

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ค่าความตรงเชิงเนื้อหา

ค่าความตรงเชิงเนื้อหา (Validity)

แบบประเมินผลแบบสอบถามโดยผู้เชี่ยวชาญ หาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Congruence) เรื่อง กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันสู่ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจไม้ดอกไม้ประดับ ในจังหวัดอุบลราชธานี

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปลผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล						
ข้อ 1 รายได้จากการดำเนินธุรกิจ	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้
ข้อ 2 รูปแบบธุรกิจ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อ 3 ปีที่ก่อตั้ง	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
ข้อ 4 จำนวนพนักงาน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อ 5 มูลค่าสินทรัพย์ (เงินลงทุน+รายได้+สถานที่)	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อ 6 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อ 7 การได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ส่วนที่ 2 แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (เลือก 5 ระดับ)						
ด้านผลิตภัณฑ์ หมายถึง ไม้ดอกไม้ประดับและอุปกรณ์ตกแต่งสวน ที่นำเสนอต่อลูกค้าโดยมีความหลากหลาย มีคุณภาพ มีความสวยงาม สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง						
1. ความหลากหลายของพันธุ์ไม้	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. พันธุ์ไม้มีความสมบูรณ์ ใบสด ไม่เป็นโรค	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. พันธุ์ไม้มีความหลากหลายด้านรูปทรงและขนาด	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปล ผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
4. มีการนำเข้าพันธุ์ไม้ใหม่ ๆ ตาม กระแสนิยมของตลาดอยู่เสมอ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
5. มีพันธุ์ไม้ตามความต้องการ หรือคำสั่ง ซื้อจากลูกค้า	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ด้านราคา หมายถึง ราคาที่สร้างคุณค่า ให้กับไม้ดอกไม้ประดับและอุปกรณ์ ตกแต่งสวน โดยอยู่ในรูปแบบของ จำนวนเงิน						
1. ตั้งราคาให้เท่ากับคู่แข่ง เพื่อสร้าง มาตรฐานราคาสินค้าให้อยู่ในราคากลาง ของตลาด	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้
2. การตั้งราคาขายตามที่คุณขายรับภาระ จากการขนส่งสินค้า	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. การตั้งราคาจากตัวสินค้า เช่น ความ สูง รูปทรง ขนาด ความยากง่ายในการ หาพันธุ์ไม้ เป็นต้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. การตั้งราคาที่สูงกับต้นไม้ที่เป็น กระแสนิยม หรือสวนคู่แข่งอื่นไม่มี	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง ช่องทางการจัดจำหน่าย การกระจาย สินค้าหรือการเคลื่อนย้ายสินค้าไปสู่ลูกค้า ในตลาด						
1. มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายทาง นอกเหนือจากหน้าร้าน เช่น เพจ Facebook LINE เป็นต้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. สวนมีการตกแต่งให้สวยงามน่าเข้าชม	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. สวนมีขนาดใหญ่ เดินทางสะดวก และ มีบริเวณจอดรถสะดวกที่เพียงพอ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปลผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
4. มีคนให้บริการข้อมูล และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าอยู่ตลอดเวลา	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
5. มีการจัดที่นั่งแบ่งแยกประเภท เป็นระเบียบ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ด้านการส่งเสริมการตลาด หมายถึง การทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสื่อสารให้ลูกค้ารับรู้ถึงลักษณะของสินค้า และสร้างทัศนคติที่ดีต่อลูกค้า โดยมีเครื่องมือในการติดต่อสื่อสาร เช่น การประชาสัมพันธ์ การบริการหลังการขาย การโฆษณา การขายผ่านช่องทางออนไลน์ เป็นต้น						
1. มีการติดป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่าง ๆ	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
2. มีการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น เพจ Facebook	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
3. มีการจัดโปรโมชั่น ส่วนลด และของแถม	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. มีการบริการหลังการขายที่มีคุณภาพ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ส่วนที่ 3 แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (เลือก 5 ระดับ)						
การสร้างความแตกต่างให้สินค้า หมายถึง ผู้ประกอบการธุรกิจไม่ดัดไม่ปรับระดับในจังหวัดอุบลราชธานี จะต้องสร้างความแตกต่างให้เหนือคู่แข่ง โดยการสร้างเทคนิคความแตกต่างให้กับสินค้า เช่น ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ บริการที่แตกต่าง การกระจายช่องทางการจัดจำหน่าย ภาพลักษณ์ของ						

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปล ผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
ธุรกิจที่จะทำให้ลูกค้าจดจำ และราคาที่ถูกและมีคุณภาพ						
1. การนำเข้าพันธุ์ไม้และอุปกรณ์การตกแต่งสวน ที่มีคุณภาพ สามารถไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. พันธุ์ไม้และอุปกรณ์การตกแต่งสวนมีความหลากหลาย ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาไปซื้อที่ร้านอื่น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. ธุรกิจมีภาพลักษณ์ที่ดี เป็นที่รู้จักในการขายพันธุ์ไม้และอุปกรณ์ตกแต่งสวนในวงกว้าง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. มีบริการหลังการขายที่สามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า เพื่อรักษาฐานลูกค้า และสร้างความประทับใจในการซื้อพันธุ์ไม้ในครั้งต่อไป	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
5. มีการสืบค้นข้อมูลข่าวสารทางอินเทอร์เน็ตอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ผู้นำด้านต้นทุน หมายถึง การที่ผู้ประกอบการธุรกิจไม้ดอกไม้ประดับในจังหวัดอุบลราชธานี ผลิตไม้ดอกไม้ประดับที่ได้มาตรฐานระดับสูง และต้องทำให้ต้นทุนต่ำลงเพื่อราคาที่ถูกลง และเพื่อให้ธุรกิจของตัวเองเป็นผู้นำในตลาดเหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย						

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปล ผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
1. ธุรกิจสนับสนุนการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และลดต้นทุนในการดำเนินงาน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. ธุรกิจรักษาระดับต้นทุนให้เท่าเดิม หรือมีแนวคิดในการลดต้นทุนให้ต่ำลงอยู่เสมอ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. ธุรกิจมีการจ่ายค่าตอบแทนที่มีความเที่ยงตรง สามารถสร้างความเชื่อมั่นแก่พนักงาน ทำให้พนักงานมีความจงรักภักดีต่อธุรกิจ และมีความตั้งใจในการทำงาน ช่วยลดปริมาณการลาออกของพนักงาน และลดต้นทุนในการสรรหาพนักงานใหม่	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจทำให้ผลต่อการลดต้นทุนบางประเภท เช่น ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ไม่จำเป็น หรือค่าอบรมและพัฒนาผู้ประกอบการและพนักงาน เป็นต้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
5. ธุรกิจมีการผลิตสินค้า นำเข้าสินค้า หรือการบริการแก่ลูกค้าที่มีคุณภาพ ทำให้ไม่เกิดการสิ้นเปลือง และลดการเปลี่ยนสินค้าใหม่	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน หมายถึง การที่ผู้ประกอบการธุรกิจไม่ดองไม้ประดับในจังหวัดอุบลราชธานี ต้องหลีกเลี่ยงการปะทะกับผู้นำตลาด โดยต้องมุ่งเน้นไปในตลาดที่เฉพาะเจาะจง โดยให้ความสำคัญกับการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ						

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปลผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
ให้มีประสิทธิภาพกับกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงเพื่อตอบสนองความต้องการอย่างแท้จริง						
1. ธุรกิจมีฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เช่น กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน กลุ่มลูกค้าหน่วยงานภาครัฐและเอกชน หรือกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น เป็นต้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. ธุรกิจมีการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ดีและมีประสิทธิภาพ	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
3. ธุรกิจมีการผลิตหรือนำเข้าสินค้าที่เป็นที่นิยม หรือสินค้าขายดีเป็นส่วนใหญ่ เพื่อเป็นการลดต้นทุนให้ต่ำลง และเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. ธุรกิจมีการนำเสนอสินค้าที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อเจาะจงลูกค้าเฉพาะกลุ่ม	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ส่วนที่ 4 แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จในธุรกิจ (เลือก 5 ระดับ)						
ด้านการเงิน หมายถึง การเพิ่มรายได้ การลดต้นทุน การเพิ่มผลผลิต การใช้ประโยชน์ทรัพย์สิน และการลดความเสี่ยง						
1. ธุรกิจมีแผนการลดต้นทุนการดำเนินการ เช่น การจัดซื้อสินค้าในแหล่งที่มีราคาถูก เป็นต้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. ธุรกิจมีการแสวงหารายได้จากการพัฒนาสินค้าใหม่ที่มีความแตกต่างจาก	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปล ผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
ตลาดทั่วไป หรือสินค้าที่เป็นที่นิยมอยู่ เสมอ						
3. ธุรกิจมีการใช้สินทรัพย์และการลงทุน อย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความ คุ้มค่าในการลงทุน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. ธุรกิจมีการรับมือในการลดความเสี่ยง ในด้านการลาออกของพนักงาน ด้าน สินค้าที่มีความเสียหายหรือชำรุด และ ด้านภัยพิบัติทางธรรมชาติอยู่เสมอ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
5. ธุรกิจมีการขยายกิจการให้มีขนาด ใหญ่ขึ้น เพื่อเพิ่มจำนวนสินค้าให้มีความ หลากหลายมากขึ้น จะสามารถดึงดูด ลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการในร้านมากขึ้น ทำให้ธุรกิจมีรายได้เพิ่มขึ้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ด้านลูกค้า หมายถึง ความพึงพอใจของ ลูกค้า การรักษาลูกค้า กำไรจากลูกค้า การหาลูกค้าใหม่ ภาพลักษณ์ คุณสมบัติ ของผลิตภัณฑ์ ความสัมพันธ์กับลูกค้า และคุณภาพการบริการลูกค้า						
1. ธุรกิจมีการอัปเดตข่าวสาร หรือสินค้า ที่เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ เพื่อดึงดูดและ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. ธุรกิจมีการบริการลูกค้าหลังการขาย ที่ดี เพื่อเพิ่มคุณค่าในการบริการ	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้
3. ธุรกิจมีการกำหนดเงื่อนไขในการ เปลี่ยนสินค้าและประกันสินค้าให้กับ ลูกค้าในกรณีที่สินค้าชำรุด หรือเสียหาย ทำให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปล ผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
4. ธุรกิจมีการแนะนำวิธีการแก้ปัญหาที่ อาจจะเกิดขึ้นเมื่อซื้อสินค้าไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าสามารถแก้ไขปัญหาได้ด้วย ตัวเอง เป็นการลดการร้องเรียนจาก ลูกค้า	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ด้านกระบวนการภายใน หมายถึง รายได้ของพนักงาน เวลาในการ ปฏิบัติงาน คุณภาพการผลิตและบริการ ซึ่งเป็นการวัดความสมบูรณ์ของ กระบวนการทำงานภายในองค์กร เพื่อ สร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้าขององค์กร						
1. ธุรกิจให้ความสำคัญกับจำนวนสินค้า ที่ชำรุดเสียหายที่ลูกค้าพบ เพื่อบ่งบอก ประสิทธิภาพในกระบวนการดำเนินงาน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. ธุรกิจมีการกำหนดเวลาในการ ปฏิบัติงานที่ชัดเจน ไม่เอาเปรียบ พนักงาน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. ธุรกิจมีการลดความผิดพลาดของ ขั้นตอนการทำงาน รวมถึงการปรับปรุง ประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานใน ทุก ๆ ด้านอยู่เสมอ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. ธุรกิจมีการจัดหาและคัดเลือก พนักงานที่มีความรู้ความสามารถที่ตรง กับความต้องการของธุรกิจ เพื่อให้การ บริหารงานเป็นไปอย่างรวดเร็ว	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
5. ธุรกิจมีการปฏิบัติตามมาตรฐานของ กฎหมายแรงงาน หรือจ่ายค่าจ้างตาม กฎหมายกำหนด	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปล ผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา หมายถึง ความสามารถของพนักงาน ความ สามารถของระบบข้อมูลข่าวสาร และ บรรยากาศที่เอื้ออำนวยในการทำงาน						
1. ธุรกิจส่งเสริมให้พนักงานให้ได้รับ ความรู้ และพัฒนาทักษะให้มีความ เชี่ยวชาญมากขึ้น เพื่อให้พนักงานมี ประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. ธุรกิจสนับสนุนให้พนักงานได้ใช้ ความรู้ความสามารถของตนเองในการ ทำงานอย่างเต็มที่ และทำให้พนักงาน เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ เพื่อให้พนักงาน เกิดความพึงพอใจในการทำงาน และลด ปริมาณการลาออกของพนักงาน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. ธุรกิจมีการสร้างบรรยากาศที่ เอื้ออำนวยต่อการทำงาน เพื่อให้ พนักงานไม่รู้สึกเบื่อหน่าย	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

แบบสอบถามสำหรับผู้เชี่ยวชาญพิจารณาคำถามเพื่อใช้ในแบบสอบถามสำหรับงานวิจัย พบว่า
มีข้อคำถามที่ได้ค่า IOC ต่ำกว่ามาตรฐาน ผู้ศึกษาจึงได้ปรับแบบสอบถามตามคำแนะนำของ
ผู้เชี่ยวชาญ และอาจารย์ที่ปรึกษาก่อนนำไปเก็บข้อมูลจริง โดยมีการปรับคำถามดังนี้

รายได้จากการดำเนินธุรกิจ ปรับคำถาม คือ เพิ่มรายได้จากการดำเนินธุรกิจให้มีตั้งแต่
10,000-25,000 บาท

ภาคผนวก ข
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย



แบบสอบถาม

กลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจไม้ดอกไม้ประดับ ในจังหวัดอุบลราชธานี

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามนี้ ใช้ในการศึกษาการค้นคว้าอิสระ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดกับกลยุทธ์รายได้เปรียบทางการแข่งขัน มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโดยจำแนกตามลักษณะของสถานประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจไม้ดอกไม้ประดับในจังหวัดอุบลราชธานี

2. ข้อมูลแบบสอบถามทุกฉบับในครั้ง นี้ จะไม่นำเสนอหรือเปิดเผยเป็นรายบุคคล ข้อมูลจะถูกเก็บรักษาไว้เป็นความลับ ไม่เปิดเผยผลต่อผู้อื่นอย่างเด็ดขาด ดังนั้น จึงขอความกรุณากรอกแบบสอบถามตามสภาพที่เป็นจริงให้ครบทุกข้อ การนำเสนอจะนำเสนอผลในภาพรวม การตอบแบบสอบถามจะไม่เกิดผลเสียใดๆ ต่อกิจการของท่าน และถือเป็นความลับ ทั้งเพื่อจะนำไปใช้ประโยชน์เฉพาะกรณีศึกษาเท่านั้น

3. ผู้ศึกษาขอความร่วมมือผู้ที่มิตำแหน่งงานระดับผู้จัดการขึ้นไป หรือเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเข้าใจ และมีประสบการณ์ในงานด้านการวางแผนกลยุทธ์ และผลประกอบการทางธุรกิจเป็นผู้ตอบแบบสอบถามทุกข้อ ซึ่งใช้เวลาในการตอบทั้งสิ้นประมาณ 15 นาที

4. การส่งคืนแบบสอบถาม ผู้ศึกษาจะลงพื้นที่เก็บแบบสอบถามด้วยตนเอง หรือหากท่านไม่สะดวกกรอกแบบสอบถามในวันที่ลงพื้นที่ท่านสามารถสแกน/ถ่ายรูปแบบสอบถามฉบับนี้ ส่งไฟล์เอกสารแบบสอบถามไปยัง E-mail: chayaporn.pa.64@ubu.ac.th หรือ LINE ID: t_tabtim และโปรดตรวจทานอีกครั้งว่าท่านได้ตอบคำถามทุกข้อแล้ว

5. แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จในธุรกิจ

ท่านต้องการผลการศึกษานี้หรือไม่

☐ ไม่ต้องการ ☐ ต้องการ กรุณาส่งไปยัง E-mail/LINE:.....

ขอขอบพระคุณ ที่สละเวลาอันมีค่าของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายถูก ☒ ลงในกรอบที่ตรงกับสถานภาพของท่านตามความเป็นจริง

1. รายได้จากการดำเนินธุรกิจ

- ☐ 1. 25,001-40,000 บาทต่อเดือน ☐ 2. 40,001-55,000 บาทต่อเดือน
☐ 3. 55,001-70,000 บาทต่อเดือน ☐ 4. มากกว่า 70,000 บาทต่อเดือน

2. รูปแบบธุรกิจ

- ☐ 1. เจ้าของคนเดียว ☐ 2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
☐ 3. ห้างหุ้นส่วนสามัญ ☐ 4. บริษัทจำกัด
☐ 5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

3. ปีที่ก่อตั้งกิจการ พ.ศ.....

4. จำนวนพนักงาน

- ☐ 1. ต่ำกว่า 10 คน ☐ 2. 11-15 คน
☐ 3. 16-20 คน ☐ 4. 30 คนขึ้นไป

5. มูลค่าสินทรัพย์ (เงินลงทุน+รายได้+สถานที่)

- ☐ 1. ต่ำกว่า 200,000 บาท ☐ 2. 210,000-500,000 บาท
☐ 3. 510,000-800,000 บาท ☐ 4. มากกว่า 1,000,000 บาท

6. ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

- ☐ 1. ต่ำกว่า 1 ปี ☐ 2. 2-3 ปี
☐ 3. 4-5 ปี ☐ 4. มากกว่า 5 ปี

7. การได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐ

- ☐ 1. ไม่เคย ☐ 2. เคย (โปรดทำข้อ 8 และข้อ 9)

8. เคยได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากภาครัฐด้านใดบ้าง

- ☐ 1. ด้านการเงิน
☐ 2. ด้านการตลาด
☐ 3. ด้านการจัดการ
☐ 4. ด้านการผลิต
☐ 5. ด้านอื่น ๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

โปรดพิจารณาข้อความต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย ✓ ช่องแสดงตัวเลือก ☒ ที่สอดคล้อง
กับความคิดเห็นของท่าน โดยกำหนดความหมายของระดับความสำคัญดังนี้

⑤= มากที่สุด ④= มาก ③= ปานกลาง ②= น้อย ①= น้อยที่สุด

ส่วนประสมทางการตลาดที่ท่านให้ความสำคัญ	ระดับความสำคัญ				
	⑤	④	③	②	①
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. มีพันธุ์ไม้ให้เลือกอย่างหลากหลาย					
2. พันธุ์ไม้มีความสมบูรณ์ ใบสด ไม่เป็นโรค					
3. พันธุ์ไม้มีความหลากหลายด้านรูปทรง และขนาด					
4. มีการนำเอาพันธุ์ไม้ใหม่ ๆ ตามกระแสนิยมของตลาดอยู่เสมอ					
5. สามารถจัดหาพันธุ์ไม้ตามความต้องการหรือคำสั่งซื้อของลูกค้าได้					
ด้านราคา					
6. มีการตั้งราคาให้เท่ากับคู่แข่ง เพื่อสร้างมาตรฐานราคาสินค้าให้อยู่ใน ราคากลางของตลาด					
7. มีการตั้งราคาขายตามที่ผู้ขายรับภาระจากการขนส่งสินค้า					
8. การตั้งราคาจากตัวสินค้า เช่น ความสูง รูปทรง ขนาด ความยากง่าย ในการหาพันธุ์ไม้ เป็นต้น					
9. มีการตั้งราคาที่สูงสำหรับต้นไม้ที่เป็นกระแสนิยม หรือร้านคู่แข่งอื่นไม่มี					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
10. มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายทางนอกเหนือจากหน้าร้าน เช่น เพจ Facebook LINE เป็นต้น					
11. ร้านมีการตกแต่งให้สวยงามน่าเข้าชม					
12. ร้านมีขนาดใหญ่ เดินทางสะดวก และมีบริเวณจอดรถสะดวก สามารถ จอดรถขนาดใหญ่ได้หลายคัน					
13. มีการจัดต้นไม้แบ่งแยกประเภทอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อยทำให้คนหาได้					
ด้านการส่งเสริมทางการตลาด					
14. มีการติดป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น ป้ายโปรโมทราน ป้าย บอกทางร้าน เป็นต้น					
15. มีการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น เพจ Facebook เป็นต้น					

ส่วนประสมทางการตลาดที่ท่านให้ความสำคัญ	ระดับความสำคัญ				
	⑤	④	③	②	①
16. มีการจัดโปรโมชั่น ส่วนลด และของแถมอยู่เสมอ					
17. ร้านมีการออกงานตามเทศกาลต่าง ๆ ของภาครัฐ หรือภาคเอกชนอยู่เสมอ					

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

โปรดพิจารณาข้อความต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย ✓ ช่องแสดงตัวเลือก ☒ ที่สอดคล้องกับความคิดเห็นของท่าน โดยกำหนดความหมายของระดับความสำคัญดังนี้

⑤ = มากที่สุด ④ = มาก ③ = ปานกลาง ② = น้อย ① = น้อยที่สุด

การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน	ระดับความสำคัญ				
	⑤	④	③	②	①
การสร้างความแตกต่างให้สินค้า					
1. มีพันธมิตรที่เป็นเอกลักษณ์ของร้านซึ่งหาซื้อได้จากร้านนี้เท่านั้น					
2. ธุรกิจมีภาพลักษณ์ที่ดี เป็นที่รู้จักในการขายพันธมิตรและอุปกรณ์ตกแต่งสวนในวงกว้าง					
3. มีการให้บริการหลังการขายที่สามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าเพื่อรักษาฐานลูกค้า และสร้างความประทับใจในการซื้อพันธมิตรไม่ในครั้งต่อไป					
การเป็นผู้นำด้านต้นทุน					
4. ธุรกิจสนับสนุนการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนในการดำเนินงาน					
5. ธุรกิจรักษาระดับต้นทุนให้เท่าเดิม หรือมีแนวคิดในการลดต้นทุนให้ต่ำลงอยู่เสมอ					
6. ธุรกิจมีการจ่ายค่าตอบแทนที่มีความเที่ยงตรง สามารถสร้างความเชื่อมั่นแก่พนักงาน ทำให้พนักงานมีความจงรักภักดีต่อธุรกิจ และมีความตั้งใจในการทำงาน ช่วยลดปริมาณการลาออกของพนักงาน และลดต้นทุนในการสรรหาพนักงานใหม่					
7. ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจสามารถบริหารจัดการต้นทุนที่จำเป็นและไม่จำเป็นได้ เช่น ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ไม่จำเป็น หรือค่าอบรมและพัฒนาผู้ประกอบการและพนักงาน เป็นต้น					

การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน	ระดับความสำคัญ				
	⑤	④	③	②	①
8. ธุรกิจมีการผลิตสินค้า นำเข้าสินค้า หรือการบริการแก่ลูกค้าที่มีคุณภาพ ทำให้ไม่เกิดการสับสนเปลี่ยน และลดการเปลี่ยนสินค้าใหม่					
การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน					
9. ธุรกิจมีฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เช่น กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน กลุ่มลูกค้าหน่วยงานภาครัฐและเอกชน หรือกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น เป็นต้น					
10. ธุรกิจมีการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ดี และมีประสิทธิภาพ เช่น มีสินค้าตามความต้องการลูกค้า เป็นต้น					
11. ธุรกิจมีการมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เพื่อบริหารจัดการคลังสินค้าเฉพาะกลุ่มดังกล่าว ทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีขึ้น					
12. ธุรกิจมีการนำเสนอสินค้าที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อเจาะจงลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น มีพันธมิตรที่แตกต่างจากร้านคู่แข่ง โดยที่ร้านคู่แข่งไม่มี เป็นต้น					

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

โปรดพิจารณาข้อความต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย ✓ ช่องแสดงตัวเลือก ☒ ที่สอดคล้องกับความคิดเห็นของท่าน โดยกำหนดความหมายของระดับความสำคัญดังนี้

⑤= มากที่สุด ④= มาก ③= ปานกลาง ②= น้อย ①= น้อยที่สุด

ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ	ระดับความสำคัญ				
	⑤	④	③	②	①
ด้านการเงิน					
1. ธุรกิจมีแผนการลดต้นทุนการดำเนินการ เช่น การจัดซื้อสินค้าในแหล่งที่มีราคาถูก เป็นต้น					
2. ธุรกิจมีการแสวงหารายได้จากการพัฒนาสินค้าใหม่ที่มีความแตกต่างจากตลาดทั่วไป หรือสินค้าที่เป็นที่นิยมอยู่เสมอ					
3. ธุรกิจมีการใช้สินทรัพย์และการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความคุ้มค่าในการลงทุน					
4. ธุรกิจมีการรับมือในการลดความเสี่ยงในด้านการลาออกของพนักงานด้านสินค้าที่มีความเสียหายหรือชำรุด และด้านภัยพิบัติทางธรรมชาติอยู่เสมอ					

ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ	ระดับความสำคัญ				
	⑤	④	③	②	①
5. ธุรกิจมีการขยายกิจการให้มีขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อเพิ่มจำนวนสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น จะสามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการในร้านมากขึ้น ทำให้ธุรกิจมีรายได้เพิ่มขึ้น					
ด้านลูกค้า					
6. ธุรกิจมีการอัพเดทข่าวสาร หรือสินค้าที่เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ เพื่อดึงดูดและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า					
7. ธุรกิจมีการประชาสัมพันธ์ เช่น ป้ายโฆษณา สื่อโฆษณาออนไลน์ ในพื้นที่ใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าใหม่					
8. ธุรกิจมีการบริการลูกค้าหลังการขายที่ดี เพื่อเพิ่มคุณค่าในการบริการ					
9. ธุรกิจมีการกำหนดเงื่อนไขในการเปลี่ยนสินค้าและประกันสินค้าให้กับลูกค้าในกรณีที่สินค้าชำรุด หรือเสียหายที่ไม่ซับซ้อน ทำให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น					
ด้านกระบวนการภายใน					
10. ธุรกิจให้ความสำคัญกับจำนวนสินค้าที่ชำรุดเสียหายที่ลูกค้าพบ เพื่อบ่งบอกประสิทธิภาพในกระบวนการดำเนินงาน					
11. ธุรกิจมีการกำหนดเวลาในการปฏิบัติงานที่ชัดเจน ไม่เอาเปรียบพนักงาน					
12. ธุรกิจมีการลดความผิดพลาดของขั้นตอนการทำงาน รวมถึงการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานในทุก ๆ ด้านอยู่เสมอ					
13. ธุรกิจมีการจัดหาและคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถที่ตรงกับความต้องการของธุรกิจ เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างรวดเร็ว					
14. ธุรกิจมีการปฏิบัติตามมาตรฐานของกฎหมายแรงงาน หรือจ่ายค่าจ้างตามกฎหมายกำหนด					
ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา					
15. ธุรกิจส่งเสริมให้พนักงานได้รับความรู้ และพัฒนาทักษะให้มีความเชี่ยวชาญมากขึ้น เพื่อให้พนักงานมีประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น					
16. ธุรกิจสนับสนุนให้พนักงานได้ใช้ความรู้ความสามารถของตนเองในการทำงานอย่างเต็มที่ และทำให้พนักงานเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ เพื่อให้					

ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ	ระดับความสำคัญ				
	⑤	④	③	②	①
พนักงานเกิดความพึงพอใจในการทำงาน และลดปริมาณการลาออกของพนักงาน					
17. ธุรกิจมีการสร้างบรรยากาศที่เอื้ออำนวยต่อการทำงาน เพื่อให้พนักงานไม่รู้สึกเบื่อหน่าย เช่น จัดพื้นที่ให้ผ่อนคลายในเวลาว่าง เป็นต้น					
18. ธุรกิจจัดให้มีการอบรมด้านสารสนเทศ และให้ความรู้เกี่ยวกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติงานให้กับพนักงาน					

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้สละเวลาในการตอบแบบสอบถาม