



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายเครื่องทองเหลือง
ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นแบบสอบถามประกอบการวิจัยของนางสาวเมธพร วรสินธ์พันธ์ นักศึกษาระดับปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายเครื่องทองเหลืองในเมืองพัทยาจังหวัดชลบุรีการตอบแบบสอบถามของท่านถือว่ามีคุณค่ายิ่ง โดยข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจะนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการจึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านให้ข้อมูลตามความเป็นจริง

ขอขอบพระคุณอย่างสูง
นางสาวเมธพร วรสินธ์พันธ์

ท่านเคยซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองหรือไม่

1. () เคย 2. () ไม่เคย (จบคำถาม)

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ประกอบด้วย 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และ ด้านการเงิน

ส่วนที่ 3 ปัญหาหรือข้อเสนอแนะอื่นๆ ของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

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 () สูงกว่า 60 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

- 1 () มัธยมศึกษาตอนต้น 2 () มัธยมศึกษาตอนปลาย
 3 () ปวส., ปวช. หรือเทียบเท่า 4 () ปริญญาตรี
 5 () ปริญญาโท 6 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

4. รายได้ต่อเดือน

- 1 () น้อยกว่า 20,000 บาท 2 () 20,001-50,000 บาท
 3 () 50,001-80,000 บาท 4 () 80,001-110,000 บาท
 5 () 110,001-140,000 บาท 6 () มากกว่า 140,000 บาท

5. เหตุจูงใจในการดำเนินการ

- 1 () เป็นธุรกิจที่ได้รับผลตอบแทนสูง สามารถดำเนินการได้คุ้มค่าต่อการลงทุน
 2 () เป็นธุรกิจที่สืบทอดกันมา
 3 () เป็นธุรกิจที่ตนเองมีความสนใจ และชื่นชอบ
 4 () อื่น.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

1. ด้านการตลาด

6. ร้านค้าของท่านมียอดขายสินค้าเครื่องทองเหลืองเป็นที่เปอร้เซ็นต่อยอดขายทั้งหมด

(ตอบ).....

7. ในช่วงแรกเปิดร้านค้าท่านมียอดขายสินค้าเครื่องทองเหลืองเป็นที่เปอร้เซ็นของยอดขายทองเหลืองปัจจุบัน

(ตอบ).....

8. กิจกรรมของท่านมียอดขายในส่วนที่เป็นการขายสินค้าเครื่องทองเหลืองเพิ่มขึ้นในแต่ละปีเป็นที่

เปอร้เซ็นต่อเดือน

(ตอบ).....

9. ยอดขายสินค้าเครื่องทองเหลืองที่สามารถขายได้ในช่วงวันหยุดและวันธรรมดาแบ่งโดยเฉลี่ยใน

แต่ละวันขายได้เป็นเท่าใด

(ตอบ).....

10. ต้นทุนซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองโดยเฉลี่ยเป็นเท่าไรของราคาขาย

(ตอบ).....

11. จำนวนลูกค้าที่เข้าร้าน โดยเฉลี่ยในแต่ละวัน

(ตอบ).....

12. ลักษณะแบบไหนของสินค้าเครื่องทองเหลืองที่ท่านให้ความสำคัญในการจำหน่าย

(ตอบ).....

13. ท่านใช้หลักเกณฑ์ใดในการกำหนดราคาสินค้าเครื่องทองเหลืองเพื่อขาย

(ตอบ).....

14. การตกลงซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองท่านใช้ข้อกำหนดในด้านราคาอย่างไร

(ตอบ).....

15. วิธีการชำระเงินค่าสินค้าที่ซื้อมาจำหน่าย

(ตอบ).....

16. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าเครื่องทองเหลืองที่ท่านใช้

(ตอบ).....

17. การส่งเสริมการตลาดในด้านต่างๆ ที่ท่านใช้ในปัจจุบัน

(ตอบ).....

18. ค่าใช้จ่ายในด้านการส่งเสริมการตลาดต่อเดือนของร้านท่านคือเท่าใด

(ตอบ).....

2.ด้านเทคนิค

19. ปัจจัยที่สำคัญของการเลือกซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองที่ร้านท่านนำมาขายคืออะไร

(ตอบ).....

20. ลักษณะการดำเนินการตรวจสอบสินค้าเครื่องทองเหลืองที่นำมาขาย

(ตอบ).....

21. ท่านมีการทำสัญญาซื้อขายสินค้าเครื่องทองเหลืองหรือไม่

(ตอบ).....

22. เมื่อทำการสั่งซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองมาจำหน่ายแล้วท่านมีการติดตามการสั่งซื้อหรือไม่

(ตอบ).....

23. หากสินค้าเครื่องทองเหลืองที่ได้รับไม่เป็นไปตามการสั่งซื้อ ท่านดำเนินการอย่างไร

(ตอบ).....

24. ท่านคิดว่าร้านค้าทองเหลืองของท่านมีทำเลที่ตั้งอย่างไร

(ตอบ).....

25. ท่านมีการจัดซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองของร้านเป็นอย่างไร

(ตอบ).....

3.ด้านการจัดการ

26. รูปแบบการดำเนินงานของร้านท่านเป็นแบบใด

(ตอบ).....

27. ท่านมีแผนการดำเนินงานล่วงหน้าหรือไม่และถ้ามีเป็นอย่างไร

(ตอบ).....

28. ร้านของท่านมีการแบ่งงานเป็นแผนกอะไรบ้าง

(ตอบ).....

29. ท่านมีการมอบหมายงานแก่พนักงานอย่างไร

(ตอบ).....

30. วิธีการที่ท่านใช้สรรหาและคัดเลือกพนักงานเข้าทำงาน

(ตอบ).....

31. เกณฑ์ที่ท่านใช้ในการคัดเลือกพนักงานเข้าทำงาน

(ตอบ).....

32. ท่านมีการพัฒนาฝึกอบรมพนักงานอย่างไร

(ตอบ).....

33. ท่านใช้เกณฑ์ใดกำหนดอัตราค่าจ้างพนักงาน

(ตอบ).....

34. ท่านให้สวัสดิการใดบ้างแก่พนักงาน

(ตอบ).....

35. คุณสมบัติที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานและการประเมินพนักงาน

(ตอบ).....

36. การจ่ายเงินเดือนในส่วนของผู้จัดการร้าน

(ตอบ).....

37. การจ่ายเงินเดือนในส่วนของพนักงานบัญชี/การเงิน

(ตอบ).....

38. การจ่ายเงินเดือนในส่วนของพนักงานขาย

(ตอบ).....

39. ท่านใช้อะไรเป็นตัววัดเพื่อให้ทราบผลการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่

(ตอบ).....

4.ด้านการเงิน

40. เงินลงทุนเริ่มแรกในการดำเนินงานของท่าน

(ตอบ).....

41. เงินลงทุนสำหรับค่าตกแต่งพื้นที่

(ตอบ).....ตารางเมตร จำนวน(ตอบ).....บาท

42. เงินลงทุนสำหรับค่าเครื่องใช้อุปกรณ์

จำนวน(ตอบ)..... บาท

43. เงินลงทุนสำหรับค่าสินค้าเครื่องทองเหลืองเพื่อเตรียมไว้จำหน่าย จำนวน

(ตอบ).....บาท

44. แหล่งที่มาของเงินทุน

(ตอบ).....

45. กรณีเป็นเงินกู้ ท่านเสียดอกเบี้ยเท่าใด

(ตอบ).....

46. ท่านมีการบริหารทางการเงินด้านใดบ้าง

(ตอบ).....

47. ท่านมีการจัดทำงบการเงินประเภทใดบ้าง

(ตอบ).....

48. เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในธุรกิจต่อเดือน

(ตอบ).....

49. ท่านมีการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้ในการค้าเงินงานแต่ละเดือนเท่าไร

(ตอบ).....

50. จากการดำเนินธุรกิจของท่านมีกำไรสุทธิต่อปีกี่เปอร์เซ็นต์

(ตอบ).....

ส่วนที่ 3 ปัญหาหรือข้อเสนอแนะอื่นๆ ของผู้ให้สัมภาษณ์

ด้านการตลาด

.....
.....
.....
.....
.....
.....

ด้านเทคนิคการดำเนินงาน

.....
.....
.....
.....
.....

ด้านการจัดการ

.....
.....

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายเครื่องทองเหลืองในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

วัตถุประสงค์ การศึกษาครั้งนี้เพื่อนำข้อมูลไปใช้ประกอบการทำรายงานการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านค้าธุรกิจร้านขายเครื่องทองเหลืองในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้จะแบ่งเป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าเครื่องทองเหลือง
- ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าเครื่องทองเหลือง
- ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอแนะที่มีต่อร้านค้าเครื่องทองเหลือง

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายถูก (✓) หน้าข้อที่ท่านเห็นว่าตรงกับคำตอบของท่านมากที่สุด

1. ท่านเคยซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองหรือไม่

() 1. เคย ()

2. ไม่เคย(จบการตอบแบบสอบถาม)

2. เพศ

() 1. ชาย ()

2. หญิง

3. อายุ

- () 1. ต่ำกว่า 20 ปี () 2. 20 - 29 ปี
 () 3. 30 - 39 ปี () 4. 40 ปีขึ้นไป
4. สถานภาพสมรส
 1. () โสด 2. () สมรส 3. () หย่าร้าง / ม้าย/ แยกกันอยู่
5. ระดับการศึกษา
 1. () ต่ำกว่ามัธยมปลาย 2. () มัธยมศึกษาตอนปลาย
 3. () อนุปริญญา ปวส. หรือเทียบเท่า 4. () ปริญญาตรี
 5. () สูงกว่าปริญญาตรี
6. อาชีพปัจจุบัน
 1. () นักเรียน/นักศึกษา 2. () ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
 3. () พนักงานบริษัทเอกชน 4. () รับจ้างทั่วไป/ธุรกิจส่วนตัว
 5. () อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
7. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
 1. () ไม่เกิน 10,000 บาท 2. () 10,001 – 20,000 บาท
 3. () 20,001 – 30,000 บาท 4. () 30,001 – 40,000 บาท
 5. () 40,001 – 50,000 บาท 6. () มากกว่า 50,000 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคสินค้าเครื่องทองเหลือง

8. ท่านซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองด้วยเหตุผลใด (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

1. () ใช้เป็นเครื่องครัว 2. () ประกอบพิธีทางศาสนา
 3. () ของตกแต่งบ้าน 4. () ของขวัญของกำนัล
 5. () เก็บสะสม 6. () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9. ประเภทของสินค้าเครื่องทองเหลืองที่ท่านเลือกซื้อ (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- | | |
|------------------------------------|---|
| 1. () เครื่องสังฆภัณฑ์ เช่น แจก้น | 2. () รูปปั้นทองเหลือง เช่น ปลาเล่นบอล |
| 3. () ของที่ระลึก เช่น พวงกุญแจ | 4. () เครื่องครัว เช่น กระทะทองเหลือง |
| 5. () ของใช้ในบ้าน เช่น โคมไฟ | 6. () อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

10. ใครมีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อสินค้าเครื่องทองเหลือง

- | | |
|-----------------------|------------------------------|
| 1. () ตัวเอง | 2. () สมาชิกในครอบครัว |
| 3. () แฟน/สามี/ภรรยา | 4. () เพื่อน |
| 5. () พนักงานขาย | 6. () อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

11. ท่านรู้จักหรือทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเครื่องทองเหลืองจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| 1. () โบชัว/แผ่นพับ/ใบปลิว | 2. () โทรทัศน์/เคเบิลทีวีท้องถิ่น |
| 3. () วิทยุวิทยุชุมชน | 4. () งานแสดงสินค้า |
| 5. () อินเทอร์เน็ตและเว็บไซต์ต่างๆ | 6. () หนังสือพิมพ์ |
| 7. () อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

12. ท่านเปรียบเทียบคุณภาพ ลักษณะ และราคาสินค้าเครื่องทองเหลืองแต่ละร้านก่อนการตัดสินใจซื้อหรือไม่

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 1. () มีการเปรียบเทียบ | 2. () ไม่มีการเปรียบเทียบ |
|-------------------------|----------------------------|

13. ท่านใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองนานเพียงใด(ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- | | |
|----------------------|--------------------------|
| 1. () ตัดสินใจทันที | 2. () น้อยกว่า 3 วัน |
| 3. () 3-7 วัน | 4. () 1-2 สัปดาห์ |
| 5. () 3-4 สัปดาห์ | 6. () มากกว่า 4 สัปดาห์ |

14. วันที่ท่านมักไปใช้บริการร้านจำหน่ายสินค้าเครื่องทองเหลือง(ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- | |
|---|
| 1. () วันทำงานปกติ (จันทร์ – ศุกร์) |
| 2. () วันเสาร์ – อาทิตย์ |
| 4. () วันเทศกาลสำคัญ เช่น วันเข้าพรรษา |

15. จำนวนครั้งเฉลี่ยที่ซื้อสินค้าเครื่องทองเหลือง(เลือกตอบเพียงข้อเดียว)
1. () ต่ำกว่า 3 เดือนต่อครั้ง 2. () 3-6 เดือนต่อครั้ง
3. () 7-12 เดือนต่อครั้ง 4. () 2-3 ปีต่อครั้ง
5. () ไม่แน่นอน 6. () อื่นๆ(ระบุ).....
16. ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ในการซื้อสินค้าเครื่องทองเหลืองเฉลี่ยต่อครั้ง(เลือกตอบเพียงข้อเดียว)
1. () ไม่เกิน 3,000 บาท 2. () 3,001 – 5,000 บาท
3. () 5,001 – 10,000 บาท 4. () 10,001 – 20,000 บาท
5. () 20,001 – 40,000 บาท 6. () มากกว่า 40,000 บาทขึ้นไป
17. ถ้ามีร้านขายสินค้าเครื่องทองเหลืองที่พื้ขายท่านจะมาแวะชมหรือไม่
1. () มา 2. () ไม่มา

ส่วนที่ 3: ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้บริโภคว่าใช้ในการเลือกซื้อสินค้าเครื่องทองเหลือง

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

กรุณาให้คะแนน โดยเรียงลำดับจากมากที่สุด = 5, มาก = 4, ปานกลาง = 3, น้อย = 2 และ น้อยที่สุด = 1

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
1. สินค้ามีความหลากหลายตรงความต้องการ					
2. สินค้ามีคุณภาพ ทนทาน ใช้งานได้นาน					
3. รูปลักษณ์ภายนอกสวยงาม					
4. มีการพัฒนาสินค้าให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา					
5. บรรจุภัณฑ์สวยงาม พกพาสะดวก					
ปัจจัยด้านราคา					
1. คุณภาพเหมาะสมกับราคา					
2. มีส่วนลดให้ในโอกาสพิเศษ					
3. มีป้ายติดราคาชัดเจน					
4. มีสินค้าให้เลือกหลายระดับราคา					
5. กำหนดราคาขายต่ำกว่ารายอื่น					
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
1. ตกแต่งร้านสวยงามทันสมัย					
2. สถานที่จอดรถสะดวกสบาย					
3. ทำเลที่ตั้งใกล้ชุมชนและเดินทางไปมาสะดวก					
4. การวางผังร้าน เป็นหมวดหมู่ และมีระเบียบ					
5. สั่งซื้อสินค้าได้ทางโทรศัพท์ หรือ เว็บไซต์ได้					

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นางสาวเมธาพร วรสินธ์พันธ์
วัน เดือน ปีเกิด	17 มีนาคม 2527
การศึกษา	2549 ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2550-ปัจจุบัน ผู้ช่วยผู้จัดการ โรงงานหล่อทองเหลืองนวพรรุ่งเรือง ที่อยู่ 1/3 หมู่ 2 ต.แคราย อ.กระทุ่มแบน จ. สมุทรสาคร 74110

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved