี หรือต่ำกว่า
- 2. 21-30 ปี
- 3. 31-40 ปี
- 4. 41-50 ปี
- 5. 51-60 ปี
- 6. มากกว่า 60 ปี

5. อาชีพ

- 1. รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ
- 2. พนักงานบริษัท
- 3. เจ้าของธุรกิจ
- 4. เกษียณ
- 7. นักเรียน/นักศึกษา
- 6. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

6. รายได้เฉลี่ยต่อปีโดยประมาณ

- 1. ต่ำกว่า \$US 20,000
- 2. \$US20,001 - 40,000
- 3. \$US40,001 - 60,000
- 4. \$US60,001 - 80,000
- 5. \$US80,001 - 100,000
- 6. มากกว่า \$US100,000

7. ท่านเคยมาเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่กี่ครั้ง (รวมครั้งนี้)

- 1. ครั้งแรก
- 2. 2 ครั้ง
- 3. 3 ครั้ง
- 4. 4 ครั้ง
- 5. มากกว่า 4 ครั้ง

8. การมาเยือนเชียงใหม่ครั้งนี้ ท่านจะพักเป็นเวลากี่วัน

- 1. 1-2 วัน
- 2. 3-4 วัน
- 3. 4-5 วัน
- 4. มากกว่า 5 วัน

9. การจัดการการเดินทางมาเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ในครั้งนี้เป็นแบบใด

- 1. เดินทางมาเอง
- 2. เดินทางมากับบริษัทนำเที่ยว

10. วัตถุประสงค์ในการเดินทางมาเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ในครั้งนี้

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ท่องเที่ยว            | <input type="checkbox"/> 2. ประชุม/สัมมนา/อบรม/ดูงาน |
| <input type="checkbox"/> 3. มาติดต่อกับราชการ     | <input type="checkbox"/> 4. มาติดต่อทางธุรกิจ        |
| <input type="checkbox"/> 5. เยี่ยมญาติ/เพื่อน     | <input type="checkbox"/> 6. ชมนิทรรศการ/งานแสดง      |
| <input type="checkbox"/> 7. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |  |

11. ท่านทราบว่ามีการขายเครื่องประดับเงินในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ แห่งนี้ได้อย่างไร  
(เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. เพื่อนคนไทย                                   | <input type="checkbox"/> 2. ครอบครัว/เพื่อนชาวต่างชาติ     |
| <input type="checkbox"/> 3. หนังสือแนะนำเที่ยว                            | <input type="checkbox"/> 4. นิตยสารบนเครื่องบิน            |
| <input type="checkbox"/> 5. อินเทอร์เน็ต                                  | <input type="checkbox"/> 6. หนังสือพิมพ์/นิตยสารอื่นๆ      |
| <input type="checkbox"/> 7. บริษัททัวร์/ไกด์                              | <input type="checkbox"/> 8. วิทยุ/โทรทัศน์                 |
| <input type="checkbox"/> 9. งานแสดงสินค้า                                 | <input type="checkbox"/> 10. การแนะนำของผู้ให้บริการที่พัก |
| <input type="checkbox"/> 11. รู้ด้วยตัวเอง (พบเห็น)                       | <input type="checkbox"/> 12. สถานทูต/กงสุล ของประเทศไทย    |
| <input type="checkbox"/> 13. การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย/เจ้าหน้าที่ของรัฐ |  |
| <input type="checkbox"/> 14. อื่นๆ (โปรดระบุ).....                        |  |

12. ส่วนใหญ่ท่านซื้อเครื่องประดับประเภทใด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. แหวน               | <input type="checkbox"/> 2. ต่างหู       |
| <input type="checkbox"/> 3. จี้ประดับ          | <input type="checkbox"/> 4. สร้อยคอ      |
| <input type="checkbox"/> 5. สร้อยข้อมือ        | <input type="checkbox"/> 6. สร้อยข้อเท้า |
| <input type="checkbox"/> 7. กำไล               | <input type="checkbox"/> 8. เม็ดเงิน     |
| <input type="checkbox"/> 9. อื่นๆ ได้แก่ ..... |  |

13. ใครมีอิทธิพลต่อการซื้อเครื่องประดับเงินของท่านที่สุด

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ตัวท่านเอง               | <input type="checkbox"/> 2. บุคคลในครอบครัว / แฟน |
| <input type="checkbox"/> 3. เพื่อน/ คนรู้จัก         | <input type="checkbox"/> 4. หัวหน้างาน            |
| <input type="checkbox"/> 5. คนอื่นๆใน Social Network | <input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

14. เหตุผลหลักที่ท่านซื้อเครื่องประดับเงิน

1. เพื่อใช้เอง  2. เพื่อใช้เป็นของกำนัลหรือของฝาก
3. เพื่อขายต่อหรือประกอบธุรกิจ
4. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

15. ทำไมท่านถึงซื้อเครื่องประดับเงิน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ชอบรูปแบบ  2. ชอบเครื่องประดับเงินอยู่แล้ว
3. ราคาถูกกว่าที่ประเทศท่าน  4. ชอบงานฝีมือ
5. ชื่อเสียงที่ดี  6. เชื่อมั่นว่าเป็นเงินแท้ 92.5%
7. อื่นๆ(โปรดระบุ) .....

16. ท่านซื้อเครื่องประดับเงินจากร้านใดร้านหนึ่งเป็นประจำหรือไม่

1. มีร้านประจำ  2. ไม่มีร้านประจำ

17. ท่านได้มีการเปรียบเทียบคุณภาพและราคาเครื่องประดับเงินในแต่ละร้านก่อนตัดสินใจเลือกซื้อหรือไม่

1. เปรียบเทียบ  2. ไม่ได้เปรียบเทียบ

18. ในการซื้อเครื่องประดับเงินส่วนใหญ่ท่านมีการชำระเงินแบบใด

1. เงินสด  2. บัตรเครดิต
3. เช็ค  4. อื่นๆ โปรดระบุ .....

19. ค่าใช้จ่ายในการซื้อเครื่องประดับเงินเฉลี่ยต่อครั้งโดยประมาณ

1. ต่ำกว่า 1,000 บาท  2. 1,001-2,000 บาท
3. 2,001-3,000 บาท  4. 3,001-4,000 บาท
5. 4,001-5,000 บาท  6. 5,001-6,000 บาท
7. มากกว่า 6,000 บาท

ส่วนที่ 2 : ส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวต่างประเทศในการเลือกซื้อเครื่องประดับเงินในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผล				
	5	4	3	2	1
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. มีเปอร์เซ็นต์ของเนื้อเงินสูง (92.5%)					
2. สินค้ามีคุณภาพดีไม่มีตำหนิ					
3. สินค้าได้รับการผลิตจากช่างฝีมือดี					
4. สินค้าผลิตด้วยมือในทุกขั้นตอนการผลิต (Handmade)					
5. สินค้ามีให้เลือกครบทุกประเภทตามความต้องการ เช่น แหวน ต่างหู สร้อยคอ ฯลฯ					
6. สินค้ามีแบบให้เลือกหลากหลาย					
7. มีสินค้าแบบใหม่ออกมาสม่ำเสมอ					
8. สินค้าเชื่อมโยงเรื่องราวกับวัฒนธรรมต่างๆ					
9. ความน่าเชื่อถือและมีชื่อเสียงของกิจการ เช่น ดำเนินกิจการมานาน ไม่โกงลูกค้า เป็นต้น					
10. ความสามารถในการผลิตตามความต้องการของลูกค้า (รับทำตามคำสั่งของลูกค้า)					
11. สามารถผลิตและส่งสินค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด					
12. การบริการออกแบบสินค้าแก่ลูกค้า					
13. บริการรับซ่อมแซม/ชุบสีสินค้า					
14. การออกไปรับประกันสินค้า					
15. ความแตกต่างและโดดเด่นของสินค้าที่ไม่เหมือนใคร					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผล				
	5	4	3	2	1
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านผลิตภัณฑ์ (ต่อ)</b>					
1. ร้านค้ามีแบรนด์ (Brand) สินค้าเป็นของตัวเอง					
2. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ด้านราคา</b>					
1. ราคาสมเหตุสมผล (ไม่แพง)					
2. ราคาถูกเมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่นๆ					
3. ราคาถูกเมื่อเปรียบเทียบกับราคาในประเทศของผู้ตอบแบบสอบถาม					
4. ราคาสามารถต่อรองได้					
5. การรับชำระด้วยบัตรเครดิต					
6. การมีป้ายแสดงราคาอย่างชัดเจน					
7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ด้านการจัดจำหน่าย</b>					
1. ร้านค้าสามารถเดินทางไปมาสะดวก					
2. มีที่จอดรถกว้างขวางสะดวกสบาย					
3. มีช่องทางหลากหลายให้สามารถติดต่อได้สะดวก เช่น เว็บไซต์ จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ และโทรสาร เป็นต้น					
4. มีการจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ตามรูปแบบและประเภทของสินค้า ทำให้สะดวกแก่การเลือกซื้อสินค้า					
5. มีสินค้าวางแสดงจำนวนมาก					
6. มีการเข้าร่วมจำหน่ายสินค้าในงานแสดงสินค้า					
7. ตั้งอยู่ในศูนย์การค้า					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับที่มีผล				
	5	4	3	2	1
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านการจัดจำหน่าย</b>					
8. ร้านค้าตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน เป็นลักษณะร้านเดี่ยวๆ					
9. การจำหน่ายสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต					
10. สถานที่กว้างขวางสะอาดเย็นสบาย					
11. มีคำแนะนำจากหนังสือท่องเที่ยว โดยมีแผนที่ระบุชัดเจน					
12. หน้าร้านดึงดูดทำให้อยากเข้า					
13. การจัดแสดงสินค้าด้านหน้าและภายในร้านที่โดดเด่น สวยงาม					
14. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
<b>ด้านส่งเสริมการตลาด</b>					
1. การจัดทำอิเล็กทรอนิกส์แคตตาล็อกให้แก่ลูกค้า					
2. พนักงานมีธรรมาศยดี เป็นมิตร					
3. พนักงานมีความรู้ และทักษะการสื่อสารเป็นอย่างดี					
4. พนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ					
5. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น เว็บไซต์ นิตยสาร					
6. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม					
7. อื่นๆ (โปรดระบุ).....					



ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

**Topic Marketing Mix Factors that affect the decision to purchase silver jewelry of foreign tourists in Chiang-Mai district.**

---

**Part 1 : Personal Information**

1. Have you ever bought silver jewelry in Chiang-Mai district?

- 1. Yes, .....times (Please specify)
- 2. No (End of the interview)

2. Native district/ Home town

American Continent

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 2.1 The United States            | <input type="checkbox"/> 2.2 The United States |
| <input type="checkbox"/> 2.3 Brazil                       | <input type="checkbox"/> 2.4 Maxico            |
| <input type="checkbox"/> 2.5 Argentina                    | <input type="checkbox"/> 2.6 Columbia          |
| <input type="checkbox"/> 2.7 Chile                        | <input type="checkbox"/> 2.8 Venezuela         |
| <input type="checkbox"/> 2.9 Others (Please specify)..... |  |

European Continent

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 2.10 England                      | <input type="checkbox"/> 2.11 France     |
| <input type="checkbox"/> 2.12 germany                      | <input type="checkbox"/> 2.13 Italy      |
| <input type="checkbox"/> 2.14 Sweden                       | <input type="checkbox"/> 2.15 Denmark    |
| <input type="checkbox"/> 2.16 Norway                       | <input type="checkbox"/> 2.17 Belgium    |
| <input type="checkbox"/> 2.18 Russia                       | <input type="checkbox"/> 2.19 Netherland |
| <input type="checkbox"/> 2.20 Others (Please specify)..... |  |

RussiaAsian Continent

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 2.21 China     | <input type="checkbox"/> 2.22 Korea        |
| <input type="checkbox"/> 2.23 Japan     | <input type="checkbox"/> 2.24 Taiwan       |
| <input type="checkbox"/> 2.25 Singapore | <input type="checkbox"/> 2.26 India        |
| <input type="checkbox"/> 2.27 Turkey    | <input type="checkbox"/> 2.28 Arab Emirate |
| <input type="checkbox"/> 2.29 Indonesia | <input type="checkbox"/> 2.30 Malaysia     |

2.31

3 Gender

1. Male  2. Female

4 Age

1. 20 or lower  2. 21-30  
 3. 31-40  4. 41-50  
 5. 51-60  6. More than 60

5 Occupation

1. Government Officer/ State Enterprise Employee  
 2. Private Employee  
 3. Business Owner  
 4. Retire  
 5. Student  
 6. Others (Please specify).....

6 Approximate yearly income

1. Lower than \$US 20,000  2. \$US20,001 - 40,000  
 3. \$US40,001 - 60,000  4. \$US60,001 - 80,000  
 5. \$US80,001 - 100,000  6. More than \$US100,000

7 How many times have you ever visited Chiang-Mai? (including this time)

1. 1 time  2. 2 times  
 3. 3 times  4. 4 times  
 5. More than 4 times

8 How long is your stay ?

1. 1-2 days  2. 3-4 days  
 3. 4-5 days  4. More than 5 days

9 How did you plan to visit Chiang-Mai this time?

1. Travelling by myself  2. Traveliing with travel agent

10 What is your objective to visit Chiang-Mai this time?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Travelling                            | <input type="checkbox"/> 2. Meeting/ Seminar    |
| <input type="checkbox"/> 3. Making contact with government office | <input type="checkbox"/> 4. Business trip       |
| <input type="checkbox"/> 5. Visiting relatives/ Friends           | <input type="checkbox"/> 6. Visiting exhibition |
| <input type="checkbox"/> 7. Others (Please specify).....          |   |

11 How do you know the jewelry shop in Chiang-Mai district? (You can choose more than 1 item.)

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Thai's friend                                       | <input type="checkbox"/> 2. Family/ Foreign friend              |
| <input type="checkbox"/> 3. Tourist guide                                       | <input type="checkbox"/> 4. Inflight magazine                   |
| <input type="checkbox"/> 5. Internet  | <input type="checkbox"/> 6. Newspaper/ Magazine                 |
| <input type="checkbox"/> 7. Travel Agent /Tour guide                            | <input type="checkbox"/> 8. Radio/ Television                   |
| <input type="checkbox"/> 9. Exhibition  | <input type="checkbox"/> 10. Suggestion from hotel receptionist |
| <input type="checkbox"/> 11. By myself  |   |
| <input type="checkbox"/> 12. Diplomatic and consular service, Thai              |   |
| <input type="checkbox"/> 13. Tourism Authority of Thailand/ Government Officers |   |
| <input type="checkbox"/> 14. Others (Please specify).....                       |   |

12 What kinds of jewelry that you have purchased the most? (You can choose more than 1 item.)

- |  |  |                                     |
|--|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. Ring         | <input type="checkbox"/> 2. Earrings     | <input type="checkbox"/> 3. Locket/ |
| <input type="checkbox"/> 4. Necklace     | <input type="checkbox"/> 5. Bracelet     | <input type="checkbox"/> 6. Anklet  |
| <input type="checkbox"/> 8. Bangle       | <input type="checkbox"/> 9. Silver beads |                                     |
| <input type="checkbox"/> 10. Others..... |  |                                     |

13 Who affect your decision the most when considering to purchase silver jewelry?

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Myself                       | <input type="checkbox"/> 2. Family/ Lover        |
| <input type="checkbox"/> 3. Friends                      | <input type="checkbox"/> 4. Cheif/ Boss/ Foreman |
| <input type="checkbox"/> 5. People in Social Network     |  |
| <input type="checkbox"/> 6. Others (Please specify)..... |  |

14 What is the most important criterion when considering a silver jewelry purchase? (You can choose more than 1 item.)

- 1. For myself
- 2. For giving as a souvenir
- 3. For running business
- 4. Others (Please specify) .....

15 Why do you purchase silver jewelry (You can choose more than 1 item.)

- 1. I like the design.
- 2. I like silver jewelry.
- 3. The price is cheaper than my country.
- 4. I like made by hand.
- 5. It has good reputation.  
(92.5%)
- 6. I believe it is real silver.
- 7. Others (Please specify) .....

16 Do you have regular silver jewelry shop that you normally purchase from?

- 1. Yes, I have
- 2. No, I haven't

17 Have you ever compared the price and quality of silver jewelry from different shops before you decide to purchase?

- 1. Yes, I have
- 2. No, I haven't

18 How do you choose to pay when buying silver jewelry?

- 1. Cash
- 2. Credit card
- 3. Cheque
- 4. Others (Please specify) .....

19 How much money do you spend on buying jewelry each time?

- 1. Lower than 1,000 Bahts.
- 2. 1,001-2,000 Bahts.
- 3. 2,001-3,000 Bahts.
- 4. 3,001-4,000 Bahts.
- 5. 4,001-5,000 Bahts.
- 6. 5,001-6,000 Bahts.
- 7. More than 6,000 Bahts.

8.

**Part 2 :** The Mixed Marketing Factors that affect the decision to purchase silver jewelry of foreign tourists in Chiang-Mai district.

The Mixed Marketing Factors	Levels of opinion				
	5	4	3	2	1
	Strongly Agree	Agree	Moderate	Disagree	Strongly Disagree
Products					
1. Product has high percentage of silver. (92.5%)					
2. Product is Flawless.					
3. Product is made by jewelry designer in good quality.					
4. Products are handmade.					
5. There are various kinds of products such as rings, earrings, necklace, etc.					
6. Product has various designs.					
7. There always are new products available.					
8. Products are related to all kinds of culture.					
9. The shop has good creditability such as no deceivability, long run business, etc.					
10. Products are made to satisfy customers' needs.					
11. The goods' production and delivery is punctual.					

The Mixed Marketing Fa	Levels of opinion				
	5	4	3	2	1
	Strongly Agree	Agree	Moderate	Disagree	Strongly Disagree
<b>Products</b>					
12. There is product design service available for customers					
12. There is repairing/ plating service available.					
13. There is product assurance for customer.					
14. Products are unique.					
15. The shop has it own brand.					
16. Others (Please specify) .....					
<b>Price</b>					
1. The price is reasonable.					
2. The price is cheaper comparing to other shops.					
3. The price is cheaper comparing to the price in my country.					
4. The price is negotiable.					
5. Accept credit card.					
6. The price card is clear.					
7. Others (Please specify) .....					
<b>Place</b>					
1. The shop is convenient to visit.					
2. There are parking lot available.					

The Mixed Marketing Fa	Levels of opinion				
	5	4	3	2	1
	Strongly Agree	Agree	Moderate	Disagree	Strongly Disagree
<b>Place</b>					
3. There are many convenient ways to contact such as website, E-mail, fax, etc.					
4. Products are shown according to category, which is convenient to select and purchase.					
5. Various kinds of products are shown in the shop.					
6. There are products available in the shop exhibition.					
7. The shop is in the shopping center.					
8. The shop is in community center, and stand alone.					
9. There is online shop provided.					
10. The shop is widely and comfortable.					
11. There are suggestions and map about the shop provided in the tourist travelling guide.					
12. The shop is attractive to the customers.					
13. Products are outstandingly shown both in front and inside of the shop.					



The Mixed Marketing Fa	Levels of opinion				
	5	4	3	2	1
	Strongly Agree	Agree	Moderate	Disagree	Strongly Disagree
<b>Place</b>					
14. Others (Please specify) .....					
<b>Marketing promotion</b>					
1. Providing electronic catalogue for customers.					
2. Staffs are friendly.					
3. Staffs perfectly provide information and suggestion about the products.					
4. Staffs provide enthusiastic service.					
5. There are advertisements through advertising media such as website, magazine, etc.					
6. There are sale promotion such as discount, free gift, etc.					
7. Others (Please specify) .....					

**Part 3 Other suggestions**

.....

.....

.....

.....

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล	นายปฏิภาณ สุวรรณพัฒนา
วัน เดือน ปี เกิด	3 พฤษภาคม 2526
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิตสาขาการจัดการ โรงแรมและการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยพายัพ ปีการศึกษา 2549
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2554 ถึงปัจจุบัน ทำธุรกิจขายเครื่องประดับเงิน



มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
© by Chiang Mai University  
All rights reserved