

ภาคผนวก

## ตัวอย่างแบบสอบถาม

### ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไป (General Background)

1) ปัจจุบันท่านดำรงตำแหน่งใดในบริษัท

What is your position in the company?

เจ้าของกิจการ

Owner

ผู้บริหารระดับกลาง/ระดับต้น

Middle/First management

ผู้บริหารระดับสูง

Chief Executive Officer(CEO)/Top management

อื่นๆ โปรดระบุ \_\_\_\_\_

Other, please specify

2) บริษัทของท่านดำเนินธุรกิจหลักอะไร?

What is the principal activity of your business?

3) บริษัทของท่านจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมใด?

In which industrial sector do you classify yourself?

อาหารสำเร็จรูป

Food processing

ซอฟต์แวร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ

Software and ICT

อื่นๆ โปรดระบุ \_\_\_\_\_

Other, please specify

บรรจุภัณฑ์และการพิมพ์

Packaging and Printing

ไบโอเทคโนโลยี

Biotechnology

4) บริษัทของท่านดำเนินงานมาแล้วกี่ปี?

How long has your company been in business?

น้อยกว่า 1 ปี

Less than 1 year

1-5 ปี

1-5 years

6-10 ปี

6-10 years

11-20 ปี

11-20 years

21-50 ปี

21-50 years

มากกว่า 50 ปี

More than 50 years

5) ผลประกอบการโดยรวมของบริษัทในปี 2555 เป็นอย่างไร?

What was your company's turnover in the 2012 financial year?

น้อยกว่า 50 ล้านบาท

Under 50 million baht

50-100 ล้านบาท

50-100 million baht

มากกว่า 100 ล้านบาท

Over 100 million baht

6) จำนวนพนักงานประจำในบริษัท มีเท่าไร?

How many full-time equivalent (FTE) people does your company employ?

น้อยกว่า 20 คน

Less than 20 FTE

21-50 คน

21-50 FTE

51-100 คน

51-100 FTE

101-200 คน

101-200 FTE

201-500 คน

201-500 FTE

มากกว่า 500 คน

More than 500 FTE

7) บริษัทของท่านมีอัตราการเข้าออกของพนักงานต่อปี (โดยเฉลี่ย) เท่าไร?

What is your company employee turnover rate (average) within one year?

< 1%

1-5 %

6-10%

11-15%

> 15%

8) บริษัทของท่านมีหน่วยงานด้านวิจัยพัฒนา หรือ ด้านการพัฒนาธุรกิจ หรือไม่?

Does your company have R&D unit/department or business development unit/department?

ไม่มี

No

มี (โปรดระบุจำนวน \_\_\_\_\_ คน

Yes (please specify number of staffs)

9) หากแบ่งกลุ่มตามทุนจดทะเบียน บริษัทของท่านจัดอยู่ในกลุ่มใด?

What is your firm size categorized by registered capital?

- ธุรกิจขนาดย่อม ทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 50 ล้านบาท (Small; registered capital < 50 million baht)
- ธุรกิจขนาดกลาง ทุนจดทะเบียน 50-200 ล้านบาท (Medium; registered capital 50-200 million baht)
- ธุรกิจขนาดใหญ่ ทุนจดทะเบียนมากกว่า 200 ล้านบาท (Large; registered capital > 200 million baht)

10) จากลักษณะโครงสร้างลงทุนหรือสัดส่วนแสดงความเป็นเจ้าของ บริษัทของท่านมีลักษณะแบบใด?

What is your business group's ownership structure?

- กิจการส่วนตัว (เจ้าของเป็นกลุ่ม/คนเดียวลงทุนมากกว่า 50%) (ระบุประเทศของเจ้าของ \_\_\_\_\_)  
Single owner (Please specify country)
- ธุรกิจร่วมทุน (เฉลี่ยฝ่ายละ 50:50) ระหว่าง  ไทย:ไทย  ไทย:ประเทศ \_\_\_\_\_  
Joint venture between.... Thais:Thais Thais: Country (please specify)
- บริษัท/บริษัท มหาชน (เจ้าของมีตั้งแต่สองกลุ่มขึ้นไป และไม่มีกลุ่ม/คนใดลงทุนเกินกว่า 50%)  
Company/ Company (public) limited
- อื่นๆ โปรดระบุ \_\_\_\_\_  
Other please specify

## ส่วนที่ 2 ปัจจัยสนับสนุนนวัตกรรม (Factors affecting innovativeness)

11) บริษัทท่านกับคู่ค้า(ซัพพลายเออร์/ลูกค้า) มีกิจกรรมร่วมมือกันบ้างหรือไม่? ส่วนใหญ่เป็นเรื่องใด?

Do you have any kinds of cooperation activities with your suppliers/customers? What's about that?

- ไม่มี (No)
- มี กับซัพพลายเออร์ โดยการ....  ถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี  วิจัยพัฒนาการผลิต  
Yes, with suppliers through.... Knowledge/Technology Transfer R&D in Production
- พัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ  พัฒนาแนวทางการบริหารงานร่วม  อื่นๆ \_\_\_\_\_  
Product/Service development Management development Other please specify
- มี กับลูกค้า โดยการ....  ถ่ายทอดความรู้  วิจัยพัฒนาตลาด  
Yes, with customers through.... Knowledge Transfer R&D in Marketing
- พัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ  พัฒนาแนวทางการตลาดร่วม  อื่นๆ \_\_\_\_\_  
Product/Service development Marketing development Other please specify

12) บริษัทท่านเคยได้รับการถ่ายทอดความรู้(ทางอ้อม)จากซัพพลายเออร์/ลูกค้าหรือไม่? เรื่องใด?

Do you have ever knowledge spillover from your suppliers/customers? What kind of knowledge you got?

- การผลิต/โลจิสติกส์  การบริหาร/การจัดการ  การตลาด/การขาย  
Production/Logistics Management Marketing/Selling
- การเงิน/บัญชี  คอมพิวเตอร์  อื่นๆ \_\_\_\_\_  
Finance/Accounting Computer Other please specify

13) กรุณาแสดงความคิดเห็นต่อ ลักษณะความร่วมมือ ระหว่างท่านกับคู่ค้า(ซัพพลายเออร์และลูกค้า) ที่อาจมีส่วนช่วยให้เกิดนวัตกรรม โดยทำเครื่องหมาย (X หรือ √) ลงบนตัวเลขที่แสดงระดับความคิดเห็นจากมาก(5)ถึงน้อย (1)ต่อแต่ละข้อความต่อไปนี้ (เฉพาะข้อนี้กรุณาตอบทั้งสองฝั่งซ้ายและขวา)

Remark (X or √) on the number which one is correct to your opinion about the cooperation activities between you and your supplier/customer in each sentence. (please answer both sides)

ซัพพลายเออร์ (Supplier)					ลูกค้า (Customer)					
เห็นด้วยมากที่สุด			เห็นด้วยน้อยที่สุด			เห็นด้วยมากที่สุด			เห็นด้วยน้อยที่สุด	
Most agreeable			Least agreeable			Most agreeable			Least agreeable	
					1.บริษัทท่านกับลูกค้าร่วมกันวางแผนการทำงาน ด้วยการ.... You have joint planning through...					
5	4	3	2	1	กำหนดและวางแผนกลยุทธ์การทำงานระหว่างกัน Determine/plan working strategy plan	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	วางแผนปริมาณความต้องการ(วัตถุดิบ/สินค้า)แต่ละช่วงเวลาด้วยกัน Plan volume demands (material/product) for each time together.	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	วางแผนตัดสินใจกลยุทธ์การตลาดระยะยาวร่วมกัน Plan/decision making long term marketing strategic plans.	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	ร่วมจัดทำแผนการตลาดที่มีกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน Set up marketing plan for joint target market	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	วางแผนวิเคราะห์แนวโน้มตลาดและเพิ่มช่องทางกระจายสินค้าใหม่ Plan to analyst market trend and add new distribution channel	5	4	3	2	1
					2.บริษัทท่านกับลูกค้าร่วมกันลงมือปฏิบัติ/ดำเนินงาน โดย.... You have joint implementing through....					
5	4	3	2	1	คิดค้นหรือสร้างระบบประเมินผลสัมฤทธิ์จากการทำงาน Initiate performance evaluation system	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	จัดทำคู่มือมาตรฐานการทำงาน Set up standard operation manual	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	คิดค้นหรือสร้างระบบควบคุมมาตรฐานงาน Initiate control system for standard of works	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	กำหนดมาตรฐานของกระบวนการปฏิบัติงานด้วยกัน Set up standard of work procedures together	5	4	3	2	1
					3.บริษัทท่านกับลูกค้าร่วมกันแก้ปัญหาการทำงาน โดยการ.... You have joint problem solving through.....					
5	4	3	2	1	กำหนดแนววิธีแก้ปัญหาระหว่างการดำเนินงาน Identify solutions for tasks problems	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	เจรจาต่อรองและกำหนดบทบาทความรับผิดชอบในการแก้ปัญหา Negotiate and identify role and responsibility to solve problem	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	จัดตั้งมาตรฐานเพื่อยุติความขัดแย้งจากปัญหาการดำเนินงาน Set up standard to conflict solution for operational problem	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	หารือร่วมกันเสมอๆ เมื่อเผชิญปัญหาจากการดำเนินงาน Regularly consult together whenever deal with problem of works	5	4	3	2	1
5	4	3	2	1	ประสานงานหารือระบุปัญหา-สาเหตุ-และทางออกของปัญหาร่วมกัน Collaboratively determine problem, cause and exit of problems.	5	4	3	2	1

14) กรุณาแสดงความคิดเห็นต่อ ลักษณะความสัมพันธ์ ระหว่างท่านกับลูกค้า (ซัพพลายเออร์และลูกค้า) ที่อาจมีส่วนช่วยให้เกิดนวัตกรรม โดยทำเครื่องหมาย (X หรือ ✓) ลงบนตัวเลขที่แสดงระดับความคิดเห็นจากมาก(5)ถึงน้อย (1)ในแต่ละข้อความต่อไปนี้ (เฉพาะข้อนี้กรุณาตอบทั้งสองฝั่งชายและขวา)

Remark (X or ✓) on the number which is correct to your opinion about the connectedness between you and your partner (supplier and customer) in each sentence. (please answer both sides)

ซัพพลายเออร์ (Supplier)					ลูกค้า (Customer)					
เห็นด้วยมากที่สุด Most agreeable			เห็นด้วยน้อยที่สุด Least agreeable			เห็นด้วยมากที่สุด Most agreeable			เห็นด้วยน้อยที่สุด Least agreeable	
5	4	3	2	1	1.บริษัทท่านกับคู่ค้ามีการติดต่อสื่อสารกัน โดย... You have communication through... ส่วนใหญ่สื่อสารแบบไม่เป็นทางการ ใช้พูดคุยบอกข่าวด้วยวาจา Most contacts are causal, informal and word-of-mouth channel.	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	รูปแบบติดต่อส่วนใหญ่ เป็นการสื่อสารโดยตัวบุคคล Most communication patterns are personnel contact	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	มีความสัมพันธ์ที่รับรู้กันอยู่ ไม่ต้องมาเขียนชี้แจงรายละเอียด Your relationships are recognized without written down in detail.	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	ถ้าต้องการแลกเปลี่ยนความรู้กัน ก็คุยกันได้อย่างไม่เป็นทางการ Informal mode's always used whenever you need knowledge sharing and exchange each other.	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	2.บริษัทท่านกับคู่ค้ามีสายสัมพันธ์กันแน่นแฟ้น โดย... You have degree of strong ties through..... ร่วมกันแก้ปัญหาเองโดยไม่ต้องรอทำตามคำสั่งหรือตามหน้าที่เท่านั้น Deal problem solving together regardless supervisor command	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	รู้สึกสบายใจทุกครั้งที่มีการติดต่อสื่อสารกัน Your feeling is comfortable whenever having contact together	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	รับหรือทราบข้อมูลระหว่างกันได้ง่ายและสะดวก It is ease of acquiring or access the information each other	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	มีการใช้เวลาพบปะสังสรรค์กันที่อื่นนอกเหนือจากที่ทำงานด้วย Spend time together outside the workplace	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	มีระดับความผูกพันกันสูงโดยเฉพาะในระดับบริหาร High commitment in executive level	5	4	3	2	
5	4	3	2	1	มีระดับความผูกพันกันสูงโดยเฉพาะในระดับปฏิบัติการ High commitment in operational level	5	4	3	2	

15) กรุณาแสดงความคิดเห็นต่อ คุณสมบัติมุ่งเน้นด้านการตลาด ของบริษัทท่าน โดยทำเครื่องหมาย (X หรือ √) ลงบนตัวเลขที่แสดงระดับความคิดเห็นจากมาก(5)ถึงน้อย(1)ของแต่ละข้อความต่อไปนี้

Remark (X or √) on the number which one is correct to your opinion about your firm's market-oriented characteristics in each sentence.

	เห็นด้วยมากที่สุด Most agreeable			เห็นด้วยน้อยที่สุด Least agreeable	
1.บริษัทท่านมีการรวบรวมข้อมูลอย่างชาญฉลาด โดยการ.... Your company has intelligence generation through..... สังสรรค์พบปะคู่ค้าเป็นประจำ ให้อำนาจความต้องการสินค้า/บริการแบบไหนในอนาคต Meet regularly with partners to find out what product/service they need in future	5	4	3	2	
ตรวจเช็คได้รวดเร็วว่าลูกค้ามีความนิยมสินค้าเปลี่ยนแปลงไป Quickly detect changes in your customers' product references.	5	4	3	2	
มีการทำวิจัยตลาดด้วยตนเองหลายครั้ง In your firm, you do a lot of in-house market research	5	4	3	2	
สำรวจ/ติดต่อคู่ค้าบ่อยๆ ให้อำนาจถึงคุณภาพของสินค้า/บริการ Often survey (poll)/contact partner to assess quality of product/ service.	5	4	3	2	
ทบทวนเป็นระยะๆ ว่าสภาพแวดล้อมธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปมีผลกระทบต่ออย่างไร Periodically review the likely effect of changes in business environment.	5	4	3	2	
ตรวจสอบได้รวดเร็วว่ามีโครงสร้างพื้นฐานอุตสาหกรรมเปลี่ยนแปลงไป (เช่น การแข่งขัน เทคโนโลยี) Quickly detect fundamental shifts in industry (e.g. competition, technology).	5	4	3	2	
2.บริษัทท่านมีการกระจาย/เผยแพร่(ข้อมูล) อย่างฉลาด ด้วยวิธีการ.... Your company has intelligence dissemination through.....					

ถ้าตลาด/ลูกค้าหลักเกิดเรื่องสำคัญ ทั้งบริษัทจะได้รับทราบข่าวทั่วกันในเวลาอันรวดเร็ว When something important happens to main client/market, whole firm shortly knows.	5	4	3	2	1
ฝ่ายการตลาดมักใช้เวลาหารือร่วมกับฝ่ายอื่นๆว่าลูกค้าต้องการอะไรในอนาคต Marketing personnel spend time discussing customers' future needs with others.	5	4	3	2	1
ระหว่างฝ่ายต่างๆมีการประชุมพูดคุยกันเป็นประจำ เพื่อหารือแนวโน้มและการพัฒนาตลาด Regularly having interdepartmental meetings to discuss market trend/development.	5	4	3	2	1
มีการกระจายข่าว/ข้อมูลความพอใจของลูกค้าให้รับทราบทั่วกันทุกระดับเป็นเรื่องปกติ Data on customer satisfaction are disseminated at all levels on a regular basis.	5	4	3	2	1
ถ้าใครรู้เรื่องสำคัญของคู่แข่ง จะรีบแจ้งข่าว-กระตุ้นเตือนให้รับทราบทั่วกันอย่างรวดเร็ว Someone finds out important things about competitor, be quick to alert the rest of firm.	5	4	3	2	1
3.บริษัทท่านมีการตอบโต้ขึ้นเชิงการตลาดอย่างยอดเยี่ยม ด้วยการ.... Your firm has intelligence responsiveness through...					
มีปฏิกิริยาตอบสนองที่ว่องไว กับการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้า/บริการของลูกค้า Tend to react quickly to changes in your customer's product or service needs.	5	4	3	2	1
ถ้ารู้ว่าคู่แข่งออกแคมเปญแย่งลูกค้าเป้าหมาย จะตอบโต้ช่วงชิงลูกค้ากลับคืนมาทันที If a major competitor were to launch an intensive campaign targeted at your customers, you would implement a response immediately.	5	4	3	2	1
ทำงานได้ทันและครบถ้วนตามแผนการตลาดและภายในเวลาที่กำหนดไว้ Come up with a great marketing plan and be able to implement it in a timely fashion.	5	4	3	2	1
ทบทวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ เพื่อให้แน่ใจว่ายังเป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการ Constantly review product development to ensure in line with what customer want	5	4	3	2	1
หลายฝ่ายจะร่วมกันเป็นระยะๆ เพื่อวางแผนรับมือสภาพแวดล้อมธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป Several departments get together periodically to plan response environment change	5	4	3	2	1
ถ้ารู้ว่าลูกค้าอยากให้ปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ ทุกฝ่ายทุ่มเทความพยายามร่วมกันทุกวิถีทาง When you find that customers would like you to modify a product/ service, all departments involved make concerted efforts to do so.	5	4	3	2	1
กิจกรรมของแต่ละฝ่ายที่แตกต่างกัน มักได้รับการสนองตอบและร่วมมือกันอย่างดี The activities of the different departments in your company are well coordinated.	5	4	3	2	1

16) กรุณาแสดงความคิดเห็นต่อความสามารถพิเศษในการสร้างสรรค์นวัตกรรมของบริษัทท่าน โดยทำเครื่องหมาย (X หรือ √) ลงบนตัวเลขที่แสดงระดับความคิดเห็นมาก(5)ถึงน้อย(1)ของแต่ละข้อต่อไปนี้

Remark (X or √) on the number which one is correct to your opinion about your firm's absorptive capacity in each sentence

	เห็นด้วยมากที่สุด Most agreeable					เห็นด้วยน้อยที่สุด Least agreeable					
1.บริษัทท่านสามารถค้นหา เรียนรู้และเข้าใจความรู้ใหม่ๆ โดย... Your company acquires and recognizes new knowledge through.....											
สร้างปฏิสัมพันธ์บ่อยๆกับคู่ค้าเพื่อจะได้รับความรู้ใหม่ๆ Having frequent interaction with partner to acquire new knowledge	5	4	3	2	1						
หาโอกาสจัดประชุมวาระพิเศษกับคู่ค้าเป็นครั้งคราว Periodically organizing special meeting with your partner	5	4	3	2	1						
พบปะสังสรรค์กับคู่ค้าเสมอๆ Always meeting with partners	5	4	3	2	1						
รวบรวมข้อมูลทางธุรกิจด้วยวิธีพูดคุยอย่างไม่เป็นทางการ Collect industry information through informal means	5	4	3	2	1						
มักแสวงหาหรือค้นคว้าหาความรู้ใหม่ๆเป็นประจำ Regularly search for new knowledge.	5	4	3	2	1						
พนักงานส่วนใหญ่มีความสามารถในการเรียนรู้และการเลียนแบบตามเทคนิคใหม่ๆได้ Most employees are capable in learning and assimilating new techniques	5	4	3	2	1						
2.บริษัทท่านสามารถปรับเปลี่ยน/ดัดแปลงและประยุกต์ความรู้ใหม่ๆ โดย.. Your company transforms and utilizes new knowledge through....											
รับรู้และตระหนักได้รวดเร็วว่าตลาดมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลง	5	4	3	2	1						

Fast recognizing the shifts in market				
ตระหนักรู้ได้รวดเร็วว่าความรู้ใหม่จากภายนอกมีประโยชน์กับความรู้ที่มีอยู่เดิม	5	4	3	2
Quickly recognizes the usefulness of new external knowledge to existing knowledge				
พิจารณาได้แน่นอนว่าจะนำความรู้ใหม่ๆไปประยุกต์ใช้ได้อย่างไร	5	4	3	2
Constantly considering how to better exploit the new knowledge				
เข้าใจและเล็งเห็นได้รวดเร็วว่ามีโอกาสใหม่ๆที่จะจัดหาสินค้าหรือให้บริการลูกค้า	5	4	3	2
Quickly understands the new opportunities to serve the customers.				
วิเคราะห์ได้ชัดเจนว่าจะดำเนินงานกิจกรรมต่างๆอย่างไรให้สัมฤทธิ์ผล	5	4	3	2
Clear analyzing how activities in company should be performed.				
วิเคราะห์และแสดงผลการเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาดได้เสมอ	5	4	3	2
Regularly analyzing and interpret the results of market demand changes				

### ส่วนที่ 3: การสร้างสรรค์หรือนวัตกรรม (Innovativeness)

17) บริษัทท่านมีผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการใหม่ๆ ที่แนะนำออกสู่ตลาดแล้วเป็นจำนวนเท่าไร? (โดยประมาณ)

How many number of your new product(s)/service(s) introduced to market?

ผลิตภัณฑ์ใหม่ จำนวน ..... ชิ้น เช่น \_\_\_\_\_

Number of new product(s) (please specify if possible)

บริการใหม่ จำนวน.....รายการ เช่น \_\_\_\_\_

Number of new service(s) (please specify if possible)

จากจำนวนข้างต้นนี้ มีการจดลิขสิทธิ์หรือสิทธิบัตรไปแล้วหรือไม่? กี่ชิ้นกี่รายการ? (โดยเฉลี่ย)

How many patent(s) or copyright(s) in the products/services do you have? (by average)

มี โดยประมาณ.....ชิ้นรายการ

ไม่มี

Yes, please specify number of patents/copyrights

No

18) กรุณาแสดงความคิดเห็นต่อ นวัตกรรมด้านการตลาดและการบริหาร ของบริษัทท่าน โดยทำเครื่องหมาย (X หรือ  $\checkmark$ ) ลงบนตัวเลขที่แสดงระดับความคิดเห็นจากมาก(5)ถึงน้อย(1)ของแต่ละข้อความต่อไปนี้

Remark (X or  $\checkmark$ ) on the number which one is correct to your opinion about your firm's marketing and management innovation in each sentence

	เห็นด้วยมากที่สุด Most agreeable			เห็น Lea
1.บริษัทท่านมีการสร้างสรรค์คิดค้นนวัตกรรมด้านการตลาด โดยการ... Your company has marketing innovation by ...				
ริเริ่มสร้างสรรค์ช่องทางการตลาดแบบใหม่ๆเพื่อใช้กระจาย/จำหน่ายสินค้า Initiate new market distribution channel	5	4	3	2
จัดทำและกำหนดตำแหน่งทางการตลาดแบบใหม่เพื่อเข้าถึงตลาดเป้าหมายใหม่ๆ Establish the new positioning for your new target market	5	4	3	2
จัดตั้งรูปแบบ/วิธีการให้บริการลูกค้าแบบใหม่รวมทั้งระบบบริการหลังการขายใหม่ Set up new customer service patterns/methods and after-sales service system	5	4	3	2
จัดตั้งแคมเปญสื่อสารการตลาดแบบใหม่ Set up new marketing communication campaign	5	4	3	2
สร้างหรือพัฒนากลยุทธ์การตลาดแบบใหม่ๆที่ช่วยสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขัน Initiate/develop new market strategy to take competitive advantage	5	4	3	2
คิดค้นริเริ่มและพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์แบบใหม่ๆให้เป็นที่ยอมรับของตลาด Initiate/develop new product design to be acceptable in the market	5	4	3	2
2.บริษัทท่านมีการสร้างสรรค์คิดค้นนวัตกรรมด้านการบริหาร โดยการ... Your company has management innovation by which...				
สร้างสรรค์ริเริ่มกรอบวิธีคิดแบบใหม่และ/หรือจัดทำแนวคิด/โมเดลธุรกิจแบบใหม่ๆ Initiate new paradigm and/or determine new business framework/model	5	4	3	2
ริเริ่มคิดค้นรูปแบบใหม่ๆในการทำงานสนับสนุนงานบริหาร Initiate new work pattern supporting management tasks	5	4	3	2
ริเริ่มสร้างสรรค์แนวทางใหม่ๆในการวางแผนเชิงกลยุทธ์หรือวางแผนแนวใหม่ๆ	5	4	3	2

Initiate new strategic planning/new ways for strategic plans					
จัดตั้งระบบหรือแนวความคิดการควบคุมแบบใหม่ๆ	5	4	3	2	1
Set up new control system/concept					
จัดการปรับใหม่เรื่องของการงานที่ทำแบบวันต่อวันและกระบวนการที่ไม่เป็นระบบระเบียบ	5	4	3	2	1
Rearrange day-to-day technical routines and informal procedures					
ริเริ่มสร้างสรรค์ระบบบริหารงานแบบใหม่หรือคิดค้นสร้างสไตล์ผู้นำแนวใหม่ๆ	5	4	3	2	1
Initiate and establish new management system or initiate new leadership style					

19) นวัตกรรมของบริษัทท่าน มีส่วนที่ได้รับอิทธิพลมาจากซัพพลายเออร์/ลูกค้าบ้างหรือไม่? เป็นเรื่องใด?  
 Does your company have innovation creation that resulted from your supplier/customer? What's about that?

- มี โปรดระบุ.....  ไม่มี  
 Yes, please specify No

20) นอกจากธุรกรรมเชิงพาณิชย์ ท่านได้รับสาระ/แนวคิดใหม่ๆอื่นใดจากซัพพลายเออร์/ลูกค้าบ้างหรือไม่?  
 Except the commercial activities, does your company get initiative concept from your suppliers/customers?

- ได้ (Yes)  ไม่ได้ (No)  
 ถ้าได้ กรุณาระบุสาระสำคัญที่ได้และระดับความคิดเห็นจากมาก(5)ถึงน้อย(1)ในแต่ละข้อ?  
 If yes, what are they? Please tick as many as applicable.

	สำคัญมากที่สุด Most important					สำคัญน้อยที่สุด Least important				
ทักษะความชำนาญ/แนวความคิดการบริหารจัดการแบบใหม่ๆ	5	4	3	2	1					
New skills and/or New concept of management										
ไอเดียหรือแนวคิดใหม่ในการพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์/บริการใหม่	5	4	3	2	1					
New ideas/thoughts in new product/service design development										
ความคิดหรือวิธีคิดแบบใหม่ๆในการพัฒนากลยุทธ์การตลาด	5	4	3	2	1					
New ideas/thoughts in developing marketing strategy										
การถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยีแบบใหม่ (ทางอ้อม/แบบไม่เป็นทางการ)	5	4	3	2	1					
Knowledge or technology spillover (indirectly/informal patterns)										
อื่นๆ (โปรดระบุ).....	5	4	3	2	1					
Other (please specify)										

21) บริษัทท่านสามารถพัฒนาต่อยอดแนวคิดใหม่ๆที่ได้รับ(ทั้งทางตรงและทางอ้อม)จากคู่ค้า(ซัพพลายเออร์/ลูกค้า)ได้บ้างหรือไม่? ถ้าทำได้ ต้องใช้กลไก/เครื่องมือสนับสนุนอะไรเพิ่มเติมบ้าง?  
 Can your company extend the new knowledge/ideas from partners (supplier/customer)? What is a kind of mechanisms supporting this idea that you need?

- ได้ (ระบุวิธีการ/ตัวช่วย).....  ไม่ได้  
 Yes, by (please specify) No

22) ข้อเสนอแนะในการสร้างนวัตกรรมหรือแนวคิดใหม่ๆ สำหรับกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย  
 กรุณาให้รายละเอียดข้อมูลเพื่อเป็นประโยชน์

Please provide more information or any suggestions for innovation creation in Small and Medium Enterprises (SMEs) in Thailand.

---



---



---



---