

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

แบบสอบถาม

การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมในห้างสรรพสินค้า อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นสำหรับการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโทสาขา
บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดนี้จะใช้เพื่อการศึกษา
เท่านั้น โดยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ในภาพรวมดังนั้นจึงขอความกรุณาจากท่านให้ตอบ
แบบสอบถามตามความคิดเห็นและรู้สึกที่เป็นความจริงมากที่สุดทุกข้อ

แบบสอบถามแบ่งเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงใน ช่องว่างที่ท่านเลือก

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. รูปแบบกิจการ

1. เจ้าของคนเดียว

2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ

สำหรับผู้วิจัย

3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด

2. ประสพการณ์การเปิดร้านค้าปลีก

1. น้อยกว่า 1 ปี

2. 1-5 ปี

3. มากกว่า 5 ปี

3. ระดับการศึกษา

1. ต่ำกว่าปริญญาตรี

2. ปริญญาตรี

3. สูงกว่าปริญญาตรี

4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

1. ต่ำกว่า 20,000 บาท

2. 20,000 – 30,000 บาท

3. 30,000 บาทขึ้นไป

ตอนที่ 2 การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

รายการ	ระดับความคิดเห็น					สำหรับ ผู้วิจัย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
1.ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า						<input type="checkbox"/>
1.1 ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง						<input type="checkbox"/>
1.2 ความสวยงามของร้านค้า						<input type="checkbox"/>
1.3 ความเพียงพอของพื้นที่ขาย						<input type="checkbox"/>
1.4 ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อ สินค้าภายในร้าน						<input type="checkbox"/>
2. การขาย						<input type="checkbox"/>
2.1 พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า						<input type="checkbox"/>
2.2 พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและ ดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี						<input type="checkbox"/>
2.3 พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ ได้เป็นอย่างดี						<input type="checkbox"/>
2.4 พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ						<input type="checkbox"/>
3. การจัดการด้านการเงิน						<input type="checkbox"/>
3.1 การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน						<input type="checkbox"/>
3.2 ความเพียงพอของเงินลงทุน						<input type="checkbox"/>
3.3 ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย						<input type="checkbox"/>
4. การส่งเสริมการขาย						<input type="checkbox"/>
4.1 มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับ ส่วนลดพิเศษ						<input type="checkbox"/>
4.2 การมีบัตรสะสมแต้ม						<input type="checkbox"/>
4.3 มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก						<input type="checkbox"/>

ตอนที่ 2 การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม (ต่อ)

รายการ	ระดับความคิดเห็น					สำหรับ ผู้วิจัย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
5. ระบบข้อมูลสารสนเทศ						
5.1 มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ						<input type="checkbox"/>
5.2 มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ						<input type="checkbox"/>
5.3 มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ						<input type="checkbox"/>
6. การจัดสินค้า						<input type="checkbox"/>
6.1 จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน						<input type="checkbox"/>
6.2 จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย						<input type="checkbox"/>
6.3 จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชันเพื่อดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด						<input type="checkbox"/>
7. การจัดการสินค้า						
7.1 มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขาย						<input type="checkbox"/>
7.2 มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ						<input type="checkbox"/>
7.3 มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด						<input type="checkbox"/>

ขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถามอย่างครบถ้วน

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อสกุล	นางสาววิไลวรรณ เข้มทอง
วัน เดือน ปีเกิด	24 มกราคม 2523
ภูมิลำเนา	จังหวัดพะเยา
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2549	อนุปริญญา บริหารธุรกิจ (สาขาการตลาด) มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์
พ.ศ. 2550	ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ (สาขาการตลาด) มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์
ประวัติการทำงาน	
พ.ศ 2540-2547	เจ้าของกิจการขายส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป
พ.ศ 2547-ปัจจุบัน	เจ้าของกิจการนำเข้าแบตเตอรี่