

## บรรณานุกรม

- คุณทลี รื่นรมย์. 2551. การวิจัยการตลาด. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณรงค์ฤทธิ์ จวงวานิชย์ .2552. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกร้านวัสดุก่อสร้าง ในอำเภอเมือง จังหวัดสตูล. การค้นคว้าแบบอิสระ  
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ดวงกมล งามหิรัญสกุล . 2550. พฤติกรรมการซื้อวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอสนทราย จังหวัด  
เชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ฟอกซ์บีเรียลเอสเตท “คนไทยหันซ่อมบ้านกันเองหนี้ยี่ค่าจ้างช่างวันละ 300”  
[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.foxbee.com/article/node/25851>  
(วันที่ 25 กรกฎาคม 2554)
- วัชรินทร์ กิติพัฒน์พันธุ์ .2551. ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุและ  
อุปกรณ์ก่อสร้างที่ร้านค้าสมัยใหม่ของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมืองจังหวัด  
สมุทรสาคร. การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2546. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: เพชรจรัสแสงแห่ง  
โลกธุรกิจ.
- หนังสือพิมพ์บ้านเมือง “ประเมินสถานการณ์ตลาดรับสร้างบ้านปี 2554” [ระบบออนไลน์].  
แหล่งที่มา <http://www.banmuang.co.th/economic.asp?id=249816> (วันที่ 8 ตุลาคม 2554)
- หอการค้าเชียงใหม่ .2554 “อสังหาฯเชียงใหม่คึกคัก ”.  
[ระบบออนไลน์].แหล่งที่มา  
[http://www.chiangmaichamber.com/catnews.php?id\\_ws\\_cat=8](http://www.chiangmaichamber.com/catnews.php?id_ws_cat=8)
- หนังสือพิมพ์บีบีเคอร์นิวส์ “ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ชี้ มูลค่าก่อสร้างปีนี้กว่า 8 แสนล้าน”  
[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.buildernews.in.th/page.php?a=10&n=14=1942>

ภาคผนวก

**“แบบสอบถามเรื่องการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคในการซื้อวัสดุก่อสร้างในอำเภอเมืองเชียงใหม่”**

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ใน ( ) หน้าข้อความที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ข้อที่ 1 เพศ

( ) 1. ชาย

( ) 2. หญิง

ข้อที่ 2 อายุ

( ) 1. ไม่เกิน 30 ปี

( ) 2. 31-40 ปี

( ) 3. 41-50 ปี

( ) 4. 51 ปี ขึ้นไป

ข้อที่ 3 สถานภาพการสมรส

( ) 1. โสด

( ) 2. สมรส

( ) 3. หม้าย/หย่า/แยกกันอยู่

ข้อที่ 4 ระดับการศึกษาสูงสุด

( ) 1. มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า

( ) 2. มัธยมศึกษาตอนปลาย, ปวช. หรือเทียบเท่า

( ) 3. อนุปริญญา, ปวส หรือเทียบเท่าปริญญาตรี

( ) 4. ปริญญาตรี

( ) 5. สูงกว่าปริญญาตรี

ข้อที่ 5 อาชีพ

( ) 1. ข้าราชการ

( ) 2. พนักงานรัฐวิสาหกิจ

( ) 3. อาชีพอิสระ

( ) 4. พนักงานบริษัท ห้างร้าน เอกชน

( ) 5. เจ้าของกิจการ

( ) 6. ช่างวิศวกร สถาปนิก

( ) 7. เกษตรกร

( ) 8. ข้าราชการบำนาญ

( ) 9. รับจ้างทั่วไป

( ) 10. อื่นๆ ระบุ.....

ข้อที่ 6 รายได้สุทธิโดยเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน

( ) 1. ไม่เกิน 15,000 บาท

( ) 2. 15,001 - 30,000 บาท

( ) 3. 30,001 - 45,000 บาท

( ) 4. ตั้งแต่ 45,001 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อวัสดุก่อสร้าง ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่  
โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ใน ( ) หน้าข้อความที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด  
ข้อที่ 7 ประเภทของสินค้าที่ท่านเลือกซื้อในร้านค้าวัสดุก่อสร้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

หมวดสินค้า			ประเภท		ร้านค้าที่เลือกซื้อ			
หมวด	ซื้อ	ไม่ซื้อ	ที่ซื้อ	ซื้อ	ร้าน 1	ร้าน 2	ร้าน 3	ร้าน 4
1.งานดิน ถนน ฐานราก			เจาะสำรวจดิน					
			เสาเข็มคอนกรีตอัดแรง					
			เสาเข็มเจาะ					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
2. งานโครงสร้าง			คอนกรีตผสมเสร็จ					
			ตะแกรงเหล็กเสริมคอนกรีต					
			ปูนซีเมนต์					
			แผ่นพื้นสำเร็จรูป					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
3.เคมีภัณฑ์ก่อสร้าง			กาว-ยาแนว					
			น้ำยาทาแบบ					
			น้ำยาประสานคอนกรีต					
			น้ำยาผสมปูนก่อ-ปูนฉาบ					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
4. โครงหลังคา / หลังคา / ฝ้าเพดาน			กระเบื้องโปรงแสง / โคม / สกาย ไลท์					
			กระเบื้องมุงหลังคา วัสดุมุง หลังคา วัสดุประกอบถาวร					
			โครงหลังคาแป และ อุปกรณ์					
			ฉนวนกันความร้อน					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					

หมวดสินค้า			ประเภท		ร้านค้าที่เลือกซื้อ			
หมวด	ซื้อ	ไม่ซื้อ	ที่ซื้อ	ซื้อ	ร้าน 1	ร้าน 2	ร้าน 3	ร้าน 4
5. พื้น / ผนัง			กระเบื้องปูพื้น กระเบื้องกรุผนัง					
			กาวซีเมนต์ - ขาแนวกระเบื้อง					
			จุ่มกบ้นไค / บัวเชิงผนัง					
			เชิยม - ร่องสำเร็จรูป					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
6. ไม้ / กระจก			กระจกเงา					
			กระจกฉนวนกันความร้อน (กระจกสูญญากาศ)					
			ไม้บัว / ไม้กว / ไม้ลูกทรง-ราว บันได					
			ไม้ปาร์เก้ / ไม้พื้น					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
7. ประตู / หน้าต่าง / อุปกรณ์			ประตู หน้าต่าง ไม้จริง					
			ประตูเหล็ก					
			อุปกรณ์ประตู-หน้าต่าง					
			มุ้งลวด					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
8. เหล็ก / โลหะ สำหรับ ตกแต่ง			ทองแดง, ทองเหลือง, สแตนเลส, อลูมิเนียม					
			เหล็ก					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
9. ระบบประปา-สุขาภิบาล			เครื่องกรองน้ำ / ระบบกรองน้ำ					
			ถังบำบัดน้ำเสีย					
			ท่อ / ข้อต่อและอุปกรณ์					
			อุปกรณ์ - ระบบบำบัดน้ำเสีย					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					

หมวดสินค้า			ประเภท		ร้านค้าที่เลือกซื้อ			
หมวด	ซื้อ	ไม่ซื้อ	ที่ซื้อ	ซื้อ	ร้าน 1	ร้าน 2	ร้าน 3	ร้าน 4
10.ระบบไฟฟ้า / ความปลอดภัย			เครื่องป้องกันไฟฟ้าดูด-ไฟฟ้าช็อต					
			โคมไฟ / โคมไฟประดับ					
			ตู้สวิตช์บอร์ด / ตู้คอนโทรล					
			ท่อร้อยสายไฟ / รางเดินสายไฟ					
			ระบบสัญญาณกันขโมย					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
11. ห้องน้ำ / สุขาภัณฑ์			ก๊อกน้ำ / ฝักบัว					
			เครื่องทำน้ำร้อน-น้ำอุ่น					
			เครื่องสุขาภัณฑ์ อุปกรณ์ห้องน้ำ					
			ห้องน้ำ-ห้องสุขาสำเร็จรูป					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
12. สีทาบ้าน			น้ำยารักษาเนื้อไม้ / สีข้อมไม้					
			สีทากระเบื้องหลังคา					
			สี / แชนเดิ้ล / แล็คเกอร์ / น้ำมันวานิช					
			สีสำหรับทาผนังปูนภายนอก / ภายใน					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
13. ระบบปรับอากาศ			เครื่องปรับอากาศ					
			เครื่องฟอกอากาศ					
			พัดลมระบายอากาศ / เครื่องเป่าลม					
			พัดลมระบายอากาศแบบติดหลังคา					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					
14. รวาระเบียง บันได ราวบันได			บันได ราวบันได					
			ราวาระเบียง					
			อื่นๆ โปรดระบุ.....					

หมวดสินค้า			ประเภท		ร้านค้าที่เลือกซื้อ			
หมวด	ซื้อ	ไม่ซื้อ	ที่ซื้อ	ซื้อ	ร้าน 1	ร้าน 2	ร้าน 3	ร้าน 4
15. รั้วบ้าน และ อุปกรณ์			รั้วคอนกรีต					
			รั้วโลหะ แสตคนเลส อัลลอยด์ เหล็ก					
			อุปกรณ์สำหรับงานรั้ว					
			อื่นๆ โปรดระบุ .....					

อ้างอิงการจัดหมวดหมู่จากเว็บไซต์ [www.selectcon.com/material\\_detail/mat\\_1.asp](http://www.selectcon.com/material_detail/mat_1.asp)

หมายเหตุ : ร้านค้า 4 ประเภทที่เลือกซื้อ

1. ร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้างสมัยใหม่ (Modern Trade) ทั้งในห้างสรรพสินค้า เช่น Home Pro, Home Mall, ไทวัสดุ, โกบอลเฮ้าส์, Big C, Lotus เป็นต้น
2. ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างเฉพาะด้าน เช่น ร้านจำหน่ายกระเบื้อง ร้านจำหน่ายเหล็ก ร้านจำหน่ายสี เป็นต้น
3. ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทโดยตรง เช่น นกคณพานิชซึ่งเป็นตัวแทนของซีเมนต์ไทย โฮมมาร์ท เป็นต้น
4. ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างของผู้ประกอบการท้องถิ่นในจังหวัดเอง เช่น วีรกิจ กรวด หิน ดินทราย และร้านอิฐวงตาล เป็นต้น

ข้อที่ 8 ท่านซื้อสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างเพื่อไปใช้เกี่ยวกับอะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ก่อสร้างสิ่งปลูกสร้างใหม่ ( ) 2. ต่อเติมสิ่งปลูกสร้าง  
( ) 3. ซ่อมแซมสิ่งปลูกสร้าง ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

ข้อที่ 9 เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อวัสดุก่อสร้างจากร้านค้านี้ คือ ..... (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. อยู่ใกล้บ้าน/ที่ทำงาน ( ) 2. สถานที่จอดรถสะดวก  
( ) 3. มีบริการขนส่งสินค้า ( ) 4. มีการให้ส่วนลด  
( ) 5. มีสินค้าหลากหลายให้เลือก ( ) 6. มีสินค้าเงินผ่อน/เงินเชื่อ  
( ) 7. สินค้าได้มาตรฐาน  
( ) 8. ร้านค้ามีชื่อเสียง เป็นที่รู้จัก  
( ) 9. มีการให้เครดิต (ไม่สูงกว่าราคาท้องตลาด)  
( ) 10. มีสินค้าพร้อมจำหน่ายไม่ต้องรอ  
( ) 11. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ข้อที่ 10 ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกร้านจำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้างมากที่สุด (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. คนในครอบครัว ( ) 2. เพื่อนหรือคนรู้จัก  
 ( ) 3. ผู้รับเหมา/ช่าง ( ) 4. ตัดสินใจด้วยตนเอง  
 ( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....

ข้อที่ 11 เวลาโดยปกติที่ท่านสะดวกมาใช้บริการที่ร้านค้าวัสดุก่อสร้าง (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. 8.00 – 10.00 น. ( ) 2. 10.01 – 12.00 น.  
 ( ) 3. 12.01 – 14.00 น. ( ) 4. 14.01 – 16.00 น.  
 ( ) 5. 16.01 – 18.00 น. ( ) 4. 18.01 น.ขึ้นไป

ข้อที่ 12 โดยปกติท่านสะดวกมาใช้บริการร้านค้าวัสดุก่อสร้าง วันใด (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. จันทร์ – ศุกร์ ( ) 2. เสาร์ – อาทิตย์  
 ( ) 3. วันหยุดต่างๆ ( ) 4. ต้นเดือน - ปลายเดือน  
 ( ) 5. ไม่แน่นอน

ข้อที่ 13 ท่านมีการเปรียบเทียบราคาของแต่ละร้านค้าก่อนการตัดสินใจซื้อหรือไม่ (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. เปรียบเทียบ 1 ราย ( ) 2. เปรียบเทียบ 2-3 ราย  
 ( ) 3. อื่นๆ โปรดระบุ..... ( ) 4. ไม่เปรียบเทียบ

ข้อที่ 14 สิ่งที่ทำให้ท่านทราบหรือรู้จักร้านขายวัสดุก่อสร้างท่านเลือกซื้อ (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. หนังสือพิมพ์ ( ) 2. ใบปลิว  
 ( ) 3. วิทยุ ( ) 4. โทรทัศน์  
 ( ) 5. แผ่นพับ ( ) 6. ป้าย  
 ( ) 7. อินเทอร์เน็ต ( ) 8. อื่นๆ ระบุ.....

ข้อที่ 15 ค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุก่อสร้างแต่ละครั้งโดยเฉลี่ยเท่าไร (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. ต่ำกว่า 1,000 บาท ( ) 2. 1,000 - 5,000 บาท  
 ( ) 3. 5,001 - 10,000 บาท ( ) 4. 10,001 - 50,000 บาท  
 ( ) 5. 50,001 - 100,000 บาท ( ) 6. 100,001 - 500,000 บาท  
 ( ) 7. 500,001 - 1,000,000 บาท ( ) 8. มากกว่า 1,000,000 บาทขึ้นไป

ข้อที่ 16 ปกติท่านชำระเงินในการซื้อสินค้า โดยวิธี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ชำระด้วยเงินสด ( ) 2. บัตรเครดิต  
 ( ) 3. ชำระด้วยเงินเชื่อ  
 ( ) 1. ภายใน 7 วัน  
 ( ) 2. ภายใน 15 วัน  
 ( ) 3. ภายใน 30 วัน

ข้อที่ 17 ในการไปซื้อวัสดุก่อสร้าง ส่วนใหญ่ท่านไปซื้อกับใคร (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. ไปซื้อด้วยตนเอง ( ) 2. ไปซื้อกับเพื่อน  
 ( ) 3. ไปซื้อกับครอบครัว ( ) 4. ไปซื้อกับผู้รับเหมา  
 ( ) 5. อื่นๆ โปรดระบุ .....

ข้อที่ 18 ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้าง (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. ภายใน 1 วัน ( ) 2. 2-4 วัน  
 ( ) 3. 5-7 วัน ( ) 4. มากกว่า 1 อาทิตย์  
 ( ) 5. ไม่แน่นอน

ข้อที่ 19 โดยเฉลี่ยท่านซื้อวัสดุก่อสร้างบ่อยเพียงใด (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. เฉลี่ยทุกเดือน หรือ เดือนละครั้ง ( ) 2. 2-3 เดือนครั้ง  
 ( ) 3. ปีละ 2 ครั้ง หรือ 6 เดือนครั้ง ( ) 4. ปีละ 1 ครั้ง  
 ( ) 5. นานๆ ที 2-3 ปี ครั้ง ( ) 6. ไม่แน่นอน

ข้อที่ 20. โดยปกติท่านมีพฤติกรรมกรรมการเลือกร้านค้าอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ซื้อที่ร้านเดิมเป็นประจำ  
 ( ) 2. เปลี่ยนไปเรื่อยๆ โดยพิจารณาที่สินค้าราคาถูก  
 ( ) 3. ซื้อร้านที่อยู่ใกล้บ้าน ใกล้ที่ทำงาน เดินทางสะดวก  
 ( ) 4. ซื้อที่ร้านที่บริการขนส่งฟรี  
 ( ) 5. ไม่แน่นอน

ข้อที่ 21. ในอนาคตข้างหน้าท่านจะซื้อวัสดุก่อสร้างจากร้านค้าดังกล่าวอีกหรือไม่ (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. ซื้ออย่างแน่นอน ( ) 2. ซื้อบ้างเป็นบางครั้ง  
 ( ) 3. ไม่แน่ใจ ( ) 4. อาจจะไม่ซื้อ  
 ( ) 5. ไม่ซื้อแน่นอน เพราะเหตุใด.....

ข้อที่ 22. ในอนาคตข้างหน้าท่านจะแนะนำคนอื่นมาซื้อวัสดุก่อสร้างจากร้านค้าดังกล่าวอีกหรือไม่

- ( ) 1. แนะนำอย่างแน่นอน
- ( ) 2. ไม่แน่ใจ อาจจะแนะนำ หรือไม่แนะนำ
- ( ) 3. ไม่แนะนำแน่นอน เพราะเหตุใด.....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้าง

โปรดพิจารณาว่าปัจจัยต่อไปนี้จะมีผลในการเลือกซื้อวัสดุก่อสร้างของท่านมากน้อยเพียงใด  
แล้วทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องหลังข้อความที่ตรงกับระดับความคิดเห็นของท่าน

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
<b>ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)</b>					
1. คุณภาพของสินค้า					
2. ร้านมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก					
3. ภาพลักษณ์ของร้านค้าเป็นร้านตัวแทนจัดจำหน่ายที่ดี					
4. เป็นร้านที่เปิดบริการมานานแล้ว					
5. ร้านค้ามีสินค้าให้เลือกหลากหลายประเภท ครบวงจร					
6. ร้านค้ามีขนาดและรุ่นของสินค้าให้เลือกหลากหลาย					
7. ร้านค้ามีปริมาณสินค้าเพียงพอตามความต้องการของลูกค้า					
8. ร้านค้ามีสินค้าที่มีหือเป็นที่คนรู้จักและยอมรับ					
9. สินค้ามีเพียงพอต่อความต้องการที่จะซื้อในแต่ละครั้ง					
<b>ด้านราคา (Price)</b>					
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
2. ระยะเวลาในการชำระค่าสินค้า					
3. ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ					
4. กำหนดราคามีความเป็นมาตรฐาน					
5. มีการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต					
6. มีส่วนลดพิเศษให้กรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ					
7. ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า					
8. มีราคาที่สามรถต่อรองได้					
9. มีส่วนลดในกรณีที่ซื้อเงินสด					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
<b>ด้านการจัดจำหน่าย (Place)</b>					
1. ท่าเลที่ตั้งอยู่ใกล้สถานที่ใช้งาน					
2. ท่าเลที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านลูกค้า, ใกล้ที่ทำงาน					
3. พื้นที่ร้านกว้างขวาง					
4. สถานที่จอดรถสะดวกเพียงพอ					
5. มีสถานที่พักรอให้บริการแก่ลูกค้า					
6. จัดวางสินค้าเป็นระเบียบ เป็นหมวดหมู่ ง่าย					
7. บรรยากาศภายในร้านดี สะดวกสบายเป็นกันเอง					
8. มีการจัดส่งสินค้าถึงสถานที่ใช้งาน					
9. ระยะเวลาที่เปิดให้บริการเหมาะสม					
10. ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า					
11. ความสะดวกในการเลือกซื้อ					
12. ความสะดวกในการติดต่อทางโทรศัพท์					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)</b>					
1. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์ ป้ายกลางแจ้ง					
2. การลด แลก แจก แถม					
3. มีจดหมาย หรือใบปลิวส่งตรงถึงลูกค้า					
4. ลูกค้าที่เป็นสมาชิกจะได้รับบริการ และเงื่อนไขพิเศษ					
5. เงื่อนไขการรับเปลี่ยน/คืนสินค้า					
6. พนักงานขายมีความสุภาพ ชี้แจง มีความเป็นกันเอง กับลูกค้า					
7. พนักงานขายมีความรู้ความสามารถในการทำงานเป็นอย่างดี					
8. พนักงานขายดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี มีความกระตือรือร้นและมีมนุษยสัมพันธ์ดี					
9. มีบริการส่งสินค้าถึงบ้านฟรี					
10. มีบริการสอบถามข้อมูลเรื่องช่างฟรี					
11. พนักงานขายให้บริการท่านอย่างถูกต้อง และรวดเร็ว					
12. พนักงานขายเพียงพอที่จะให้บริการ					

**ข้อเสนอแนะอื่นๆเพิ่มเติม**

.....

.....

.....

.....

**ขอบพระคุณอย่างสูงที่สละเวลาอันมีค่าในครั้งนี้**

## ประวัติผู้เขียน



ชื่อ - สกุล	นายรชฏ ต้นวิระ
วัน เดือน ปี เกิด	11 มีนาคม 2525
ประวัติการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต(ระบบสารสนเทศ) คณะบริหารธุรกิจ (วิทยาเขตภาคพายัพ) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ปีการศึกษา 2548 โรงเรียนปรินส์รอยแยลล์วิทยาลัย ปีการศึกษา 2540
ประวัติการทำงาน	2553 - 2554 ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัทมิตซู(999) จำกัด 2552 - 2553 Sale Executive บริษัทเร็นท์(ประเทศไทย) จำกัด 2548 - 2552 เจ้าหน้าที่การตลาด โรงอิฐวังตาล

