



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

รายนามผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบเครื่องมือ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา เกียรติมนรัตน์

อาจารย์ประจำภาควิชาอาชีวศึกษา
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

(สำเนา)



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ ภาควิชาอาชีวศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โทร. 4258

ที่ ศธ 0515(010)15/พิเศษ

วันที่ 28 ตุลาคม 2548

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา เกียรติณิรัตน์

ด้วย นางนิภาพร บุญพิมพ์ประสิทธิ์ นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา ภาควิชาอาชีวศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้รับอนุมัติให้ทำการค้นคว้าแบบอิสระซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรในหัวข้อเรื่อง “การส่งเสริมการขายของรูปพรรณกิจการขนาดเล็กจังหวัดเชียงใหม่” โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร.กัญญา คำศิริพินาน และผู้ช่วยศาสตราจารย์เสาวนิตย์ เจริญชัย เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ นักศึกษามีความประสงค์ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบและให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล อาจารย์ที่ปรึกษาได้พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่เหมาะสมในการเป็นผู้เชี่ยวชาญที่ดียิ่ง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมืองานวิจัยครั้งนี้ด้วย
 จักเป็นพระคุณยิ่ง

(ลงนาม)

กัญญา คำศิริพินาน

(รองศาสตราจารย์ ดร.กัญญา คำศิริพินาน)

ประธานกรรมการบริหารหลักสูตรสาขาวิชาอาชีวศึกษา



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

(สำเนา)



มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50200

19 พฤศจิกายน 2548

เรื่อง ขออนุมัติขอทราบข้อมูล

เรียน

ด้วย นางนิภาพร บุญพิมพ์ประสิทธิ์ นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา ภาควิชาอาชีวศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้รับการอนุมัติให้ทำการศึกษาค้นคว้าอิสระในหัวข้อ เรื่อง การส่งเสริมการขายของรูปพรรณขนาดเล็กจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษา วิธีการส่งเสริมการขายของรูปพรรณใน 4 ด้าน คือ ผลผลิต ราคา ช่องทางการขาย และการส่งเสริมการตลาด และผลการศึกษายังจะเป็นแนวทางในการส่งเสริมการขายของรูปพรรณให้ดีขึ้น จึงใคร่ ขออนุมัติและขอความช่วยเหลือให้นักศึกษาคนดังกล่าวได้ทำการเก็บข้อมูลในหน่วยงานของท่าน เพื่อความสมบูรณ์ของการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ จักเป็นพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ลงนาม)

กัญญา คำศิริพินาน

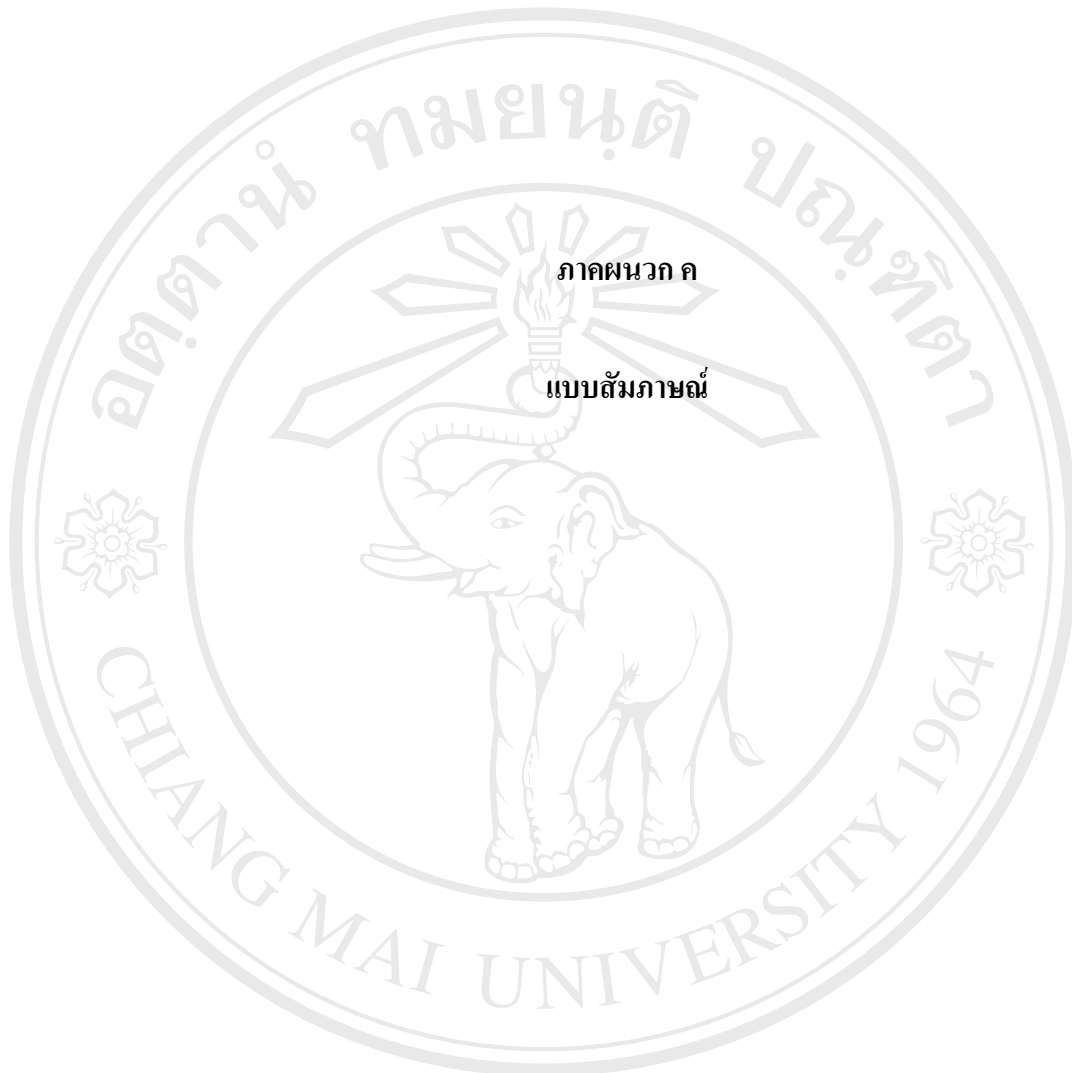
(รองศาสตราจารย์ ดร.กัญญา คำศิริพินาน)

ประธานสาขาวิชาอาชีวศึกษา

ภาควิชาอาชีวศึกษา

โทร. 053-944258

โทรสาร. 053-944258



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์เจ้าของกิจการ

เรื่อง การส่งเสริมการขายทางรูปพรรณกิจการขนาดเล็กจังหวัดเชียงใหม่

วันที่เดือน..... พ.ศ.

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อนามสกุล

ประวัติความเป็นมาของเจ้าของกิจการก่อนเริ่มทำธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาของการดำเนินธุรกิจ

ตอนที่ 2 วิธีการส่งเสริมการขายในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ทอกรูปพรรณที่ขายในร้านออกแบบและผลิตเองหรือไม่ ทำไม
2. ทอกรูปพรรณโดยทั่วไปมีกี่ยี่ห้อ อะไรบ้าง สังเกตยี่ห้อได้อย่างไร
3. ร้านของท่านมีการคัดเลือกตราห้อยอย่างไร และรับมาขายกี่ยี่ห้อ
4. ลูกค้านของท่านทราบเกี่ยวกับยี่ห้อทอกรูปพรรณหรือไม่ และมีการเลือกซื้อ

ทอกรูปพรรณอย่างไร

5. ลวดลายและการออกแบบทอกรูปพรรณมีกี่ลวดลาย/แบบ ท่านมีวิธีการเลือกอย่างไร
6. น้ำหนักของคำรูปพรรณมีแตกต่างกันอย่างไร มีกี่น้ำหนัก
7. ทอกรามีลักษณะ แต่ละลักษณะมีน้ำหนักและลวดลายอย่างไร ลูกค้านี่วิธีการ

เลือกซื้ออย่างไร

8. มีความสำคัญหรือไม่ อย่างไร และร้านของท่านมีกล่องหรือบรรจุภัณฑ์ที่อย่างไรบ้าง และมีการคัดเลือกเพื่อการบรรจุของคำรูปพรรณให้ลูกค้าอย่างไร
9. ลูกค้าซื้อทอกรูปพรรณไปเพื่ออะไร อย่างไร
10. สมาคมร้านทองมีส่วนเกี่ยวข้องกับทอกรูปพรรณในเรื่องใดบ้าง อย่างไร

ราคา

1. การกำหนดราคาขายทอกรูปพรรณมีวิธีการอย่างไร ทำไม เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกร้านหรือไม่
2. ราคาขายเปิดโอกาสให้มีการต่อรองกันได้หรือไม่ อย่างไร

3. ค่ากำหนดเป็นอย่างไร ท่านมีวิธีการกำหนดค่ากำหนดนี้ได้อย่างไร
4. ต้นทุนในการขายทองรูปพรรณมีอะไรบ้าง เป็นอย่างไร ต้นทุนส่วนใดมากที่สุด
5. ราคาซื้อคืนทองรูปพรรณ ท่านมีการกำหนดราคาซื้ออย่างไร
6. การรับประกันราคาทองรูปพรรณท่านใช้วิธีการใด อย่างไร
7. จรรยาบรรณของร้านขายทองรูปพรรณควรเป็นอย่างไร (เจ้าของร้าน พนักงานขาย

ลูกค้า)

ช่องทางการจัดจำหน่าย

1. วิธีการขายทองรูปพรรณของท่านเป็นอย่างไร
2. ขั้นตอนการขายทองรูปพรรณเป็นอย่างไรบ้าง (การเสาะหาลูกค้า การเข้าหาลูกค้า การเสนอขาย และการติดตามหลังการขาย)
3. การกระจายสินค้า ท่านมีวิธีการอย่างไร วิธีการใดได้ผลมากที่สุด ทำไม
4. วิธีการจัดเก็บทองรูปพรรณก่อนการขายทำอย่างไร มีขั้นตอนอย่างไร
5. การบริหารสินค้าคงคลังทำอย่างไร มีขั้นตอนอย่างไรบ้าง
6. การจัดพนักงานขายทำอย่างไร มีการฝึกหัดอย่างไร ฝึกในเรื่องใดบ้าง มากน้อยเพียงใด

การส่งเสริมการตลาด

1. การประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาร้านทำอย่างไร และวิธีการใดได้ผลมากที่สุด ทำไม
2. การลด แลก แจก แถม ทำหรือไม่ ทำอย่างไร เมื่อไหร่ ได้ผลหรือไม่ อย่างไร
3. พนักงานขายมีส่วนเพิ่มยอดขายหรือไม่อย่างไร ให้พนักงานขายสนใจในการขาย มีผลตอบแทนอย่างไรบ้าง

สิ่งแวดล้อมทางการตลาด

1. ร้านทองตั้งอยู่ที่ใดบ้าง สภาพแวดล้อมร้านค้าเป็นอย่างไร
2. การวางแผนเงินทุนทำอย่างไร
3. การคัดเลือกพนักงานทำอย่างไร สร้างความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานอย่างไร
4. สมาคมมีการส่งเสริมหรือช่วยเหลือร้านทองหรือไม่ อย่างไร
5. ลูกค้าของร้านเป็นอย่างไร มีกี่กลุ่ม แต่ละกลุ่มมีความแตกต่างกันอย่างไร

แบบสัมภาษณ์ผู้จัดการ

เรื่อง การส่งเสริมการขายทองรูปพรรณกิจการขนาดเล็กจังหวัดเชียงใหม่

วันที่เดือน..... พ.ศ.

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อนามสกุล

อายุการทำงาน.....ความสัมพันธ์กับเจ้าของกิจการ.....

ตอนที่ 2 วิธีการส่งเสริมการขายในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ทอกรูปพรรณที่ขายในร้านมีกี่ยี่ห้อ อะไรบ้าง และใครเป็นคนเลือกยี่ห้อ
2. ยี่ห้อทอกรูปพรรณสังเกตได้จากที่ไหน อย่างไร ยี่ห้อมีความสำคัญอย่างไร
3. ลูกค้าทราบเกี่ยวกับยี่ห้อทอกรูปพรรณหรือไม่ อย่างไร
4. ลวดลายและรูปแบบทอกรูปพรรณมีกี่แบบ อะไรบ้าง อย่างไร ใครเป็นคนเลือกมาขาย

ในร้าน

5. ลักษณะทอกรูปพรรณมีกี่ลักษณะ อะไรบ้าง ลูกค้าเลือกซื้ออย่างไร
6. ลูกค้าซื้อทอกรูปพรรณไปเพื่ออะไร อย่างไร

ราคา

1. การกำหนดราคาขายทอกรูปพรรณใครเป็นผู้กำหนด ใช้วิธีการใด
2. ราคาขายเปิดโอกาสให้ลูกค้าต่อรองราคาได้หรือไม่ อย่างไร
3. ต้นทุนในการขายทอกรูปพรรณมีอะไรบ้าง ส่วนใดสำคัญที่สุด
4. การกำหนดราคาซื้อคืนทอกรูปพรรณใครเป็นผู้กำหนด กำหนดอย่างไร
5. จรรยาบรรณของร้านขายทอกรูปพรรณเป็นอย่างไร จรรยาบรรณพนักงานขาย

เป็นอย่างไร จรรยาบรรณลูกค้าเป็นอย่างไร

ช่องทางการจัดจำหน่าย

1. วิธีการขายทอกรูปพรรณของเป็นอย่างไร มีขั้นตอนอย่างไรบ้าง (การเสาะหาลูกค้า การเข้าหาลูกค้า การเสนอขาย และการติดตามหลังการขาย)
2. การกระจายสินค้ามีวิธีการอย่างไรบ้าง วิธีการใดได้ผลมากที่สุด

3. วิธีการเก็บรักษาของรูปพรรณก่อนการนำออกขายทำอะไร ใครบ้างที่ต้องรับผิดชอบ

4. การบริหารสินค้าคงคลัง ท่านมีส่วนเกี่ยวข้องหรือไม่ อย่างไร

5. พนักงานขายมีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อการเพิ่มยอดขายอย่างไรบ้าง พนักงานขายควรมีความรู้เรื่องใดบ้าง

การส่งเสริมการตลาด

1. การประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาร้านทำอะไร และวิธีการใดได้ผลมากที่สุด ทำไม
2. การลด แลก แจก แถม ทำหรือไม่ ทำอย่างไร เมื่อไหร่ ได้ผลหรือไม่ อย่างไร
3. พนักงานขายมีส่วนทำให้การขายเพิ่มขึ้นหรือไม่อย่างไร มีผลตอบแทนเพื่อกระตุ้นการขายพนักงานขายหรือไม่ อย่างไร

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์พนักงานขาย

เรื่อง การส่งเสริมการขายของรูปพรรณกิจการขนาดเล็กจังหวัดเชียงใหม่

วันที่เดือน..... พ.ศ.

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ – นามสกุล

จบการศึกษาสูงสุด อายุ ปี

ประสบการณ์การทำงาน ปี

ตำแหน่ง

รายได้

ตอนที่ 2 วิธีการส่งเสริมการขายในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ท่านมีความรู้เกี่ยวกับตรียี่ห้อของทองรูปพรรณอย่างไรบ้าง ลูกค้านักเลือกซื้อยี่ห้อใดมากที่สุด
2. ท่านมีความรู้ในเรื่องลวดลายและรูปแบบอย่างไรบ้าง ลูกค้านักเลือกซื้อแบบใดมากที่สุด
3. ยี่ห้อและรูปแบบของทองรูปพรรณแบบใด ที่ลูกค้ามักจะนำมาขายคืนมาก ทำไม
4. ลูกค้าแต่ละเพศวัย มีการเลือกซื้อทองรูปพรรณอย่างไร
5. การห่อหรือบรรจุทองคำรูปพรรณให้ลูกค้า ท่านมีหลักการอย่างไร ทำไม
6. ลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อทองรูปพรรณไปทำอะไรบ้าง

ด้านราคา

1. การกำหนดราคาขายทองรูปพรรณท่านทราบหรือไม่ว่ากำหนดอย่างไร
2. การลดราคาค่าฝีมือ/ค่ากำเหน็จ จะช่วยในเรื่องของการส่งเสริมการขายได้หรือไม่

อย่างไร

3. การต่อรองราคาซื้อขายทองคำท่านมีวิธีการอย่างไร มีการตกลงกันอย่างไร
4. การรับประกันราคาทองคำที่ร้านของท่านทำอย่างไรบ้าง
5. จรรยาบรรณพนักงานขายทองคำควรเป็นอย่างไร และจรรยาบรรณเจ้าของร้านควรเป็นอย่างไร จรรยาบรรณลูกค้าควรเป็นอย่างไร

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

1. ขั้นตอนการขายทองรูปพรรณมีอย่างไรบ้าง (การเสาะหาลูกค้า การเข้าหาลูกค้า การเสนอขาย และการติดตามหลังการขาย) และแต่ละขั้นตอนมีข้อควรระวังอย่างไร
2. วิธีการพูดเพื่อการปิดการขาย ท่านใช้วิธีใด อย่างไร

3. วิธีการจัดโชว์ทองรูปพรรณหน้าร้านท่านมีวิธีการอย่างไร

4. การฝึกอบรมเพื่อการเป็นพนักงานขายท่านได้รับการฝึกเรื่องใดบ้าง อย่างไร มากน้อย

เพียงใด

ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. การประชาสัมพันธ์ โฆษณา ท่านทำอย่างไร

2. ผลตอบแทนที่ท่านได้รับส่งผลให้ท่านเพิ่มยอดขายหรือไม่ ทำไม

3. การลด แลก แจก แถม ทำให้ร้านขายทองได้มากขึ้นหรือไม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์ลูกค้าที่ให้บริการ

เรื่อง การส่งเสริมการขายทองรูปพรรณกิจการขนาดเล็กจังหวัดเชียงใหม่

วันที่เดือน..... พ.ศ.

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ – นามสกุล

จบการศึกษาสูงสุดอายุปี

อาชีพ

รายได้

ช่วงเวลาที่มาใช้บริการร้านทองรูปพรรณ

ความถี่ของการมาใช้บริการ (โดยประมาณ)

วัตถุประสงค์ของการซื้อทองรูปพรรณ

ตอนที่ 2 วิธีการส่งเสริมการขายในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริม

การตลาด

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ยี่ห้อ/ลวดลาย/รูปแบบของทองรูปพรรณมีความสำคัญต่อการเลือกซื้อทองหรือไม่
อย่างไร อะไรสำคัญที่สุด

2. ประโยชน์ใช้สอยของทองรูปพรรณ ท่านคิดว่ามีอะไรบ้าง ท่านซื้อไปเพื่ออะไร
เป็นหลัก

3. กล่องหรือบรรจุภัณฑ์ ท่านคิดว่าสำคัญหรือไม่ อย่างไร ท่านอยากได้รูปแบบใด ทำไม
ด้านราคา

1. ราคาทองรูปพรรณควรต่อรองราคากันได้หรือไม่ อย่างไร

2. ราคาที่กำหนดของทองรูปพรรณมีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร

3. การประกันราคาทองรูปพรรณ ท่านคิดว่าควรเป็นอย่างไร ทำไม

4. จรรยาบรรณของร้านค้าควรเป็นอย่างไร จรรยาบรรณพนักงานขายเป็นอย่างไร

และจรรยาบรรณลูกค้าเป็นอย่างไร

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

1. วิธีการขายของร้านทองรูปพรรณควรเป็นอย่างไร

2. พนักงานขายได้มีส่วนช่วยเหลือในการเลือกซื้อทองรูปพรรณของท่านหรือไม่อย่างไร

ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. การแจกของแถม และลดราคาของรูปพรรณมีความจำเป็นหรือไม่ อย่างไร
2. การส่งเสริมการขายของร้านทองรูปพรรณจำเป็นต้องใช้โฆษณา ประชาสัมพันธ์หรือไม่ อย่างไร
3. พนักงานขายมีความกระตือรือร้นในความพยายามขายมากน้อยเพียงใด มีความรู้ในเรื่องทองรูปพรรณมากน้อยเพียงใด และมีการบริการเป็นอย่างไร



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสัมภาษณ์คณะกรรมการในชมรมร้านทองจังหวัดเชียงใหม่

เรื่อง การส่งเสริมการขายทองรูปพรรณกิจการขนาดเล็กจังหวัดเชียงใหม่

วันที่เดือน..... พ.ศ.

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อนามสกุลอายุ ปี

คณะกรรมการในชมรมร้านทองจังหวัดเชียงใหม่ ปี

ตอนที่ 2 วิธีการส่งเสริมการขายในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

1. ทองรูปพรรณยี่ห้อใดที่ได้รับความนิยมในจังหวัดเชียงใหม่
2. ทองรูปพรรณแบบใดที่เป็นที่นิยมจากผู้ซื้อในจังหวัดเชียงใหม่
3. สมาคมร้านค้าทองมีส่วนช่วยเหลือร้านค้าทองในด้านใดบ้าง อย่างไร

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล

นางนิภาพร บุญพิมพ์ประสิทธิ์

วัน เดือน ปีเกิด

29 มีนาคม 2499

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2547

ระดับปริญญาตรี สาขาพัฒนาสังคม

มหาวิทยาลัยนเรศวร วิทยาเขตสารสนเทศพะเยา

ประวัติการทำงาน

พ.ศ.2519-2523

เจ้าหน้าที่การเงินและบัญชี

สถานีกดลองพืชสวนฝาง กรมวิชาการเกษตร

พ.ศ.2524-ปัจจุบัน

นักธุรกิจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved