

## ภาคผนวก ค

การสนทนากลุ่มเพื่อการวิจัย  
เรื่อง

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดนมเปรี้ยวพร้อมดื่ม  
กรณีศึกษา บริษัท สหมิตรเจริญ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (จังหวัดประจวบคีรีขันธ์)

การสนทนากลุ่มนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ได้ข้อมูลและข้อเท็จจริง สำหรับนำไปใช้ประโยชน์ในการศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดนมเปรี้ยวพร้อมดื่ม กรณีศึกษา บริษัท สหมิตรเจริญ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (จังหวัดประจวบคีรีขันธ์) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ผู้ร่วมสนทนากลุ่ม ประกอบด้วย

1. ....ตำแหน่ง.....
2. ....ตำแหน่ง.....
3. ....ตำแหน่ง.....
4. ....ตำแหน่ง.....
5. ....ตำแหน่ง.....
6. ....ตำแหน่ง.....

ผู้ดำเนินการสนทนากลุ่ม

.....

วันที่.....เดือน.....ปี.....เวลา.....

ณ .....

**ประเด็นในการสนทนากลุ่ม** ผู้ดำเนินการสนทนากลุ่มได้กำหนดประเด็นในการสนทนากลุ่มที่เกี่ยวกับกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดนมเปรี้ยวพร้อมดื่มสำหรับ บริษัท สหมิตรเจริญ เอ็นเตอร์ไพร์ส จำกัด ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ไว้ดังนี้

ประเด็นที่ 1. ปัจจุบันบริษัทของท่านมีการนำกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด มาใช้ในการจำหน่ายนมเปรี้ยวพร้อมดื่มในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ บ้างหรือไม่ หากมีการนำมาใช้ท่านทำอย่างไรบ้าง?

- 1.1 การโฆษณา
- 1.2 การประชาสัมพันธ์
- 1.3 การส่งเสริมการขาย
- 1.4 การขายโดยใช้พนักงานขาย

ประเด็นที่ 2. ท่านคิดว่ากลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดในเรื่องใดตามประเด็นที่ 1. ที่ท่านนำมาใช้เป็นกลยุทธ์ในการจำหน่ายนมเปรี้ยวพร้อมดื่มในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์นั้นเหมาะสมที่สุดหรือได้ผลดีที่สุด และได้ผลอย่างไร?

ประเด็นที่ 3. ท่านมีแนวคิดที่จะเปลี่ยนแปลง ปรับปรุง หรือพัฒนา กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการจำหน่ายนมเปรี้ยวพร้อมดื่มในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ให้บรรลุตามเป้าหมายหรือไม่ อย่างไร?

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ และข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่มนี้ใช้สำหรับการวิจัยเพื่อการศึกษาเท่านั้น

รำภา หลอยส่วน  
นักศึกษาระดับปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี