



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## ภาคผนวก ก

## ค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือ

ค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือด้วยการทดสอบค่าสัมประสิทธิ์  $\alpha$  ( $\alpha$  Coefficient)

ส่วนที่ 2.1 ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์

	Scale Mean If Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00001	73.2727	56.6182	.6888	.8838
VAR00002	73.4545	56.8727	.7102	.8835
VAR00003	73.3636	66.4545	-.3028	.9049
VAR00004	72.7273	59.8182	.2602	.8984
VAR00005	72.6364	57.4545	.4819	.8902
VAR00006	72.7273	61.6182	.2216	.8960
VAR00007	73.3636	55.8545	.7848	.8812
VAR00008	72.5455	60.2727	.2901	.8954
VAR00009	73.0909	55.8909	.6343	.8850
VAR00010	73.7273	56.8182	.7342	.8830
VAR00011	73.4545	60.2727	.5139	.8894
VAR00012	73.5455	57.0727	.7443	.8831
VAR00013	73.2727	58.6182	.6662	.8859
VAR00014	73.3636	57.0545	.5326	.8884
VAR00015	73.6364	56.6545	.6706	.8842
VAR00016	73.5455	55.8727	.5804	.8870
VAR00017	73.3636	59.2545	.6063	.8873
VAR00018	73.0909	60.6909	.4163	.8911
VAR00019	73.1818	58.9636	.6212	.8868
VAR00020	73.1818	59.9636	.4923	.8895

	Scale Mean If Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00021	73.3636	60.8545	.3950	.8916
VAR00022	73.3636	60.8545	.3950	.8916

## Reliability Coefficients

N of Cases = 11.0 N of Items = 22

Alpha = .8937

ส่วนที่ 2.1 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ  
จังหวัดลำพูนในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์

	Scale Mean If Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00023	71.8182	85.1636	.5146	.8969
VAR00024	72.5455	85.0727	.4403	.8983
VAR00025	72.1818	83.7636	.5576	.8957
VAR00026	72.1818	89.3636	.1091	.9054
VAR00027	71.8182	83.5636	.4336	.8990
VAR00028	71.8182	81.9636	.8176	.8909
VAR00029	71.9091	80.4909	.6128	.8939
VAR00030	71.9091	91.2909	-.0368	.9078
VAR00031	72.0000	85.0000	.4666	.8977
VAR00032	72.5455	79.8727	.6218	.8937
VAR00033	72.3636	78.0545	.6144	.8944
VAR00034	71.9091	82.0909	.5998	.8944
VAR00035	72.5455	87.0727	.3865	.8994
VAR00036	72.2727	84.6182	.6875	.8946
VAR00037	72.1818	80.5636	.8279	.8896
VAR00038	72.0909	82.6909	.5290	.8962
VAR00039	72.7273	85.2182	.5770	.8961
VAR00040	72.7273	84.8182	.4607	.8978

	Scale Mean If Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00041	72.1818	84.1636	.3167	.9039
VAR00042	72.4545	82.4727	.7686	.8919
VAR00043	72.1818	77.5636	.7790	.8888
VAR00044	72.0000	83.0000	.5156	.8966

Reliability Coefficients

N of Cases = 11.0

N of Items = 22

Alpha = .9009

ส่วนที่ 3 ปัญหาที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกยาสังเคราะห์ของโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน

	Scale Mean If Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00045	17.9091	135.0909	.4365	.9576
VAR00046	18.5455	128.6727	.5528	.9558
VAR00047	18.5455	119.2727	.8493	.9462
VAR00048	18.4545	119.4727	.8660	.9457
VAR00049	18.1818	120.3636	.8846	.9451
VAR00050	18.9091	120.2909	.8710	.9455
VAR00051	19.0909	120.6909	.8608	.9459
VAR00052	19.2727	126.6182	.7782	.9488
VAR00053	19.1818	127.1636	.8125	.9482
VAR00054	18.8182	115.5636	.8507	.9467
VAR00055	19.0909	127.8909	.7632	.9494
VAR00056	19.0000	124.2000	.7764	.9486

Reliability Coefficients

N of Cases = 11.0

N of Items = 12

Alpha = .9528

## ภาคผนวก ข

แบบสอบถามเลขที่.....

## แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน  
ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์

แบบสอบถามฉบับนี้ เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ แบบสอบถามนี้จะใช้ในการศึกษาเท่านั้น ข้อมูลของท่านจะถือเป็นความลับ แบบสอบถามชุดนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรม การซื้อหน้ากากปิดจมูกของโรงงาน

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์

2.1 ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อ โรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์

2.2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อ โรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ ที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์ของ โรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม

นางสาวพัชรวีดี อัสววุฒิพงศ์

นักศึกษาระดับปริญญาโท

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อหน้ากากปิด  
จมูกของโรงงาน

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดเติมคำลงในช่องว่าง หรือทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่าง ( ) ที่ตรงกับความเป็นจริง

1. เพศ

- ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง

2. อายุ (ปี)

- ( ) 1. ไม่เกิน 25 ปี ( ) 2. 26 – 30 ปี  
( ) 3. 31 – 35 ปี ( ) 4. 36 – 40 ปี  
( ) 5. 41 – 45 ปี ( ) 5. 46 – 50 ปี

3. สถานภาพสมรส

- ( ) 1. โสด ( ) 2. สมรส  
( ) 3. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

4. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ( ) 1. มัธยมศึกษา / ปวช./หรือเทียบเท่า ( ) 2. อนุปริญญา / ปวส / หรือเทียบเท่า  
( ) 3.ปริญญาตรี ( ) 4. สูงกว่าปริญญาตรี  
( ) 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

5. ตำแหน่งของท่านในปัจจุบัน

- ( ) 1. ผู้บริหารระดับสูง ( ) 2. เจ้าของกิจการ  
( ) 3. หัวหน้า/รองหัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ ( ) 4. หัวหน้า/รองหัวหน้าฝ่ายพัสดุ  
( ) 5. หัวหน้า/รองหัวหน้าฝ่ายผลิต ( ) 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

6. ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่ง..... ปี (เกิน 6 เดือน นับเป็น 1 ปี)

- ( ) 1. 1-2 ปี ( ) 2. 3 – 4 ปี  
( ) 3. 5 – 6 ปี ( ) 4. 7 – 8 ปี  
( ) 5. 9 ปีขึ้นไป

ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อขายหลักทรัพย์ของโรงงาน

คำชี้แจง โปรดเติมคำตอบในช่องว่าง หรือทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่าง ( ) ที่ตรงกับความเป็นจริง

1. ประเภทของโรงงาน

- ( ) 1. อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ( ) 2. อุตสาหกรรมชิ้นส่วนและอุปกรณ์  
 ( ) 3. อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ( ) 4. อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ  
 ( ) 5. อุตสาหกรรมกระดาษ ( ) 6. อุตสาหกรรมเครื่องหนัง  
 ( ) 7. อุตสาหกรรมแปรรูปไม้ ( ) 8. อุตสาหกรรมอื่น ๆ (โปรดระบุ).....

2. โรงงานของท่านซื้อหลักทรัพย์ชนิดใดบ้างนอกเหนือจากการใช้แบบใบสั่งกระดาษ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. แบบคำ ( ) 2. แบบอื่น ๆ (โปรดระบุ).....

3. จากข้อ 2 โรงงานของท่านใช้หลักทรัพย์ประเภทใดมากที่สุด.....

4. ท่านซื้อหลักทรัพย์แบบใบสั่งกระดาษจากบริษัทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 แห่ง)

1. ....  
 2. ....  
 3. ....

5. จากข้อ 4 ท่านซื้อหลักทรัพย์แบบใบสั่งกระดาษจากที่ใดมากที่สุด.....

6. ปริมาณการสั่งซื้อหลักทรัพย์แบบใบสั่งกระดาษเฉลี่ยกี่ชิ้น ต่อเดือน

- ( ) 1. ไม่เกิน 500 ชิ้นต่อเดือน ( ) 2. 501 – 1,000 ชิ้นต่อเดือน  
 ( ) 3. 1,001 – 1,500 ชิ้นต่อเดือน ( ) 4. 1,501 - 2,000 ชิ้นต่อเดือน  
 ( ) 5. 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป

7. ค่าใช้จ่ายในการซื้อหลักทรัพย์แบบใบสั่งกระดาษแต่ละครั้ง

- ( ) 1. ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง ( ) 2. 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง  
 ( ) 3. 4,001 บาทขึ้นไปต่อครั้ง

8. ในการตัดสินใจซื้อหลักทรัพย์แบบใบสั่งกระดาษ มีผู้ร่วมตัดสินใจในการซื้อ.....  
 คน ประกอบด้วยตำแหน่งใดบ้าง (โปรดระบุ)

1. ....  
 2. ....  
 3. ....  
 4. ....  
 5. ....

9. จากข้อ 8. ใครเป็นผู้ตัดสินใจสุดท้ายในการซื้อหน้ากากปิดจมูกใบสังเคราะห์

- ( ) ผู้บริหารระดับสูง
- ( ) เจ้าของกิจการ
- ( ) หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ / ฝ่ายพัสดุ
- ( ) มติที่ประชุมของคณะกรรมการจัดซื้อ
- ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกใบสังเคราะห์

ปัจจัยต่าง ๆ ต่อไปนี้ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกแบบใบสังเคราะห์ของโรงงานของท่านในระดับใด โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่ตรงระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของโรงงานของท่าน

2.1 ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกใบสังเคราะห์

ปัจจัย	อิทธิพลในระดับ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม</b>					
1. ภาวะเศรษฐกิจ					
2. จำนวนผู้ขาย (มีผู้ขายให้เลือกมาก)					
3. เทคโนโลยีในการผลิตหน้ากาก					
4. กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ					
<b>ปัจจัยภายในองค์กร</b>					
1. วัตถุประสงค์ด้านกฎหมายและการรับรองมาตรฐานสากลในการใช้หน้ากากปิดจมูกของโรงงาน					
2. นโยบาย หรือระเบียบข้อบังคับของโรงงาน					
3. กระบวนการหรือขั้นตอนในการซื้อของโรงงาน (เช่น ต้องผ่านการอนุมัติจากหลายฝ่าย หรือต้องมีการประมูลแข่งขัน เป็นต้น)					
4. เหตุผลในการซื้อของโรงงาน เช่น ซื้อเพราะจำเป็นต้องใช้ตามมาตรฐานโรงงาน ซื้อเพราะเห็นความสำคัญของความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน เป็นต้น					



ปัจจัย	มีอิทธิพลในระดับ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
5. งบประมาณในการสั่งซื้อของโรงงาน					
<b>ปัจจัยระหว่างบุคคล</b>					
1. ระยะเวลาในการติดต่อกับผู้ขาย(เช่น รู้จัก ซื้อขายกันมานาน เป็นต้น)					
2. ความมีชื่อเสียงของผู้ขาย					
3. ความมั่นคงทางการเงินของผู้ขาย					
4. ความเชื่อมั่นในพนักงานขาย (เช่น พนักงานมีความจริงใจไม่ปิดบังข้อมูลที่สำคัญของสินค้า ดังนั้นเชื่อมั่นได้ว่าสินค้าที่ได้ต้องดี)					
5. ความชำนาญในการเสนอขายของพนักงานขาย (เช่น ความรอบรู้ในผลิตภัณฑ์ และให้ข้อมูลที่ดี)					
6. ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (เช่น เกรงใจต่อรอง หรือ เลื่อนการชำระค่าสินค้าได้ เป็นต้น)					
7. ผู้ขายเป็นลูกค้าของโรงงาน					
8. ประสบการณ์ของผู้ขาย (เช่น เป็นบริษัทที่จำหน่ายหรือผลิตสินค้ามานาน ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้า ทั้งในด้านคุณภาพ และวัสดุ เป็นต้น)					
<b>ปัจจัยส่วนบุคคล</b>					
1. ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหน้ากากปิดจมูกชนิดโพลีเอทิลีนของท่าน					
2. ประสบการณ์ในการใช้หน้ากากปิดจมูกชนิดโพลีเอทิลีนของท่าน					
3. ความพึงพอใจต่อผู้ขาย หรือตัวแทนขายความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย เช่นบริการของผู้ขาย					
4. ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า					
5. ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า					

2.2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโพลีเอทิลีน

ปัจจัย	มีอิทธิพลในระดับ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น					

ปัจจัย	มีอิทธิพลในระดับ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
2. ความหลากหลายของสินค้า เช่น สี สัน ลวดลายของวัสดุที่ใช้ผลิต					
3. รูปลักษณ์สินค้าตรงความต้องการของโรงงาน เช่น สายรัดเป็นยางยืด สายรัดเป็นเชือกสำหรับใช้ผูก เป็นต้น					
4. บรรจุภัณฑ์สวยงาม สะดวก เรียบร้อย					
5. มีการรับประกันสินค้า การใช้งานและคืนสินค้าได้หากไม่พอใจ					
6. ตราสินค้า หรือยี่ห้อ เป็นที่น่าเชื่อถือ					
7. มีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ					
<b>ปัจจัยด้านราคา</b>					
1. ความยืดหยุ่นเรื่องราคา (เช่น สามารถต่อรองราคา หรือลดราคาให้ได้ เป็นต้น)					
2. ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน					
3. ข้อเสนอในการชำระเงิน และเงื่อนไขเงินเชื่อ					
4. มีส่วนลดการค้า					
5. เงื่อนไขสัญญาเป็นประโยชน์ต่อโรงงาน					
<b>ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย</b>					
1. ช่องทางการขายหลากหลาย ทั้งทางตรงและทางอ้อมเช่นขายโดยตัวแทน ขายทางโทรศัพท์ จดหมายตรง แคตตาล็อก หรือตามสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์					
2. การเสนอสินค้า เช่น มีการสาธิตคุณสมบัติต่าง ๆ ของสินค้า เป็นต้น					
3. ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่งสินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้า ตามสัญญา การส่งมอบสินค้ารวดเร็วตรงเวลา					
4. มีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดกรณีสินค้าขาดส่งให้โรงงาน					
<b>ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
1. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ					
2. มีการแจ้งข่าวสารหรือการจูงใจโดยพนักงานขาย					
3. มีกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การลดแลกแจกแถม การสะสมคูปอง เพื่อให้แลกซื้อสินค้า เป็นต้น					
4. การให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องจ่ายเงิน เช่น ส่งแคตตาล็อก ข่าวสารสินค้าใหม่					
5. การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา)					
6. สิทธิประโยชน์ หรือสิทธิพิเศษที่โรงงานจะได้รับ เสมือนลูกค้า VIP					

ส่วนที่ 3 ปัญหา ที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อของโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนและข้อเสนอแนะ

ปัญหาในการซื้อหน้ากากปิดจมูก	ระดับปัญหา					
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่เป็นปัญหา
1. กระบวนการตัดสินใจซื้อที่มีความล่าช้า (เช่น ผู้ตัดสินใจซื้อมีเพียงคนเดียว ไม่ค่อยว่าง และให้ความสำคัญกับวัสดุอุปกรณ์ประเภทอื่นมากกว่า)						
2. ขั้นตอนในการซื้อยุ่งยากมีหลายขั้นตอน และต้องผ่านความเห็นชอบจากหลายฝ่าย						
3. ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความรู้เกี่ยวกับหน้ากากปิดจมูกค่อนข้างน้อย ทำให้หน้ากากที่ได้ไม่สามารถใช้งานได้เหมาะสมกับอุตสาหกรรม						
4. ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อมีความสัมพันธ์กับบริษัทผู้ขายหน้ากากปิดจมูก ทำให้เกิดการผูกขาด ในการซื้อสินค้า						
5. โรงงานมีนโยบายในการลดต้นทุน ทำให้ซื้อหน้ากากที่มีคุณภาพต่ำ ไม่เหมาะสมกับสภาพการใช้งาน						
6. ความต้องการของแต่ละฝ่ายไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ทำให้เกิดความขัดแย้งในคณะกรรมการจัดซื้อ และไม่สามารถสรุปผลการซื้อได้อย่างรวดเร็ว						
7. สินค้าของผู้ขายไม่ตรงตามที่ระบุไว้ในเอกสารที่โรงงานได้รับ						
8. การจัดส่งล่าช้า ไม่ตรงตามเวลา						
9. พนักงานขายไม่มีความรู้ในผลิตภัณฑ์อย่างมืออาชีพ						
10. เงื่อนไขของการสั่งซื้อสินค้าต้องมีปริมาณมาก ทำให้ผู้ซื้อต้องเก็บสินค้าไว้						
11. ส่งสินค้าไม่ตรงตามปริมาณที่ต้องการ						
12. เงื่อนไขการชำระเงินไม่สอดคล้องกับนโยบายของโรงงาน						

ปัญหาและข้อเสนอแนะอื่น ๆ ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโดยสังเคราะห์



ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวพัชรวีดี อัสววุฒิพงค์
วัน เดือน ปี เกิด	7 ตุลาคม 2523
สถานที่เกิด	เชียงใหม่
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนปิ่นสร้อยแยลวิทยาลัย เชียงใหม่ ปีการศึกษา 2541 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีคณะมนุษยศาสตร์ ภาควิชาการสื่อสารมวลชน ปีการศึกษา 2545
ประสบการณ์	ทำงานในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด บริษัท ท็อปโฮลซัม เอ็นเตอร์ ไพรส์ จำกัด จังหวัดเชียงใหม่ ปี พ.ศ. 2546 - 2549 ทำงานในตำแหน่งพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน สายการบินแจลเวย์ ปี พ.ศ. 2549 - ปัจจุบัน
ผลงานวิจัย (ถ้ามี)	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved