



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ใช้บริการคาร์แคร์

ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง เชียงใหม่

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ (สำหรับผู้บริหาร) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ใช้บริการคาร์แคร์ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ ทั้งนี้เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการต่อไป

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง และข้อมูลที่ท่านตอบจะเก็บไว้เป็นความลับ ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณท่านที่ได้กรุณาสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม มา ณ ที่นี้

แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง เชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมตลาดบริการที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการของผู้ใช้บริการคาร์แคร์ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง เชียงใหม่

ส่วนที่ 4 ปัญหาที่พบและข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงในการใช้บริการคาร์แคร์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

กรุณาตอบแบบสอบถามฉบับนี้ให้ครบทั้ง 4 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย [/] ลงในช่องหน้าคำตอบที่ท่านเลือกและเติมข้อความในช่องว่างที่เว้นไว้ให้ตามสถานภาพที่เป็นจริงของท่าน

1. เพศ

- [] 1. ชาย [] 2. หญิง

2. อายุ

- [] 1. ต่ำกว่า 20 ปี [] 2. 20 – 30 ปี
 [] 3. 31 - 40 ปี [] 4. 41 - 50 ปี
 [] 5. 51 - 60 ปี [] 6. มากกว่า 60 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

- [] 1. โสด [] 2. สมรส
 [] 3. หย่าร้าง

4. ระดับการศึกษาสูงสุด

- [] 1. ประถมศึกษา [] 2. มัธยมศึกษาตอนต้น
 [] 3. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. [] 4. อนุปริญญา / ปวส.
 [] 6. ปริญญาตรี [] 7. สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพหลัก

- [] 1. นักเรียน / นักศึกษา [] 2. ข้าราชการ
 [] 3. พนักงานบริษัทเอกชน [] 4. พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 [] 5. อาชีพอิสระ [] 6. เจ้าของกิจการ
 [] 7. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- [] 1. 5,000 บาทหรือต่ำกว่า [] 2. 5,001 - 10,000 บาท
 [] 3. 10,001 - 20,000 บาท [] 4. 20,001 – 30,000 บาท
 [] 5. มากกว่า 30,000 บาท

7. ปัจจุบันท่านเป็นเจ้าของรถยนต์ประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [] 1. รถเก๋ง [] 2. รถกระบะ
 [] 3. รถตู้ [] 4. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกใช้บริการคาร์แคร์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย [/] ลงในช่องหน้าคำตอบที่ท่านเลือก และเติมข้อความในช่องว่างที่เว้นไว้ให้ตามสถานการณ์ที่เป็นจริงของท่าน

8. ท่านใช้บริการในคาร์แคร์อะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ล้างรถภายนอก
- ล้างรถภายในและภายนอก
- ซัดและเคลือบสี
- ซัดเบาะ ทำความสะอาดพรม
- เปลี่ยนน้ำมันเครื่อง/ไส้กรอง/อัดจารบี
- เปลี่ยนอุปกรณ์อื่น เช่น ที่ปัดน้ำฝน
- อื่นๆ (โปรดระบุ.....)

9. ท่านเลือกใช้บริการคาร์แคร์จากสถานที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [] 1. ศูนย์บริการทั่วไป
- [] 2. ศูนย์บริการที่อยู่ในบริเวณปั้มน้ำมัน
- [] 3. ศูนย์บริการตามห้างสรรพสินค้า
- [] 4. ศูนย์บริการเครือข่ายแฟรนไชส์
- [] 5. อื่นๆ (.....)

10. โดยเฉลี่ยท่านใช้บริการคาร์แคร์ประมาณกี่ครั้งต่อเดือน

- [] 1. 1 ครั้ง/เดือน
- [] 2. 2 ครั้ง/เดือน
- [] 3. 3 ครั้ง/เดือน
- [] 4. มากกว่า 3 ครั้ง/เดือน (โปรดระบุ.....)

11. โดยเฉลี่ยท่านใช้บริการคาร์แคร์ในวันใดมากที่สุด

- [] 1. วันจันทร์
- [] 2. วันอังคาร
- [] 3. วันพุธ
- [] 4. วันพฤหัสบดี
- [] 5. วันศุกร์
- [] 6. วันเสาร์- อาทิตย์
- [] 7. วันหยุดนักขัตฤกษ์

12. ปกติท่านใช้บริการคาร์แคร์ในช่วงเวลาใดมากที่สุด

- [] 1. 8.00- 12.00 น.
- [] 2. 12.01- 16.00 น.
- [] 3. 16.01- 20.00 น.
- [] 4. หลัง 20.00 น.

13. ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการคาร์แคร์ของท่านโดยเฉลี่ยต่อครั้ง
- [] 1. น้อยกว่า 200 บาท [] 2. 200 – 400 บาท
 [] 3. 401 – 600 บาท [] 4. 601 – 800 บาท
 [] 5. 801 – 1,000 บาท [] 6. มากกว่า 1,000 บาท(โปรดระบุ.....)
14. เ็นใจในการชำระค่าบริการของท่านเป็นแบบใด (มากที่สุด)
- [] 1. ชำระด้วยเงินสด [] 2. ชำระด้วยบัตรเครดิต
 [] 3. ชำระด้วยคูปองสมาชิก [] 4. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
15. ท่านรู้จักร้านค้าคาร์แคร์ที่ท่านใช้บริการได้อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- [] 1. มีคนรู้จักแนะนำ [] 2. วิทยุท้องถิ่น
 [] 3. คู่มือจาก Wesite [] 4. นสพ.ท้องถิ่น
 [] 5. ป้ายคัดเอาน์ [] 6. นิตยสารท้องถิ่น
 [] 7. เจ้าของร้าน [] 8. พนักงานแนะนำ
 [] 9. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
16. เหตุผลที่ท่านเลือกใช้บริการคาร์แคร์ ที่ใช้บริการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- [] 1. พนักงานบริการดีประทับใจ [] 2. เจ้าของร้าน
 [] 3. ชื่อเสียงร้าน [] 4. คุณภาพด้านความสะอาด
 [] 5. สะดวกต่อการเดินทาง [] 6. รวดเร็วในขั้นตอนบริการ
 [] 7. ราคาเหมาะสม [] 8. มีของสมนาคุณในการใช้บริการ
 [] 9. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
17. รายการส่งเสริมการขายที่ท่านชอบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- [] 1. คูปองส่วนลด [] 2. แคมเปญรณรงค์ทำความสะอาดรถ
 [] 3. ของพรีเมียม(แก้วน้ำ, น้ำขวด, ร่ม) [] 4. ใช้บริการ 5 ครั้ง ฟรี 1 ครั้ง
 [] 5. ล้างสีคูคฝุ่น 1 ฟรี ล้างสี 1 ครั้ง [] 6. สิทธิพิเศษ(ในการแลกของรางวัล)
 [] 7. สะสมแต้มแลกของรางวัล [] 8. Package (คูปองจำหน่าย)
 [] 8. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการต่อไปนี้ ท่านให้ความสำคัญแต่ละปัจจัยเพียงใด

ในการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย [/] ลงในช่องที่ตรงกับความเห็นของท่าน

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ					
1) ความหลากหลายของการให้บริการ					
2) สามารถให้บริการได้ครั้งละหลายๆ คัน					
3) การให้บริการเสริม เช่น เติมน้ำกลั่น, ตั้งศูนย์ถ่วงล้อ, เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง					
4) มีบริการด้านอื่นๆ เช่น การเปลี่ยนอะไหล่ต่างๆ เป็นต้น					
5) การใช้วัสดุ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ					
6) คุณภาพด้านการบริการ					
7) ให้ความสำคัญด้านความสะอาด					
8) การรับประกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับรถของท่าน					
9) อื่นๆ (โปรดระบุ.....)					
2. ปัจจัยด้านราคา					
1) ราคาให้บริการต่อครั้งเหมาะสม					
2) การตั้งราคาของบริการเสริมต่างๆ					
3) มีป้ายบอกราคาค่าบริการที่ชัดเจน					
4) การแจ้งราคาให้ลูกค้าทราบกรณีมีการเปลี่ยนแปลง					
5) ราคาอาหารและเครื่องดื่มที่จำหน่าย					
6) ตั้งราคาค่าบริการใกล้เคียงกับร้านอื่น					
7) มีการรับชำระด้วยบัตรเครดิต					
8) มีส่วนลดเงินสด					
9) ราคาคงที่					
10) อื่นๆ (โปรดระบุ.....)					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
3. ปัจจัยด้านสถานที่และการจัดจำหน่าย					
1) ทำเลที่ตั้งของสถานที่ให้บริการสะดวกต่อการเดินทาง					
2) สถานที่ทำความสะอาดล้างรถกว้างขวาง					
3) มีสถานที่รับรองรถที่มาใช้บริการกว้างขวาง					
4) มีสถานที่พักรถที่กว้างขวาง					
5) มีป้ายบอกสถานที่ชัดเจน เช่น จุดรับรถ, ห้องพักรถลูกค้า					
6) เวลาในการบริการเปิด-ปิด เหมาะสม					
7) มีบริการโทรจองคิว(ทางโทรศัพท์)					
8) อื่นๆ (โปรดระบุ.....)					
4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมด้านการตลาด					
1) การเปิดรับสมาชิกเพื่อสิทธิพิเศษต่างๆ					
2) การสะสมจำนวนครั้งที่ใช้บริการเพื่อได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ					
3) การให้ส่วนลดค่าบริการ เช่น ช่วงเทศกาลปีใหม่					
4) การโฆษณา เช่น วิทยุ ป้ายประกาศ นิตยสาร/วารสาร					
5) การประชาสัมพันธ์เช่นการแข่งขันรถเพื่อการกุศล, การมอบทุนการศึกษา					
6) มีเอกสารเกี่ยวกับการดูแลรักษารถยนต์แจกฟรี					
7) มีบริการรับ-ส่ง รถที่มาใช้บริการฟรี					
8) จัดโปรโมชั่น(ลด แลก แจก แถม)					
9) มีใบปลิวกรณีที่มีการจัดรายการพิเศษ					
10) อื่นๆ (โปรดระบุ.....)					
5. ปัจจัยด้านพนักงานผู้ให้บริการ					
1) พนักงานล้างรถมีความรู้ ความชำนาญในการให้บริการ					
2) พนักงานล้างรถมีความสามารถในการให้คำปรึกษา และคำแนะนำเกี่ยวกับการบริการ					
3) พนักงานล้างรถมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ					
4) พนักงานล้างรถให้บริการมีเพียงพอต่ลูกค้า					
5) พนักงานล้างรถให้บริการอย่างเสมอภาคและมีความสุภาพ					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
5. ปัจจัยด้านพนักงานผู้ให้บริการ(ต่อ)					
6) พนักงานรับรถมีความชำนาญในการขับเคลื่อนรถ					
7) พนักงานรับมีความรู้ความสามารถในการให้ข้อมูลข่าวสารต่างๆ					
8) พนักงานประชาสัมพันธ์มีอัธยาศัยที่ดีในการให้บริการ					
9) พนักงานในร้านมีความน่าเชื่อถือ ,มีความซื่อสัตย์					
10) พนักงานในร้านมีการแต่งกายสุภาพเหมาะสม					
11) พนักงานในร้านสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าให้กับลูกค้าได้					
12) พนักงานรับชำระเงินให้บริการที่รวดเร็วและถูกต้อง					
13) อื่นๆ (โปรดระบุ.....)					
6. ปัจจัยด้านภาพลักษณ์					
1) มีชื่อเสียงด้านการบริการ					
2) ความสะอาดของสถานที่ และห้องน้ำ					
3) ห้องพักรอรับรถกว้างขวาง มีที่นั่งเพียงพอ					
4) บริเวณที่รอรับบริการมีมุมหนังสือ โทรทัศน์ สำหรับพักผ่อน					
5) บริเวณที่รอรับบริการมีมุมเครื่องดื่ม(กาแฟ) สำหรับบริการ(ฟรี)					
6) ภายในร้านและภายนอกร้านมีการตกแต่งสถานที่ให้ร่มรื่น					
7) มีความปลอดภัยในทรัพย์สินในการรับบริการ					
8) มีอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย					
9) อื่นๆ (โปรดระบุ.....)					
7. ปัจจัยด้านกระบวนการ					
1) การให้บริการที่รวดเร็ว					
2) ความสะดวกในการเข้ารับบริการ					
3) ระยะเวลาการรอรับบริการ(มีการจัดคิวลูกค้า)					
4) มีระบบขั้นตอนการทำงานที่ถูกต้องตามคำสั่ง					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
7. ปัจจัยด้านกระบวนการ(ต่อ)					
5) มีการประสานงานระหว่างแผนกที่ดี					
6) มีการคิดเงินที่รวดเร็วและถูกต้อง					
7) มีการตรวจสอบรถครั้งสุดท้ายก่อนการส่งมอบ					
8) มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าทุกครั้ง					
9) อื่นๆ (โปรดระบุ.....)					

ส่วนที่ 4 ปัญหาที่พบและข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงในการใช้บริการคาร์แคร์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่ตรงกับความเห็นของท่าน(เลือกตอบมากกว่า 1 ข้อ)

1. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

- การให้บริการไม่มีความหลากหลาย
 ไม่สามารถให้บริการได้ครั้งละหลายๆ คัน
 ไม่มีบริการเสริม เช่น เติมน้ำกลั่น, ตั้งศูนย์ถ่วงล้อ, เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง
 ไม่มีบริการด้านอื่นๆ เช่น การเปลี่ยนอะไหล่ต่างๆ เป็นต้น
 การใช้วัสดุ ผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีคุณภาพ
 การบริการไม่มีคุณภาพ
 ไม่ให้ความสำคัญด้านความสะอาด
 ไม่มีการรับประกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับรถของท่าน
 อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
 ไม่พบปัญหา

2. ปัญหาด้านราคา

- ราคาค่าบริการต่อครั้งไม่เหมาะสม
 ไม่แจ้งราคาของบริการเสริมต่างๆ
 ไม่มีป้ายบอกราคาค่าบริการที่ชัดเจน
 ไม่แจ้งให้ลูกค้าทราบกรณีมีการเปลี่ยนแปลง
 ราคาอาหารและเครื่องดื่มที่จำหน่ายราคาสูง
 การตั้งราคาที่สูงจากร้านอื่น

- รับชำระด้วยบัตรเครดิต
- ไม่มีส่วนลดเงินสดให้กับลูกค้า
- ราคามีการเปลี่ยนแปลงบ่อย
- อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
- ไม่พบปัญหา

3. ปัญหาด้านสถานที่และการจัดจำหน่าย

- ทำเลที่ตั้งไม่สะดวกต่อการเดินทาง
- ที่ทำความสะอาดรถแคบ
- มีสถานที่รับรองรถในการบริการแคบ
- มีสถานที่จอดรถแคบ
- ไม่มีป้ายบอกสถานที่ชัดเจน เช่น จุดรับรถ, ห้องพักลูกค้า
- เวลาในการบริการเปิด-ปิด ไม่เหมาะสม
- ไม่มีการจองคิวลูกค้า
- อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
- ไม่พบปัญหา

4. ปัญหาด้านการส่งเสริมด้านการตลาด

- ไม่มีการเปิดรับสมาชิก
- ไม่มีการสะสมจำนวนครั้งเพื่อใช้รับสิทธิพิเศษต่างๆ
- ไม่มีส่วนลดค่าบริการ เช่น ช่วงเทศกาลปีใหม่
- ไม่มีการโฆษณาทางสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ ป้ายประกาศ นิตยสาร/วารสาร
- ไม่มีการประชาสัมพันธ์เช่นการแข่งขันรถเพื่อการกุศล, การมอบทุนการศึกษา
- ไม่มีเอกสารเกี่ยวกับการดูแลรักษารถยนต์แจกฟรี
- ไม่มีบริการรับ-ส่ง รถที่มาใช้บริการฟรี
- ไม่มีการจัดโปรโมชั่น (ลด แลก แจก แถม)
- ไม่มีการแจ้งเมื่อมีการจัดรายการพิเศษ
- อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
- ไม่พบปัญหา

5. ปัญหาด้านพนักงานผู้ให้บริการ

- พนักงานล้างรถขาดความรู้ ความชำนาญในการให้บริการ
- พนักงานล้างรถไม่สามารถให้คำปรึกษา และคำแนะนำเกี่ยวกับการบริการ
- พนักงานล้างรถทำงานด้วยความเฉื่อยชาและล่าช้า

- พนักงานล้างรถให้บริการ ไม่เพียงพอต่อลูกค้า
- พนักงานล้างรถขาดการให้บริการที่เสมอภาคและขาดความสุภาพในการบริการ
- พนักงานรับรถขาดความชำนาญในการขับเคลื่อนรถยนต์
- พนักงานรับขาดความรู้ความสามารถในการให้ข้อมูลข่าวสารต่างๆ
- พนักงานประชาสัมพันธ์มีอัธยาศัยไม่สุภาพในการให้บริการ
- พนักงานในร้านขาดความน่าเชื่อถือ ,ไม่ความซื่อสัตย์
- พนักงานในร้านแต่งกายไม่สุภาพและไม่เหมาะสม
- พนักงานในร้าน ไม่สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าให้กับลูกค้าได้
- พนักงานรับชำระเงินให้บริการที่ล่าช้าและผิดพลาด
- อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
- ไม่พบปัญหา

6. ปัญหาด้านลักษณะกายภาพ

- ชื่อเสียงด้านการบริการไม่เป็นที่รู้จัก
- สถานที่ และห้องน้ำ ไม่สะอาด
- ห้องพักรอรับรถแคบ ที่นั่งไม่เพียงพอ
- บริเวณที่รอรับบริการ ไม่มีมุมหนังสือ โทรทัศน์ สำหรับพักผ่อน
- ไม่มีมุมเครื่องดื่ม(กาแฟ ,น้ำ) สำหรับบริการ(ฟรี)
- ภายในร้านและภายนอกร้านไม่มีการตกแต่งสถานที่ให้สวยงาม
- ไม่มีความปลอดภัยในทรัพย์สินในรับบริการ
- เครื่องมือและอุปกรณ์ไม่ทันสมัย
- อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
- ไม่พบปัญหา

7. ปัจจัยด้านกระบวนการ

- การให้บริการที่ล่าช้า
- การเข้ารับบริการไม่สะดวก
- ไม่มีการจัดคิวลูกค้าก่อน-หลัง
- ขั้นตอนการทำงานไม่ถูกต้องตามคำสั่ง
- ขาดการประสานงานที่ดี
- มีการคิดเงินที่ล่าช้าและผิดพลาด
- ไม่มีตรวจความเรียบร้อยรถก่อนการส่งมอบรถ

- ไม่มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
- อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
- ไม่พบปัญหา

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณท่านที่ได้กรุณาใช้เวลาในการตอบแบบสอบถาม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล	ศิริจิตวัฒนา ทากู
วัน เดือน ปีเกิด	2 ธันวาคม พ.ศ. 2521
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจการเกษตร สาขาเศรษฐศาสตร์การเงินการธนาคาร มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ปีการศึกษา 2543
ประวัติการทำงาน	ปี 2543 – 2546 เป็นเจ้าหน้าที่ดูแลลูกค้า บริษัท DTAC ปี 2546-ปัจจุบัน ผู้จัดการ ห้างหุ้นส่วนศรีรัตนาเอ็นจิเนียริง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved