

บรรณานุกรม

- รัชชัญญ์ พันธุ์ทอง. 2547. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อปูนซีเมนต์สูง
ของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงใหม่ : กรณีศึกษาร้านค้าช่วง บริษัท ปูนซิเมนต์เอเชีย
จำกัด (มหาชน). การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เฟื่องฟู เจริญชัย. 2548. ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดของห้างหุ้นส่วน
จำกัดสมพลการก่อสร้าง อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน. การค้นคว้าแบบอิสระ
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด. 2553. “เพิ่มข้อมูลคอมพิวเตอร์” บริษัท เอสซีจี
เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด.
- นายประวิต เปี่ยมสง่า. 2553. ผู้อำนวยการภาคเหนือ บริษัท บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์
จำกัด. สัมภาษณ์. 1 มิถุนายน 2553.
- วิรัตน์ ทองสุข. 2543. ประวัติเครือข่ายซีเมนต์ไทย. กรุงเทพฯ: บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด(มหาชน).
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2546. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร
จำกัด.
- ศฤงคาร ตั้งประกอบ. 2552. ความพึงพอใจของผู้แทนจำหน่ายในเขตภาคเหนือที่มีต่อกลยุทธ์
ส่วนประสมการตลาดของบริษัทเอสซีจีเน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด.
การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เสกสรร อินทร์ประสิทธิ์. 2548. ความพึงพอใจของร้านค้าช่วงต่อบริษัทปูนซีเมนต์สูงตราอินทรี ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย. การ
ค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- สรชัย พิศาลบุตร. 2549. สำนวจความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ. กรุงเทพฯ: บริษัทจูนพัลลิกซ์ จำกัด.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล. 2548. การบริหารการตลาด: กลยุทธ์และยุทธวิธี. ฉบับปรับปรุง ครั้งที่ 2.
กรุงเทพฯ โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก แบบสอบถาม
แบบสอบถามความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด
ของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจमेंท์ จำกัด

แบบสอบถามชุดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจमेंท์ จำกัด จึงขอความร่วมมือมายังท่านเพื่อตอบแบบสอบถามฉบับนี้ตามความเป็นจริง ทั้งนี้เพื่อเป็นข้อมูลในการศึกษาแนวทางการปรับปรุง และพัฒนาการทำงานของ บริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจमेंท์ จำกัด ต่อไป

สำหรับข้อมูลที่ท่านได้ตอบในแบบสอบถามชุดนี้ จะนำไปใช้ประโยชน์เชิงวิชาการซึ่งจะไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน โดยผู้ศึกษาจะปกปิดเป็นความลับ และขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้

ธีรยุทธ สุขสุด
ผู้ศึกษา

คำชี้แจง

- แบบสอบถามชุดนี้มีจำนวน 4 หน้าแบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้
- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและธุรกิจของร้านค้าช่วง
 - ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจमेंท์ จำกัด
 - ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

กรุณาตอบแบบสอบถามครบทั้ง 3 ส่วน

แบบสอบถามความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสม
การตลาดของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

NO.....

ข้อมูลส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและธุรกิจของร้านค้าช่วง

1. ตำแหน่ง/หน้าที่ภายในร้าน

<input type="checkbox"/> 1) เจ้าของร้าน	<input type="checkbox"/> 2) ผู้จัดการร้าน
<input type="checkbox"/> 3) พนักงานขาย	<input type="checkbox"/> 4) อื่น ๆ โปรดระบุ.....
2. เพศ

<input type="checkbox"/> 1) ชาย	<input type="checkbox"/> 2) หญิง
---------------------------------	----------------------------------
3. สถานภาพ

<input type="checkbox"/> 1) โสด	<input type="checkbox"/> 2) แต่งงาน	<input type="checkbox"/> 3) อื่น ๆ.....
---------------------------------	-------------------------------------	---
4. อายุ

<input type="checkbox"/> 1) ต่ำกว่า 20 ปี	<input type="checkbox"/> 2) 20-29 ปี	<input type="checkbox"/> 3) 30-39 ปี
<input type="checkbox"/> 4) 40-49 ปี	<input type="checkbox"/> 5) 50-59 ปี	<input type="checkbox"/> 6) 60 ปีขึ้นไป
5. ระดับการศึกษาสูงสุด

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	<input type="checkbox"/> มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
<input type="checkbox"/> ปวส./อนุปริญญา	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรี
<input type="checkbox"/> ปริญญาโท	<input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาโท
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ).....	
6. ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน

<input type="checkbox"/> ไม่เกิน 5,000,000 บาท	<input type="checkbox"/> 5,000,001 – 10,000,000 บาท
<input type="checkbox"/> 10,000,001 – 15,000,000 บาท	<input type="checkbox"/> 15,000,001 บาทขึ้นไป
7. ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

<input type="checkbox"/> ไม่เกิน 5 ปี	<input type="checkbox"/> 6-10 ปี	<input type="checkbox"/> 11-15 ปี
<input type="checkbox"/> 16-20 ปี	<input type="checkbox"/> 21-25 ปี	<input type="checkbox"/> 26 ปีขึ้นไป
8. ประเภทธุรกิจ

<input type="checkbox"/> ขายปลีกหน้าร้านอย่างเดียว	<input type="checkbox"/> ขายปลีกหน้าร้านและขายส่ง
<input type="checkbox"/> ขายส่งอย่างเดียว	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนประสมการตลาด	ความคาดหวังที่ท่านมี ก่อนได้รับบริการ					บริการของบริษัทฯที่ ท่านได้รับจริง				
	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)										
1. บริษัทเอสซีจีฯ มีการทำโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ สินค้าให้กับร้านค้าช่วงอย่างสม่ำเสมอ เช่น การแจกแวงโชว์ สินค้า, การแจกอุปกรณ์ส่งเสริมการขายสินค้า เป็นต้น										
2. บริษัทเอสซีจีฯ มีการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับ ร้านค้าช่วงอย่างสม่ำเสมอ										
3. บริษัทเอสซีจีฯ มีการจัดกิจกรรมสนับสนุนการสอนความรู้ สินค้าแก่พนักงานขายของร้านค้าช่วงอย่างสม่ำเสมอ										
4. พนักงานขายของบริษัทเอสซีจีฯ พูดยาอ่อนนุ่ม/สุภาพ										
5. พนักงานขายของบริษัทเอสซีจีฯ เข้าใจความต้องการของ ลูกค้า										
6. พนักงานขายของบริษัทเอสซีจีฯ มีความชำนาญและมีความรู้ ความสามารถในการขาย										
7. พนักงานขายของบริษัทเอสซีจีฯ มีความมุ่งมั่นและตั้งใจใน การปิดการขายสินค้ากับร้านค้าช่วง										
8. พนักงานของบริษัทเอสซีจีฯ สามารถอธิบายข้อมูลต่างๆที่ ร้านค้าช่วงสงสัยได้อย่างชัดเจน										
9. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....										

ข้อมูลส่วนที่ 3: ปัญหาและข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ข

หนังสือยินยอมให้ข้อมูลเพื่อการศึกษา และเผยแพร่ผลการศึกษา

เขียนที่ บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

วันที่ 10 พฤศจิกายน 2553

โดยหนังสือฉบับนี้ ข้าพเจ้า นายปรีดา โทธิสุวรรณ ตำแหน่งผู้จัดการช่องทางค้า
ส่ง ภาคเหนือ บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด (สำนักงานภาคเหนือ) ตั้งอยู่เลขที่ 139
หมู่ 2 ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ต.หนองป่าครั่ง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ขอทำหนังสือฉบับนี้เพื่อเป็น
หลักฐานแสดงว่าข้าพเจ้าได้รับทราบและยินยอมให้ นายธีรยุทธ สุขสุด รหัสนักศึกษา 501532021
สังกัด ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้ทำการค้นคว้าแบบอิสระ
เรื่อง ความพึงพอใจของร้านค้าช่วงในจังหวัดเชียงรายที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด ของ
บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด (Satisfaction of Sub-Dealers in Chiang Rai Province
Towards Marketing Mix Strategy of SCG Network Management Company Limited)
เข้ามาศึกษาและเก็บข้อมูล ณ หน่วยงานของข้าพเจ้าตามคำชี้แจงของผู้ศึกษา และอนุญาตให้นำผล
การศึกษาเผยแพร่สู่สาธารณะได้

ทั้งนี้หากผู้ศึกษาได้กระทำภายในขอบเขตอำนาจของหนังสือยินยอมฉบับนี้ให้มีผล
สมบูรณ์และชอบด้วยกฎหมายทุกประการและหากมีผลกระทบหรือเกิดความเสียหายขึ้นจะไม่มีกร
เรียกร้องแต่อย่างใด

เพื่อเป็นหลักฐานแห่งความยินยอมนี้ ข้าพเจ้าได้ลงลายมือชื่อไว้ต่อหน้าพยาน



ลงชื่อ

นายปรีดา โทธิสุวรรณ



ประวัติผู้เขียน

- ชื่อ - สกุล นายธีรยุทธ สุขสุด
- วัน เดือน ปีเกิด 3 พฤษภาคม 2526
- ประวัติการศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
โรงเรียนขอนแก่นวิทยาคม ปีการศึกษา 2544
สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์บัณฑิต
มหาวิทยาลัยขอนแก่น ปีการศึกษา 2548
- ประวัติการทำงาน พ.ศ. 2549-2550 นักการตลาด
บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด
สำนักงานภาคเหนือ
- พ.ศ. 2550 – ปัจจุบัน ผู้ช่วยผู้จัดการ-การตลาด
บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด
สำนักงานภาคเหนือ

