ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แบบสอบถามงานวิจัยเรื่อง "ประสิทธิผลเชิงกลยุทธ์ของการจัดการโซ่อุปทานที่มีต่อความสามารถในการแข่งขันและผลการดำเนินงานของร้านค้าปลีก"

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ดิฉัน ผศ.ดร กฤตพา แสนชัยธร อาจารย์ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ใคร่ขอความอนุเคราะห์และความร่วมมือจากท่านผู้ประกอบการ เสียสละเวลาอันมีค่าของท่านเพื่อมีส่วนร่วมในการกรอกแบบสอบถามนี้ ซึ่งเป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับผลของการจัดการโซ่อุปทานในธุรกิจค้าปลีกจังหวัดมหาสารคาม เพื่อนำผลงานวิจัยมาปรับปรุงการจัดการโซ่อุปทานของธุรกิจค้าปลีกและนำเสนอต่อท่านรวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่ง ***ข้อมูลของท่านจะเก็บไว้เป็นความลับ ผู้วิจัยจะนำเสนอเฉพาะในภาพรวมเท่านั้น***

สำหรับข้อความแต่ละข้อความต่อไปนี้ ขอให้ท่านประเมินโดยให้ **ตรงตามความเป็นจริงมากที่สุด** โดยเลือกข้อที่ตรงกับกิจการของท่านมากที่สุด หากท่าน ***ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง*** ให้วงกลมหมายเลข 1 หากท่าน ***ไม่เห็นด้วย*** ให้วงกลมหมายเลข 2 หากท่าน ***เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยเท่าๆ กัน*** ให้วงกลมหมายเลข 3 หากท่าน ***เห็นด้วย*** ให้วงกลมหมายเลข 4 หากท่าน ***เห็นด้วยอย่างยิ่ง*** ให้วงกลมหมายเลข 5 ถ้าท่านไม่สามารถให้ข้อมูลได้ ให้วงหมายเลข 9

ส่วนที่ 1 การจัดการโซ่อุปทานของธุรกิจท่านในรอบระยะเวลาหนึ่งปีที่ผ่านมา

	รายการคำถาม	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ/เห็นด้วยพอๆ กัน	เห็นด้วย	เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ไม่ตอบ
1) การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ขาย (ผู้ขายสินค้าให้ท่าน)							
1	ในการเลือกซื้อสินค้าจากผู้ขายท่านพิจารณาคุณภาพของสินค้าเป็นลำดับแรก	1	2	3	4	5	9
2	ส่วนใหญ่ท่านจะแก้ไขปัญหาทางการค้าร่วมกับผู้ขายเสมอ	1	2	3	4	5	
3	ท่านมีส่วนช่วยเหลือผู้ขายหรือผู้ผลิตในการพัฒนาคุณภาพของสินค้า	1	2	3	4	5	
4	ผู้ขายที่สำคัญได้มีส่วนช่วยเหลือในการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดของท่านเสมอ	1	2	3	4	5	
5	ผู้ขายได้มีส่วนร่วมในการ*กำหนดแผน*ทางธุรกิจของท่าน	1	2	3	4	5	
6	ผู้ขายได้มีส่วนในการ*พัฒนาแผนทางการตลาด*ธุรกิจของท่านอยู่เสมอ	1	2	3	4	5	
7	ผู้ขายได้มีส่วนในการร่วมในการวางแผนการจำหน่ายสินค้าใหม่ของท่านเสมอ	1	2	3	4	5	
2) ความสัมพันธ์กับลูกค้า							
8	ท่านมีการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว	1	2	3	4	5	
9	ท่านมีการ*จัด*ประเมินความพึงพอใจของลูกค้าอย่างเป็นระบบอยู่เป็นประจำ	1	2	3	4	5	
10	ท่านได้คำนึงถึงความคาดหวังของลูกค้าในอนาคตอยู่เสมอ	1	2	3	4	5	
11	ท่านได้เปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถขอความช่วยเหลือได้อยู่เสมอ	1	2	3	4	5	
12	ท่านได้มีการประเมินความสัมพันธ์ระหว่างกิจการของท่านกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	1	2	3	4	5	

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

	รายการคำถาม	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วยและเห็นด้วยพอๆกัน	เห็นด้วย	เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ไม่ตอบ
3) ระดับของการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร							
13	ท่านได้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าระหว่างกันกับผู้ขายหรือผู้ค้าส่งอย่างสม่ำเสมอ	1	2	3	4	5	9
14	ท่านได้ให้ข้อมูลกับผู้ขายหรือผู้ค้าส่งเกี่ยวกับความต้องการของท่านที่จะให้ผู้ขายหรือผู้ค้าส่งมีการเปลี่ยนสินค้าให้ทันสมัย	1	2	3	4	5	9
15	ผู้ขายหรือผู้ค้าส่งได้มีการแจ้งให้ท่านทราบเกี่ยวกับความเปลี่ยนแปลงทางการค้าที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อธุรกิจของท่าน	1	2	3	4	5	9
16	ผู้ขายหรือผู้ค้าส่งได้มีการแบ่งปันความรู้ที่สำคัญของธุรกิจค้าปลีกกับท่านอย่างสม่ำเสมอ	1	2	3	4	5	9
17	ท่านและผู้ขายหรือผู้ค้าส่งได้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่สนับสนุนการวางแผนทางธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ	1	2	3	4	5	9
18	ท่านและผู้ขายหรือผู้ค้าส่งได้มีการแจ้งข้อมูลที่สำคัญที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ	1	2	3	4	5	9
4) คุณภาพของข้อมูลข่าวสารที่มีการแลกเปลี่ยน							
19	ข้อมูลที่ได้มีการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้ขายหรือผู้ค้าส่งกับกิจการของท่านมีความทันสมัยมาก	1	2	3	4	5	9
20	ข้อมูลที่ได้มีการแลกเปลี่ยนระหว่างกิจการท่านกับผู้ขายหรือผู้ค้าส่งมีความถูกต้องแม่นยำ	1	2	3	4	5	9
21	ข้อมูลที่ได้มีการแลกเปลี่ยนระหว่างกิจการท่านกับผู้ขายหรือผู้ค้าส่งมีความสมบูรณ์	1	2	3	4	5	9
22	กิจการของท่านและผู้ขายหรือผู้ค้าส่งได้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันอย่างเพียงพอ	1	2	3	4	5	9
23	ข้อมูลที่มีการแลกเปลี่ยนระหว่างกิจการของท่านกับผู้ขายหรือผู้ค้าส่งมีความเชื่อถือได้	1	2	3	4	5	9
5) ด้านราคา							
24	กิจการของท่านสามารถขายสินค้าในราคาที่ได้เปรียบในการแข่งขัน	1	2	3	4	5	
25	กิจการท่านมีสินค้าจำหน่ายในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5	
26	กิจการของท่านมีส่วนลดราคาสินค้าที่มากกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5	
6) ด้านคุณภาพสินค้า							
27	ท่านสามารถแข่งขันกับคู่แข่งด้วยคุณภาพสินค้าที่ดีกว่า	1	2	3	4	5	
28	กิจการท่านจำหน่ายสินค้าที่มีความน่าเชื่อถือ	1	2	3	4	5	
29	ท่านจำหน่ายเฉพาะสินค้าที่มีคุณภาพสูง	1	2	3	4	5	
7) ด้านการส่งมอบสินค้า							
30	ท่านจำหน่ายสินค้าที่ลูกค้ามีความต้องการ	1	2	3	4	5	
31	ท่านมีสินค้าจำหน่ายให้ลูกค้าตลอดเวลา	1	2	3	4	5	
32	ท่านไม่เคยมีปัญหาสินค้าไม่พอจำหน่าย	1	2	3	4	5	

ส่วนที่ 2 ผลการดำเนินงานของกิจการ

ในส่วนนี้เป็นการตอบคำถามเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของกิจการ ว่ากิจการของท่านได้บรรลุความสำเร็จด้านการตลาดและด้านการเงินอย่างไร

ขอให้ท่านประเมินโดยให้ **ตรงตามความเป็นจริงมากที่สุด** โดยเลือกข้อที่ตรงผลการดำเนินงานกิจการของท่านในมากที่สุด ***หากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาในรอบระยะเวลาหนึ่งปี***พบว่า ***มีการลดลงอย่างมาก*** ให้วงกลมหมายเลข **1** หาก ***ลดลง*** ให้วงกลมหมายเลข **2** หากท่าน ***ไม่มีการเปลี่ยนแปลง*** ให้วงกลมหมายเลข **3** ***หากเพิ่มขึ้น*** ให้วงกลมหมายเลข **4** หาก ***เพิ่มขึ้นอย่างมาก*** ให้วงกลมหมายเลข **5** หากท่านไม่สามารถให้ข้อมูลได้กรุณาวงกลมหมายเลข **6**

11) ผลการดำเนินงานของกิจการท่านได้บรรลุความสำเร็จอย่างไร	ลดลงอย่างมาก	ลดลง	ไม่มีการเปลี่ยนแปลง	เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้นอย่างมาก	ไม่สามารถตอบได้
44 ส่วนแบ่งตลาด	1	2	3	4	5	6
45 ผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจนี้ในรูปของตัวเงิน	1	2	3	4	5	6
46 ยอดขายเพิ่มขึ้น	1	2	3	4	5	6
47 กำไรต่อหน่วยจากการขาย	1	2	3	4	5	6
48 ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจในภาพรวม	1	2	3	4	5	6

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ส่วนที่ 3 ข้อมูลทั่วไป ส่วนนี้เป็นข้อมูลทั่วไป ให้ท่านทำเครื่องหมาย ✔ ***หน้าข้อที่เกี่ยวข้องกับท่านเพียงข้อเดียว***

1. เพศ ☐ เพศชาย ☐ เพศหญิง
2. อายุ.....ปี
3. การศึกษา ☐ ต่ำกว่าประถมศึกษาปีที่ 4 ☐ ประถมศึกษาปีที่ 4- 6 ☐ มัธยมศึกษาปีที่ 1-3
   ☐ มัธยมศึกษาปีที่ 4- 6 ☐ อนุปริญญา ☐ ปริญญาตรี
   ☐ ปริญญาโท ☐ ปริญญาเอก
4. ท่านมีบทบาทอย่างไรในร้านค้าปลีกนี้
   ☐ เจ้าของกิจการ ☐ ลูกจ้าง ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....
5. ร้านของท่านได้เปิดดำเนินการมาแล้วเป็นระยะเวลาประมาณ..... ปี
6. ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อสินค้าเข้าร้านจากแหล่งใดเป็นสำคัญ
   ☐ ตัวแทนขาย(เซลล์) ☐ ห้าง ☐ ร้านค้าส่ง ☐ สั่งตรงจากโรงงาน
7. ปัญหาสำคัญที่สุดของร้านค้าท่านในการประกอบธุรกิจค้าปลีกได้แก่อะไรบ้าง.....
   .....
   .....
8. ท่านมีความรู้สึกอย่างไรต่อสภาพการแข่งขันในปัจจุบันของธุรกิจค้าปลีก.....
   .....
   .....
9. ท่านคิดว่าธุรกิจค้าปลีกควรมีการปรับตัวอย่างไรเพื่อให้สามารถแข่งขันในสถาการณ์ปัจจุบันและอนาคตได้
   .....
   .....
   .....
10. ท่านมีข้อเสนอแนะอื่นๆ เพิ่มเติม เกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานของธุรกิจค้าปลีกหรือไม่อย่างไร
    .....
    .....
    .....

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณท่านที่ได้สละเวลาอันมีค่าให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อวงการศึกษาและประเทศชาติ
ซึ่งผลที่ได้จากการวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอท่านในโอกาสต่อไป
ขอกราบขอบพระคุณ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY