

ภาคผนวก ก  
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง ความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าเครื่องเขียนของผู้บริโภค ในอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

.....

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามฉบับนี้เป็นการสำรวจความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าเครื่องเขียนของผู้บริโภค ในอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ประกอบด้วย 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 คุณลักษณะเฉพาะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ในอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าเครื่องเขียน

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าเครื่องเขียนของผู้ตอบแบบสอบถาม ในอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

2. คำตอบของท่านจะเก็บไว้เป็นความลับ จึงไม่มีผลกระทบต่อท่านแต่ประการใด

3. กรุณาตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อตามสภาพความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อความสมบูรณ์ของเนื้อหาเพราะ ทุกคำตอบมีความสำคัญต่อการวิจัย

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามจากท่านในครั้งนี้ด้วยดี จึงขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือมา ณ โอกาสนี้

นายอิสรายุทธ ยุทธเกษมสันต์

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะเฉพาะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณาเติมเครื่องหมาย ✓ ลงใน  หน้าคำตอบที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

1. เพศ

1. ชาย       2. หญิง

2. อายุ

1. 15 - 24 ปี       2. 25 - 34 ปี       3. 35 - 44 ปี  
 4. 45 - 54 ปี       5. 55 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

1. ประถมศึกษา       2. มัธยมศึกษา  
 3. อนุปริญญา/ปวศ.       4. ปริญญาตรี  
 5. ปริญญาโทขึ้นไป

4. อาชีพ

1. รับราชการ / รัฐวิสาหกิจ       2. รับจ้าง / บริการ  
 3. ธุรกิจส่วนตัว       4. พนักงานบริษัทเอกชน  
 5. นักเรียน / นักศึกษา       6. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

1. ไม่เกิน 5,000 บาท       2. 5,001 - 10,000 บาท  
 3. 10,001 - 20,000 บาท       4. 20,001 - 30,000 บาท  
 5. 30,001 - 40,000 บาท       6. 40,001 บาทขึ้นไป

ตอนที่ 2 ระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด  
ที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าเครื่องเขียน

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับความสำคัญที่ตรงกับความรู้สึกของท่าน  
โดยมีเกณฑ์ในการพิจารณา ระดับความสำคัญ 5 ระดับ ดังนี้  
5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ข้อ	ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
		5	4	3	2	1
	<b>1. ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1.1	สินค้าในร้านมีความหลากหลาย					
1.2	สินค้านี้มีคุณภาพเหมาะสมกับราคา					
1.3	การให้ทดสอบสินค้าก่อนซื้อ					
1.4	สินค้านี้มีการรับประกันคุณภาพ					
1.5	มีสินค้านี้พร้อมขายทุกรายการ					
1.6	มีสินค้านี้ตัวอย่างแสดงให้เห็นอย่างชัดเจน					
1.7	มีสินค้านี้ใหม่มาแนะนำอย่างสม่ำเสมอ					
	<b>2. ด้านราคา</b>					
2.1	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า					
2.2	สินค้านี้มีหลายระดับราคา คือ ราคาสูง ราคาปานกลาง ราคาต่ำ					
2.3	มีป้ายแสดงราคาที่ชัดเจนและถูกต้อง					
	<b>3. ด้านการจัดจำหน่าย</b>					
3.1	มีบริการจัดส่งสินค้าในกรณีที่ซื้อจำนวนมาก					
3.2	เมื่อซื้อสินค้าในปริมาณมากจะได้รับส่วนลด					
3.3	มีสินค้านำเข้าทั้งปลีกและส่ง					

ข้อ	ส่วนประสมทางตลาด	ระดับความสำคัญ				
		5	4	3	2	1
	<b>4. ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
4.1	มีการโฆษณาสินค้าผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ท้องถิ่น					
4.2	รับสมัครสมาชิกเพื่อสิทธิพิเศษในการซื้อสินค้า					
4.3	ภายในร้านมีแคตตาล็อกสินค้าให้บริการ					
4.4	มีการจัดรายการจับฉลากชิงโชคเป็นประจำ					
4.5	มีการจัดรายการลดราคาสินค้าในโอกาสพิเศษ เช่น ช่วงเปิดเทอม ปีใหม่ วันเด็ก เป็นต้น					
4.6	มีการส่งเสริมการขายร่วมกับบัตรเครดิตที่ใช้จ่ายสินค้า เช่น ถ้าจ่ายค่าสินค้าด้วยบัตรเครดิตนี้จะได้รับส่วนลดร้อยละ 5 บาท					
4.7	การรับชำระค่าสินค้าด้วยบัตรเครดิต					
4.8	รับประกันราคา เช่น คืนเงินส่วนต่างถ้าราคาสินค้าที่อื่นถูกกว่า					
	<b>5. ด้านบุคลากร</b>					
5.1	พนักงานเป็นกันเองกับลูกค้า					
5.2	พนักงานมีความรู้ในสินค้า สามารถแนะนำสินค้าได้					
5.3	พนักงานให้บริการด้วยความเต็มใจ					
5.4	พนักงานบริการด้วยความสุภาพ					
	<b>6. ด้านลักษณะทางกายภาพ</b>					
6.1	พื้นที่กว้างขวาง สะอาด					
6.2	ป้ายชื่อร้านชัดเจนสามารถมองเห็นได้ง่าย					
6.3	ทางเข้า-ออกร้านสะดวก					
6.4	ร้านค้ามีความสวยงาม					
6.5	ที่จอดรถสะดวก					

ข้อ	ส่วนประสมทางตลาด	ระดับความสำคัญ				
		5	4	3	2	1
	7. ด้านกระบวนการให้บริการ					
7.1	การจัดเรียงสินค้าเป็นหมวดหมู่					
7.2	จัดสินค้าที่ต้องใช้คู่กันไว้ในบริเวณเดียวกัน					
7.3	ให้บริการด้วยความรวดเร็ว					
7.4	ให้บริการลูกค้าด้วยความเท่าเทียมกัน					
7.5	เวลาเปิด-ปิดร้านที่เหมาะสม					

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมกรซื้อสินค้าเครื่องเขียนของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

3.1 ผลិតภัณฑ์

ข้อเสนอแนะ.....

3.2 ราคา

ข้อเสนอแนะ.....

3.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ข้อเสนอแนะ.....

3.4 การส่งเสริมการตลาด

ข้อเสนอแนะ.....

3.5 บุคลากร

ข้อเสนอแนะ.....

3.6 ลักษณะทางกายภาพ

ข้อเสนอแนะ.....

3.7 กระบวนการให้บริการ

ข้อเสนอแนะ.....

ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

ภาคผนวก ข  
ค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือวิจัย



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

**ภาคผนวก ข**  
**การหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม**  
**Reliability**

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
ผลรวมผลิตภัณฑ์	23.6782	4.3551	.6955	.8922
ผลรวมราคา	23.3337	3.9110	.7393	.8922
ผลรวมช่องทางการจัดจำหน่าย	23.6893	4.4705	.6544	.8957
ผลรวมส่งเสริมการตลาด	23.7198	4.7697	.6897	.8952
ผลรวมบุคลากร	23.4182	3.9732	.7802	.8852
ผลรวมลักษณะทางกายภาพ	23.6713	4.4872	.8894	.8805
ผลรวมกระบวนการให้บริการ	23.5267	5.0375	.3502	.9187
โดยภาพรวม	23.5767	4.3610	1.0000	.8724

**Reliability Coefficients**

N of Cases	=	30
N of Items	=	8
Alpha	=	.9043



### การหาขนาดกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% จำแนกตามค่าความคลาดเคลื่อน  
(ของ Taro Yamane อ้างอิงในธานินทร์ ศิลป์จารุ. 2549 : 49)

จำนวนประชากร (N)	จำนวนตัวอย่าง (n) ที่ระดับความคลาดเคลื่อน (e)					
	± 1%	± 2%	± 3%	± 4%	± 5%	± 10%
500	*	*	*	*	222	83
1,000	*	*	*	385	286	91
1,500	*	*	638	441	316	94
2,000	*	*	714	476	333	95
2,500	*	1,250	769	500	345	96
3,000	*	1,364	811	517	353	97
3,500	*	1,458	843	530	359	97
4,000	*	1,538	870	541	364	98
4,500	*	1,607	891	549	367	98
5,000	*	1,667	909	556	370	98
6,000	*	1,765	938	566	375	98
7,000	*	1,842	959	574	378	99
8,000	*	1,905	976	580	381	99
9,000	*	1,957	989	584	383	99
10,000	5,000	2,000	1,000	588	385	99
15,000	6,000	2,143	1,034	600	390	99
20,000	6,667	2,222	1,053	606	392	100
25,000	7,143	2,273	1,064	610	394	100
50,000	8,333	2,381	1,087	617	397	100
100,000	9,091	2,439	1,099	621	398	100
∞	10,000	2,500	1,111	625	400	100

ภาคผนวก ก

ค่าความสอดคล้อง (*IOC*) ของแบบสอบถาม



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ภาคผนวก ค  
การหาคุณภาพของเครื่องมือวิจัย

โดยการหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item – Objective Congruence : IOC)  
ความตรงเชิงเนื้อหา 7 ด้าน จำนวน 35 ข้อ

ข้อที่	ผู้เชี่ยวชาญคนที่			$\Sigma R$	IOC
	1	2	3		
1	1	1	1	3	1
2	1	1	1	3	1
3	1	1	1	3	1
4	1	1	1	3	1
5	1	1	1	3	1
6	1	1	1	3	1
7	1	1	1	2	1
8	1	1	1	3	1
9	1	1	1	3	1
10	1	1	1	3	1
11	1	1	1	3	1
12	1	1	1	3	1
13	1	1	1	3	1
14	1	1	1	3	1
15	1	1	1	2	1
16	1	1	1	3	1
17	1	1	1	2	1
18	1	1	1	3	1
19	1	1	1	3	1
20	1	1	1	3	1
21	1	1	1	3	1

ข้อที่	ผู้เชี่ยวชาญคนที่			$\Sigma R$	IOC
	1	2	3		
22	1	1	1	3	1
23	1	1	1	3	1
24	1	1	1	3	1
25	1	1	1	3	1
26	1	1	1	3	1
27	1	1	1	3	1
28	1	1	1	3	1
29	1	1	1	2	1
30	1	0	1	2	.7
31	1	0	1	2	.7
32	1	1	1	3	1
33	1	1	1	3	1
34	1	1	1	3	1
35	1	1	1	3	1

ที่มา : <http://www.drpaition.com/vijai/ioc.pdf>

ข้อคำถามที่มี IOC ตั้งแต่ 0.5 – 1.00 คัดเลือกไว้ใช้ได้

ข้อคำถามที่มี IOC ต่ำกว่า 0.5 ควรพิจารณาปรับปรุงหรือตัดทิ้ง

สูตร

$$IOC = \frac{\Sigma R}{N}$$

IOC	แทน	ค่าดัชนีความสอดคล้อง
$\Sigma R$	แทน	ผลรวมของคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ
N	แทน	จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

เรื่อง ความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อเครื่องเขียน  
ของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

โดยการหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item – Objective Congruence : IOC)  
ความตรงเชิงเนื้อหา 7 ด้าน จำนวน 35 ข้อ

ข้อ	รายการ	ระดับความสอดคล้อง		
		-1	0	1
	<b>1. ด้านผลิตภัณฑ์</b>			
1.1	สินค้าในร้านมีความหลากหลาย			
1.2	สินค้านี้มีคุณภาพเหมาะสมกับราคา			
1.3	การให้ทดสอบสินค้าก่อนซื้อ			
1.4	สินค้านี้มีการรับประกันคุณภาพ			
1.5	มีสินค้านี้พร้อมขายทุกรายการ			
1.6	มีสินค้าตัวอย่างแสดงให้เห็นอย่างชัดเจน			
1.7	มีสินค้าใหม่มาแนะนำอย่างสม่ำเสมอ			
	<b>2. ด้านราคา</b>			
2.1	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า			
2.2	สินค้านี้มีหลายระดับราคา คือ สูง ปานกลาง ต่ำ			
2.3	มีป้ายแสดงราคาที่ชัดเจนและถูกต้อง			
	<b>3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>			
3.1	มีบริการจัดส่งสินค้าในกรณีที่ซื้อจำนวนมาก			
3.2	เมื่อซื้อสินค้าในปริมาณมากจะได้รับส่วนลด			
3.3	มีสินค้าจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง			

ข้อ	รายการ	ระดับความสอดคล้อง		
		-1	0	1
	<b>4. ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>			
4.1	มีการโฆษณาสินค้าผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ ท้องถิ่น			
4.2	รับสมัครสมาชิกเพื่อสิทธิพิเศษในการซื้อสินค้า			
4.3	ภายในร้านมีแคตตาล็อกสินค้าให้บริการ			
4.4	มีการจัดรายการจับฉลากชิงโชคเป็นประจำ			
4.5	มีการจัดรายการลดราคาสินค้าในโอกาสพิเศษ เช่น ช่วงเปิดเทอม ปีใหม่ วันเด็ก เป็นต้น			
4.6	มีการส่งเสริมการขายร่วมกับบัตรเครดิตที่ใช้จ่ายสินค้า เช่น ถ้าจ่ายค่าสินค้าด้วยบัตรเครดิตนี้จะได้รับส่วนลดร้อยละ 5 บาท			
4.7	การรับชำระค่าสินค้าด้วยบัตรเครดิต			
4.8	รับประกันราคา เช่น คืนเงินส่วนต่างถ้าราคาสินค้าที่อื่นถูก กว่า			
	<b>5. ด้านบุคลากร</b>			
5.1	พนักงานเป็นกันเองกับลูกค้า			
5.2	พนักงานมีความรู้ในสินค้า สามารถแนะนำสินค้าได้			
5.3	พนักงานให้บริการด้วยความเต็มใจ			
5.4	พนักงานบริการด้วยความสุภาพ			
	<b>6. ด้านลักษณะทางกายภาพ</b>			
6.1	พื้นที่กว้างขวาง สะอาด			
6.2	ป้ายชื่อร้านชัดเจนสามารถมองเห็นได้ง่าย			
6.3	ทางเข้า-ออกร้านสะดวก			
6.4	ร้านค้ามีความสวยงาม			
6.5	ที่จอดรถสะดวก			

ข้อ	รายการ	ระดับความสอดคล้อง		
		-1	0	1
	7. กระบวนการให้บริการ			
7.1	พื้นที่กว้างขวาง สะอาด			
7.2	ป้ายชื่อร้านชัดเจนสามารถมองเห็นได้ง่าย			
7.3	ทางเข้า - ออกร้านสะดวก			
7.4	ร้านค้ามีความสวยงาม			
7.5	ที่จอดรถสะดวก			
7.6	พื้นที่กว้างขวาง สะอาด			



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ภาคผนวก ง  
หนังสือขอความอนุเคราะห์



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



ภาคผนวก ง

หนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูล



ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑./ ๑๔๒

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๐

๑๓ มีนาคม ๒๕๕๒

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือเพื่อการวิจัย

เรียน รองศาสตราจารย์ภานา สรเพชญ์พิสัย

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. แบบสอบถามเพื่อการวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วยนายอิสรายุทธ์ ยุทธเกษมสันต์ รหัสประจำตัว G ๔๘๒๕๑๗๒๑๖ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ศูนย์หนองคาย (JBAC) กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง ความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมกรซื้อสินค้าเครื่องเขียนของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหา เพื่อตรวจสอบความครอบคลุม ถูกต้องของแบบสอบถาม ดังเอกสารแบบสอบถามที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์ และร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพโรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ปฏิบัติราชการแทน

อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘



ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑./๑๔๒

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๕๐๐๐

๑๓ มีนาคม ๒๕๕๒

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือเพื่อการวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต ผังนิรันดร์

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. แบบสอบถามเพื่อการวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วยนายอิสรายุทธ บุทธเกษมสันต์ รหัสประจำตัว G ๔๘๒๕๑๗๒๑๖ นักศึกษา  
ปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏ  
มหาสารคาม ศูนย์หนองคาย (JBAC) กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง ความสำคัญของส่วนประสม  
ทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมกรซื้อสินค้าเครื่องเขียนของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด  
หนองคาย เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็น  
ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือแบบสอบถามการวิจัย เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านภาษา เพื่อ  
ตรวจสอบความถูกต้อง เหมาะสมของข้อความที่ใช้ ดังเอกสารแบบสอบถามที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์ และร่วมมือ  
จากท่านด้วยดี ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ปฏิบัติราชการแทน

อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘



ที่ ศร ๐๕๔๐.๐๑./ ๑๕๘

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ. เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๐

๑๓ มีนาคม ๒๕๕๒

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือเพื่อการวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธนสุวิทย์ ทับทิมทรัพย์

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. แบบสอบถามเพื่อการวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วยนายอิสราวุทธิ์ บุทธเกษมสันต์ รหัสประจำตัว G ๔๘๒๕๑๗๒๑๖ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ศูนย์หนองคาย (JBAC) กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง ความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมกรซื้อสินค้าเครื่องเขียนของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือแบบสอบถามการวิจัย เพื่อตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ตามโครงสร้างของแบบสอบถามดังเอกสารแบบสอบถามที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์ และร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ปฏิบัติราชการแทน

อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๑๘