



ภาคผนวก ก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

## แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของ  
ธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามนี้ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อทำการวิจัย โดยผู้วิจัยจะขอความร่วมมือจากท่านได้โปรดกรุณาตอบแบบสอบถามที่ตรงกับความเป็นจริงและความรู้สึกของท่าน ข้อมูลต่างๆ ที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์ และมีคุณค่าอย่างสูงยิ่งต่อการวิจัยในครั้งนี้ คำตอบของท่านจะไม่มีผลกระทบต่อท่านแต่ประการใด

2. แบบสอบถามฉบับนี้จะแบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

2.1 ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้ ระยะเวลาในการทำงาน ประเภทธุรกิจชุมชน เงินทุนเริ่มต้น และจำนวนสมาชิกของกลุ่ม จำนวน 8 ข้อ

2.2 ตอนที่ 2 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับ ส่วนประสมทางการตลาด มี 4 ประการ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด จำนวน 40 ข้อ

2.3 ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย มี 4 ประการ ได้แก่ ยอดขาย ความเติบโตทางธุรกิจ ส่วนครองตลาด และกำไร จำนวน 12 ข้อ

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะกรุณาให้ความร่วมมือและขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง  
มา ณ โอกาสนี้

นันทนา ไชยบุคดี

นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ( ) หน้าข้อความที่ท่านคิดว่าเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

( ) ชาย ( ) หญิง

2. อายุ

( ) ต่ำกว่า 35 ปี ( ) 36 – 46 ปี  
( ) 47 – 57 ปี ( ) 58 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

( ) ประถมศึกษา ( ) มัธยมศึกษา  
( ) ปวช./ปวส./อนุปริญญา ( )ปริญญาตรี  
( ) สูงกว่าปริญญาตรี

4. สถานภาพ

( ) โสด ( ) สมรส  
( ) หม้าย ( ) หย่า

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

( ) น้อยกว่า 2,000 บาท/เดือน ( ) 2,001 – 3,000 บาท/เดือน  
( ) 3,001 – 4,000 บาท/เดือน ( ) 4,001 – 5,000 บาท/เดือน  
( ) มากกว่า 5,001 บาท/เดือน

6. ระยะเวลาในการทำงาน

( ) 1 ปีลงมา ( ) 2 – 5 ปี  
( ) 6 – 9 ปี ( ) 10 ปีขึ้นไป

## 7. เงินทุนเริ่มต้น

- น้อยกว่า 10,000 บาท       10,000 – 20,000 บาท  
 20,001 – 30,000 บาท       มากกว่า 30,001 บาท

## 8. จำนวนสมาชิกของกลุ่ม

- น้อยกว่า 20 คน       21 – 40 คน  
 41 – 60 คน       มากกว่า 61 คน



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตอนที่ 2 แบบสอบถามส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในตารางช่องคะแนน ที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด เลือกเพียงหมายเลขเดียวเท่านั้นในแต่ละข้อ โดยแต่ละหมายเลขมีเกณฑ์ในการให้คะแนน ดังนี้

คะแนน	5	หมายถึง	ปฏิบัติมากที่สุด
คะแนน	4	หมายถึง	ปฏิบัติมาก
คะแนน	3	หมายถึง	ปฏิบัติปานกลาง
คะแนน	2	หมายถึง	ปฏิบัติน้อย
คะแนน	1	หมายถึง	ปฏิบัติน้อยที่สุด

คำตอบของท่านไม่มีถูกหรือผิด โปรดตอบให้ครบทุกข้อและขอให้ท่านตอบตามที่ท่าน เห็นว่าเป็นจริงมากที่สุด คำตอบของท่านไม่มีผลต่อการรับบริการของท่านแต่อย่างใด

ข้อ	ส่วนประสมทางการตลาด	คะแนนการปฏิบัติ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	ท่านได้ปฏิบัติต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด					
	ด้านผลิตภัณฑ์					
1.	ท่านได้กำหนดให้สินค้ามีรูปแบบหลากหลาย					
2.	ท่านได้ผลิตสินค้าที่มีสีสันทสวยงาม ตรงตามความต้องการลูกค้า					
3.	ท่านได้ผลิตสินค้าที่มีความประณีตตลอดเวลา					
4.	ท่านได้ผลิตสินค้าตรงเวลานัดหมาย					
5.	ท่านได้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก					
6.	ท่านได้ให้บริการถูกต้อง รวดเร็ว					
7.	ท่านมีมนุษยสัมพันธ์เป็นกันเองกับผู้ซื้อ					

ข้อ	ส่วนประสมทางการตลาด (4 P's)	คะแนนการปฏิบัติ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	ด้านผลิตภัณฑ์					
8.	ท่านได้มีการบรรจุหีบห่อสวยงาม					
9.	ท่านได้กำหนดให้มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก					
10.	ท่านได้ให้คำแนะนำในการตัดสินใจแต่ละประเภท					
	ด้านราคา					
11.	ท่านได้มีการลดราคาสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ เช่น ปีใหม่					
12.	ท่านได้กำหนดให้มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน					
13.	ท่านได้ตั้งราคาสินค้าที่สามารถต่อรองราคา และลดราคาได้					
14.	ท่านได้กำหนดราคาผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในท้องตลาด					
15.	ท่านได้กำหนดความเหมาะสมของราคาสินค้ากับคุณภาพ					
16.	ท่านได้กำหนดให้สินค้ามีหลายระดับราคาให้เลือก					
17.	ท่านได้กำหนดให้มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง					
18.	ท่านได้กำหนดสินค้าให้เป็นมาตรฐานเดียวกันกับสินค้าประเภทเดียวกันของคู่แข่งชั้น					
19.	ท่านได้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าให้มีหลายระดับให้เลือก					

ข้อ	ส่วนประสมทางการตลาด (4 P's)	คะแนนการปฏิบัติ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	ด้านราคา					
20	ท่านมีการกำหนดระยะเวลาในการเสนอราคา					
	ด้านการจัดจำหน่าย					
21.	ท่านได้มีการนำสินค้าไปขายตามแหล่งต่างๆ เช่น งานแสดงสินค้า					
22.	ท่านได้มีการจัดสถานที่จอดรถสะดวกและเพียงพอไว้บริการลูกค้า					
23.	ท่านได้กำหนดให้มีการประชุมเพื่อรับรู้และรับฟังปัญหาของผู้จัดจำหน่ายและหาวิธีแก้ปัญหา					
24	ท่านได้กำหนดให้มีการส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มสวมใส่ผ้าไหมในวันสำคัญต่าง ๆ เช่น วันเฉลิมพระชนมพรรษา ฯลฯ					
25.	ท่านได้มีการตกแต่ง/การจัดร้าน/การจัดวางสินค้าในแต่ละประเภท					
26.	ท่านได้กำหนดให้มีป้ายหน้าร้านที่ชัดเจน					
27.	ท่านสามารถสั่งซื้อสินค้า/ผลิตภัณฑ์ทางโทรศัพท์ได้					
28.	ท่านได้มีการจัดผ้าไหมเป็นของขวัญของฝากในการจัดแสดงสินค้า					
30	ท่านได้กำหนดให้มีการจัดกิจกรรมร่วมกับส่วนราชการ ในช่วงเทศกาล					

ข้อ	ส่วนประสมทางการตลาด (4 P's)	คะแนนการปฏิบัติ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	ด้านส่งเสริมการตลาด					
31.	ท่านกำหนดให้มีการโฆษณาทางสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น แผ่นพับ หนังสือพิมพ์ ท้องถิ่น นิตยสาร และโฆษณาทางวิทยุและโทรทัศน์					
32.	ท่านจัดให้มีการอบรมเกี่ยวกับมารยาทและคุณภาพเรียบร้อยในการให้บริการแก่คนขาย					
33.	ท่านมีการให้ส่วนลด ของแจก ของแถมแก่ลูกค้า ในโอกาสพิเศษ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ เปิดห้าง/ร้าน/บริษัทใหม่					
34.	ท่านจัดให้มีการอบรมเทคนิคและวิธีการขายให้แก่พนักงานขายและมีมนุษยสัมพันธ์ดี					
35.	ท่านได้ศึกษาและมีการพัฒนาสินค้าให้มีความแปลกใหม่และทันสมัยอยู่เสมอ					
36.	ท่านมีการส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้กับคนในชุมชน					
37.	ท่านจัดให้มีการแจกของขวัญ ของชำร่วยในช่วงเทศกาล					
38.	ท่านมีการให้บริการ/คุณภาพของพนักงานขาย					
39.	ท่านกำหนดให้มีสินค้าตัวอย่างให้ชม					
40.	ท่านกำหนดให้มีคู่มือปลีกซื้อสินค้าในราคาถูก					



ตอนที่ 3 แบบสอบถามความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชนประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย  
ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

คำชี้แจง ให้เติมข้อความในแบบสอบถาม

ยอดขาย จำนวน 3 ข้อ ประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมลายสร้อยดอกหมากมียอดขาย.....บาทต่อเดือน
2. ผ้ามียอดขายหลังหักค่าใช้จ่ายแล้วมีเงินคงเหลือ.....บาทต่อเดือน
3. ยอดขายทั้งหมดรวมทั้งปี.....บาท

ความเติบโตทางธุรกิจ จำนวน 3 ข้อ ประกอบด้วย

4. มีการจัดสรรกำไรให้กับสมาชิกเฉลี่ย.....บาทต่อปี
5. ต้นทุนการผลิตของผ้าไหมแต่ละชิ้นราคา.....บาท/ชิ้น
6. ผลิตภัณฑ์ที่มียอดจำหน่ายสูงสุดมีจำนวน.....ประเภท  
เช่น.....

ส่วนครองตลาด จำนวน 3 ข้อ ประกอบด้วย

7. สถานที่ในการจำหน่ายสินค้ามีจำนวน.....แห่ง  
คือ.....
8. มีการออกร้านจำหน่ายสินค้าโดยเฉลี่ยปีละ.....ครั้ง
9. มีการออกจำหน่ายสินค้าในต่างจังหวัดประมาณ.....ครั้งต่อเดือน

กำไร จำนวน 3 ข้อ ประกอบด้วย

10. มีกำไรต่อปีโดยเฉลี่ย.....บาท
11. ราคาขายสินค้าเมื่อเทียบกับสินค้าของกลุ่มอื่นราคาแตกต่างกันประมาณ.....บาท
12. มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง.....บาทต่อชิ้น



ภาคผนวก ข

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตารางภาคผนวกที่ 1 แสดงระดับคะแนนความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม (IOC)

ของแบบสอบถาม : ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการ  
ดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ระดับคะแนนความ น่าเชื่อถือของ แบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เชี่ยวชาญ					
	1	2	3			
1.เพศ	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
2.อายุ	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
3.ระดับการศึกษา	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
4.สถานภาพ	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
5.ระยะเวลาในการทำงาน	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
6.รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
7.เงินทุนเริ่มต้น	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
8.จำนวนสมาชิกของกลุ่ม	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
1.ท่านได้กำหนดให้สินค้ามีรูปแบบหลากหลาย ด้านผลิตภัณฑ์	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
2.ท่านได้ผลิตสินค้าที่มีสีสันสวยงาม ตรงตาม ความต้องการลูกค้า	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
3.ท่านได้ผลิตสินค้าที่มีความประณีตตลอดเวลา	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
4.ท่านได้ผลิตสินค้าตรงเวลานัดหมาย	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
5.ท่านได้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีตราสินค้า เป็นที่รู้จัก	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
6.ท่านได้มีการให้บริการลูกค้า รวดเร็ว	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
7.ท่านมีมนุษยสัมพันธ์เป็นกันเองกับผู้ซื้อ	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
8.ท่านได้มีการบรรจุหีบห่อสวยงาม	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
	ระดับคะแนนความ					

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	นำเชื่อถือของ แบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เชี่ยวชาญ					
	1	2	3			
9.ท่านได้กำหนดให้มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
10.ท่านได้ให้คำแนะนำในการตัดสินใจในแต่ละประเภท	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
11.ท่านได้มีการลดราคาสินค้าในเทศกาลต่างๆ เช่น ปีใหม่	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
12.ท่านได้กำหนดให้มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
13.ท่านได้ตั้งราคาสินค้าสามารถต่อรองราคาและลดราคาได้	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
14.ท่านได้กำหนดราคาผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในท้องตลาด	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
15.ท่านได้กำหนดสินค้ามีความเหมาะสมของราคากับคุณภาพ	+1	+1	-1	2	0.67	สอดคล้อง
16.ท่านได้กำหนดให้สินค้ามีหลายระดับราคาให้เลือก	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
17.ท่านได้กำหนดให้มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
18.ท่านได้กำหนดราคาให้เป็นมาตรฐานเดียวกันกับสินค้าประเภทเดียวกัน	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
19.ท่านได้ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้ามีหลายระดับให้เลือก	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
20.ท่านกำหนดให้มีระยะเวลาให้สินเชื่อ และระยะเวลาชำระเงิน	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ระดับคะแนนความ น่าเชื่อถือของ แบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เชี่ยวชาญ					
	1	2	3			
21. ท่านได้มีการนำสินค้าไปขายตามแหล่งต่างๆ เช่น งานแสดงสินค้า	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
22. ท่านได้กำหนดให้มีการจัดสถานที่จอดรถ สะดวกและเพียงพอไว้บริการลูกค้า	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
23. ท่านได้กำหนดให้มีการประชุมเพื่อรับรู้และ รับฟังปัญหาของผู้จำหน่ายและหาวิธี แก้ปัญหา	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
24. ท่านได้กำหนดให้มีการส่งเสริมให้สมาชิก ในกลุ่มสวมใส่ผ้าไหม	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
25. ท่านได้มีการตกแต่ง/การจัดร้าน/การจัดวาง สินค้าแต่ละประเภท	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
26. ท่านได้กำหนดให้มีป้ายหน้าร้าน	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
27. ท่านได้กำหนดช่องทางในการซื้อโดยให้ สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
28. ท่านได้มีการจัดผ้าไหมเป็นของขวัญของฝาก	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
29. ท่านได้กำหนดให้มีการจัดสินค้าลดราคา ตามเทศกาลต่างๆ	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
30. ท่านได้กำหนดให้มีการจัดกิจกรรมร่วมกับ ส่วนราชการต่างๆ	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
31. ท่านกำหนดให้มีการโฆษณาทางสิ่งพิมพ์ ต่างๆ เช่น แผ่นพับหนังสือพิมพ์ ท้องถิ่น นิตยสาร และโฆษณาทางวิทยุและโทรทัศน์	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ระดับคะแนนความ น่าเชื่อถือของ แบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เชี่ยวชาญ					
	1	2	3			
32. ท่านจัดให้มีการอบรมเกี่ยวกับมารยาทและ ความสุภาพเรียบร้อยในการให้บริการแก่ คนขาย	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
33. ท่านจัดให้มีการให้ส่วนลด ของแจก ของ แถมแก่ลูกค้าใน โอกาสพิเศษ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ เปิดห้าง/ร้าน/บริษัทใหม่	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
34. ท่านจัดให้มีการอบรมเทคนิคและวิธีการขาย ให้แก่พนักงานขายและมีมนุษยสัมพันธ์	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
35. ท่าน ได้ศึกษาและมีการพัฒนาสินค้าให้มี ความแปลกใหม่และทันสมัยอยู่เสมอ	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
36. ท่านมีการส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพสืบทอดภูมิ ปัญญาท้องถิ่นให้กับคนในชุมชน	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
37. ท่านจัดให้มีการแจกของขวัญของชำร่วย ในช่วงเทศกาล	+1	+1	0	2	0.67	สอดคล้อง
38. ท่านมีการให้บริการ/ความสุภาพของ พนักงานขาย	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
39. ท่านกำหนดให้มีสินสินค้าตัวอย่างให้ชม	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง
40. ท่านกำหนดให้มีคู่มือแลกเปลี่ยนสินค้าในราคา ถูก	+1	+1	+1	3	1	สอดคล้อง

ตารางภาคผนวกที่ 2 แสดงระดับคะแนนค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ โดยใช้เทคนิค

Item-total Correlation

ของแบบสอบถาม : ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการ  
ดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าอำนาจ จำแนกรายข้อ
<b>ส่วนประสมทางการตลาด</b>	
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>	
1. ท่านได้กำหนดให้สินค้ามีรูปแบบหลากหลาย	.634
2. ท่านได้ผลิตสินค้าที่มีสีสันสวยงาม ตรงตามความต้องการลูกค้า	.673
3. ท่านได้ผลิตสินค้าที่มีความประณีตตลอดเวลา	.595
4. ท่านได้ผลิตสินค้าตรงเวลานัดหมาย	.589
5. ท่านได้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก	.592
6. ท่านได้ให้บริการถูกต้อง รวดเร็ว	.761
7. ท่านมีมนุษยสัมพันธ์เป็นกันเองกับผู้ซื้อ	.690
8. ท่านได้มีการบรรจุหีบห่อสวยงาม	.680
9. ท่านได้กำหนดให้มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก	.778
10. ท่านได้ให้คำแนะนำในการตัดสินใจซื้อสินค้าแต่ละประเภท	.713
<b>ด้านราคา</b>	
11. ท่านได้มีการลดราคาสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ เช่นปีใหม่	.620
12. ท่านได้กำหนดให้มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน	.706
13. ท่านได้ตั้งราคาสินค้าที่สามารถต่อรองราคา และลดราคาได้	.694
14. ท่านได้กำหนดราคาผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในท้องตลาด	.756
15. ท่านได้กำหนดความเหมาะสมของราคาสินค้ากับคุณภาพ	.613
16. ท่านได้กำหนดให้สินค้ามีหลายระดับราคาให้เลือก	.620
17. ท่านได้กำหนดให้มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง	.762
18. ท่านได้กำหนดสินค้าให้เป็นมาตรฐานเดียวกับสินค้าประเภทเดียวกันของคู่แข่งอื่น	.758
19. ท่านได้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าให้มีหลายระดับให้เลือก	.698
20. ท่านมีการกำหนดระยะเวลาในการเสนอราคา	.408

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าอำนาจ จำแนกรายข้อ
<b>ส่วนประสมทางการตลาด</b>	
<b>ด้านการจัดจำหน่าย</b>	
21. ท่านได้มีการนำสินค้าไปขายตามแหล่งต่าง ๆ เช่น งานแสดงสินค้า	.349
22. ท่านได้มีการจัดสถานที่จ่อครดสะดวกและเพียงพอไว้บริการลูกค้า	.317
23. ท่านได้กำหนดให้มีการประชุมเพื่อรับรู้และรับฟังปัญหาของผู้จัดจำหน่ายและหาวิธีแก้ปัญหา	.312
24. ท่านได้กำหนดให้มีการส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มสวมใส่ผ้าไหมในวันสำคัญต่าง ๆ เช่น วันเฉลิมพระชนมพรรษา ฯลฯ	.468
25. ท่านได้มีการตกแต่ง/การจัดร้าน/การจัดวางสินค้าในแต่ละประเภท	.496
26. ท่านได้กำหนดให้มีป้ายหน้าร้านที่ชัดเจน	.517
27. ท่านสามารถสั่งซื้อสินค้า/ผลิตภัณฑ์ทางโทรศัพท์ได้	.414
28. ท่านได้มีการจัดผ้าไหมเป็นของขวัญของฝากในการจัดแสดงสินค้า	.494
29. ท่านได้กำหนดให้มีการจัดสินค้าลดราคาตามเทศกาลต่าง ๆ	.373
30. ท่านได้กำหนดให้มีการจัดกิจกรรมร่วมกับส่วนราชการในช่วงเทศกาล	.428
<b>ด้านส่งเสริมการตลาด</b>	
31. ท่านกำหนดให้มีการโฆษณาทางสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น แผ่นพับ หนังสือพิมพ์ ท้องถิ่น นิตยสาร และโฆษณาทางวิทยุและโทรทัศน์	.475
32. ท่านจัดให้มีการอบรมเกี่ยวกับมารยาทและความสุภาพเรียบร้อยในการให้บริการแก่คนขาย	.520
33. ท่านมีการให้ส่วนลด ของแจก ของแถมแก่ลูกค้าในโอกาสพิเศษ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ เปิดห้าง/ร้าน/บริษัทใหม่	.598
34. ท่านจัดให้มีการอบรมเทคนิคและวิธีการขายให้แก่พนักงานขายและมีมนุษยสัมพันธ์ดี	.499
35. ท่านได้ศึกษาและมีการพัฒนาสินค้าให้มีความแปลกใหม่และทันสมัยอยู่เสมอ	.406
36. ท่านมีการส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้กับคนในชุมชน	.450
37. ท่านจัดให้มีการแจกของขวัญ ของชำร่วยในช่วงเทศกาล	.338



รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าอำนาจ จำแนกรายข้อ
<b>ส่วนประสมทางการตลาด</b>	
<b>ด้านส่งเสริมการตลาด</b>	
38. ท่านมีการให้บริการ/ความสุภาพของพนักงานขาย	.330
39. ท่านกำหนดให้มีสินค้าตัวอย่างให้ชม	.371
40. ท่านกำหนดให้มีคู่มือแลกเปลี่ยนสินค้าในราคาถูก	.401
<b>ด้านความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน</b>	
1. ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมลายสร้อยดอกหมากมียอดขาย.....บาทต่อเดือน	
2. ผ้ามียอดขายหลังหักค่าใช้จ่ายแล้วมีเงินคงเหลือ.....บาทต่อเดือน	
3. ยอดขายทั้งหมดรวมทั้งปี.....บาท	
4. มีการจัดสรรกำไรให้กับสมาชิกเฉลี่ย.....บาทต่อปี	
5. ต้นทุนการผลิตของผ้าไหมแต่ละชิ้นราคา.....บาท/ชิ้น	
6. ผลิตภัณฑ์ที่มียอดจำหน่ายสูงสุดมีจำนวน.....ประเภท	
เช่น.....	
7. สถานที่ในการจำหน่ายสินค้ามีจำนวน.....แห่ง	
คือ.....	
8. มีการออกร้านจำหน่ายสินค้าโดยเฉลี่ยปีละ.....ครั้ง	
9. มีการออกจำหน่ายสินค้าในต่างจังหวัดประมาณ.....ครั้งต่อเดือน	
10. มีกำไรต่อปีโดยเฉลี่ย.....บาท	
11. ราคาขายสินค้าเมื่อเทียบกับสินค้าของกลุ่มอื่นราคาแตกต่างกันประมาณ.....บาท	
12. มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง.....บาทต่อชิ้น	

งานวิจัยนี้มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.922

ตารางภาคผนวกที่ 3 แสดงระดับคะแนนค่าความเชื่อมั่น โดยใช้วิธีคำนวณหา

ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient)

ของแบบสอบถาม : : ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการ  
ดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน ประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient)
<b>ส่วนประสมทางการตลาด</b>	
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>	
1.ท่านได้กำหนดให้สินค้ามีรูปแบบหลากหลาย	.919
2.ท่านได้ผลิตสินค้าที่มีสีสันทสวยงาม ตรงตามความต้องการลูกค้า	.918
3.ท่านได้ผลิตสินค้าที่มีความประณีตตลอดเวลา	.919
4.ท่านได้ผลิตสินค้าตรงเวลานัดหมาย	.919
5.ท่านได้ผลิตผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก	.919
6.ท่านได้ให้บริการถูกต้อง รวดเร็ว	.918
7.ท่านมีมนุษยสัมพันธ์เป็นกันเองกับผู้ซื้อ	.919
8.ท่านได้มีการบรรจุหีบห่อสวยงาม	.919
9.ท่านได้กำหนดให้มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก	.918
10.ท่านได้ให้คำแนะนำในการตัวสินค้าแต่ละประเภท	.918
<b>ด้านราคา</b>	
11.ท่านได้มีการลดราคาสินค้าในเทศกาลต่าง ๆ เช่นปีใหม่	.919

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient)
<b>ด้านราคา</b>	
12. ท่านได้กำหนดให้มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน	.918
13. ท่านได้ตั้งราคาสินค้าที่สามารถต่อรองราคา และลดราคาได้	.918
14. ท่านได้กำหนดราคาสินค้าที่ใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในท้องตลาด	.917
15. ท่านได้กำหนดความเหมาะสมของราคาสินค้ากับคุณภาพ	.919
16. ท่านได้กำหนดให้สินค้ามีหลายระดับราคาให้เลือก	.919
17. ท่านได้กำหนดให้มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง	.918
18. ท่านได้กำหนดสินค้าให้เป็นมาตรฐานเดียวกันกับสินค้าประเภทเดียวกันของกลุ่ม แข่งขัน	.918
19. ท่านได้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าให้มีหลายระดับให้เลือก	.918
20. ท่านมีการกำหนดระยะเวลาในการเสนอราคา	.921
<b>ด้านการจัดจำหน่าย</b>	
21. ท่านได้มีการนำสินค้าไปขายตามแหล่งต่างๆ เช่น งานแสดงสินค้า	.923
22. ท่านได้มีการจัดสถานที่จอดรถสะดวกและเพียงพอไว้บริการลูกค้า	.922
23. ท่านได้กำหนดให้มีการประชุมเพื่อรับรู้และรับฟังปัญหาของผู้จัดจำหน่ายและหา วิธีแก้ปัญหา	.922
24. ท่านได้กำหนดให้มีการส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มสวมใส่ผ้าไหมในวันสำคัญต่าง ๆ เช่น วันเฉลิมพระชนมพรรษา ฯลฯ	.921
25. ท่านได้มีการตกแต่ง/การจัดร้าน/การจัดวางสินค้าในแต่ละประเภท	.922
26. ท่านได้กำหนดให้มีป้ายหน้าร้านที่ชัดเจน	.920
27. ท่านได้กำหนดช่องทางให้สามารถสั่งซื้อสินค้า/ผลิตภัณฑ์ทางโทรศัพท์ได้	.921
28. ท่านได้มีการจัดผ้าไหมเป็นของขวัญของฝากในการจัดแสดงสินค้า	.920
29. ท่านได้กำหนดให้มีการจัดสินค้าลดราคาตามเทศกาลต่าง ๆ	.922
30. ท่านได้กำหนดให้มีการจัดกิจกรรมร่วมกับส่วนราชการในช่วงเทศกาล	.923
<b>ด้านส่งเสริมการตลาด</b>	

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient)
<b>ด้านส่งเสริมการตลาด</b>	
31. ท่านกำหนดให้มีการโฆษณาทางสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น แผ่นพับ หนังสือพิมพ์ ท้องถิ่น นิตยสาร และโฆษณาทางวิทยุและโทรทัศน์	.922
32. ท่านจัดให้มีการอบรมเกี่ยวกับมารยาทและความสุภาพเรียบร้อยในการให้บริการแก่คนขาย	.920
33. ท่านจัดให้มีการให้ส่วนลด ของแจก ของแถมแก่ลูกค้าใน โอกาสพิเศษ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ เปิดห้าง/ร้าน/บริษัทใหม่	.919
34. ท่านจัดให้มีการอบรมเทคนิคและวิธีการขายให้แก่พนักงานขายและมีมนุษยสัมพันธ์	.920
35. ท่านได้ศึกษาและมีการพัฒนาสินค้าให้มีความแปลกใหม่และทันสมัยอยู่เสมอ	.921
36. ท่านมีการส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้กับคนในชุมชน	.921
37. ท่านจัดให้มีการแจกของขวัญ ของชำร่วยในช่วงเทศกาล	.922
38. ท่านมีการให้บริการ/ความสุภาพของพนักงานขาย	.922
39. ท่านกำหนดให้มีสินค้าตัวอย่างให้ชม	.921
40. ท่านกำหนดให้มีคู่มือแลกเปลี่ยนสินค้าในราคาถูก	.924
<b>ด้านความสำเร็จในการดำเนินกิจการ</b>	
1. ผลិតภัณฑ์ผ้าไหมลายสร้อยดอกหมากมียอดขาย.....บาทต่อเดือน	
2. ผ้ามียอดขายหลังหักค่าใช้จ่ายแล้วมีเงินคงเหลือ.....บาทต่อเดือน	
3. ยอดขายทั้งหมดรวมทั้งปี.....บาท	
4. มีการจัดสรรกำไรให้กับสมาชิกเฉลี่ย.....บาทต่อปี	
5. ต้นทุนการผลิตของผ้าไหมแต่ละชิ้นราคา.....บาท/ชิ้น	
6. ผลิตภัณฑ์ที่มียอดจำหน่ายสูงสุดมีจำนวน.....ประเภท	
เช่น.....	
ตารางแสดงระดับคะแนนค่าความเชื่อมั่น โดยใช้วิธีคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient) (ต่อ)	

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient)
7.สถานที่ในการจำหน่ายสินค้ามีจำนวน.....แห่ง คือ.....	
8.มีการออกร้านจำหน่ายสินค้าโดยเฉลี่ยปีละ.....ครั้ง	
9.มีการออกจำหน่ายสินค้าในต่างจังหวัดประมาณ.....ครั้งต่อเดือน	
10.มีกำไรต่อปีโดยเฉลี่ย.....บาท	
11.ราคาขายสินค้าเมื่อเทียบกับสินค้าของกลุ่มอื่นราคาแตกต่างกันประมาณ.....บาท	
12.มีการตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง.....บาทต่อชิ้น	

งานวิจัยนี้มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.922



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



ภาคผนวก ค  
หนังสือขออนุญาตเก็บรวบรวมข้อมูล

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๐๐๘๘



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๒๕ มกราคม ๒๕๕๓

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน ประธานกลุ่มผู้ผลิตธุรกิจชุมชน

ด้วยนางนันทนา ไชยบุคดี รหัสประจำตัว ๕๑๑๒๕๑๗๑๑๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา  
บริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์  
เรื่อง "ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน  
ประเภทค้า เครื่องแต่งกายในเขตพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม"

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าเก็บรวบรวมข้อมูล  
การวิจัยกับกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ผลิตธุรกิจชุมชน เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี  
ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘



## บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ๖๐๑๐๘/๒๕๕๓

วันที่ ๒๕ มกราคม ๒๕๕๓

เรื่อง เชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ดร.ธีระวัฒน์ เขียมแสง

ด้วยนางนันทนา ไชยบุคลี รหัสประจำตัว ๕๑๑๒๕๑๗๑๑๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา  
บริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์  
เรื่อง "ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน  
ประเภทค้า เครื่องแต่งกายในเขตพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม" เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความ  
เรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบ  
เครื่องมือการวิจัย ตรวจสอบความถูกต้องเหมาะสมด้านเนื้อหา ภาษา สถิติ การวัดและประเมินผล  
คังเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณ  
มา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย





## บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ๖๐๑๐๕/๒๕๕๓

วันที่ ๒๕ มกราคม ๒๕๕๓

เรื่อง เชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ดร.ไพศาล วรคำ

ด้วยนางนันทนา ไชยบุคดี รหัสประจำตัว ๕๑๑๒๕๑๗๑๑๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา  
บริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์  
เรื่อง "ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน  
ประเภทค้า เครื่องแต่งกายในเขตพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม" เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความ  
เรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบ  
เครื่องมือการวิจัย ตรวจสอบความถูกต้องเหมาะสมด้านการวัดและประเมินผล ดังเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณ  
มา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไทวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๐๐๔๑



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๒๕ มกราคม ๒๕๕๓

เรื่อง เชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิราวัฒน์ ชมระกา

ด้วยนางนันทนา ไชยบุคคี รหัสประจำตัว ๕๑๑๒๕๑๗๑๑๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา  
บริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์  
เรื่อง "ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนประสมทางการตลาดกับความสำเร็จในการดำเนินกิจการของธุรกิจชุมชน  
ประเภทผ้า เครื่องแต่งกายในเขตพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม" เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความ  
เรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบ  
เครื่องมือการวิจัย ตรวจสอบความถูกต้องเหมาะสมค่านิยมหา ภาษา คึงเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณ  
มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘



ประวัติผู้วิจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY