ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ชุดที่.....

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันและกลยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำวิทยานิพนธ์ ในการศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

2. แบบสอบถามมี 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ซึ่งเป็นผู้ที่จดทะเบียนกับสำนักงานพาณิชย์จังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน 6 ข้อ

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน 15 ข้อ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นกลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน 20 ข้อ

ตอนที่ 4 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับผลการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน 17 ข้อ

3. ผู้วิจัยใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อตามความเป็นจริง และตามความคิดเห็นของท่าน โดยข้อมูลทั้งหมดจะนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่มีผลกระทบต่อผู้ตอบแบบสอบถามแต่ประการใด

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ท่านจะให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างดี และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

(นางสาวกิตติยา ศรีวรขันธ์)
นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ( ) หน้าข้อความที่ท่านคิดว่าเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

( ) ชาย ( ) หญิง

2. อายุ

( ) ต่ำกว่า 20 ปี ( ) 20 – 29 ปี

( ) 30 – 39 ปี ( ) 40 – 49 ปี

( ) 50 – 59 ปี ( ) 60 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

( )ประถมศึกษา ( ) มัธยมศึกษาตอนต้น

( ) มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ( ) อนุปริญญา/ปวส.

( ) ปริญญาตรี ( ) สูงกว่า ปริญาตรี

4. รายได้เฉลี่ยต่อวัน

( ) ต่ำกว่า 4,000 บาท ( ) 4,000 – 4,500 บาท

( ) 4,501 – 5,000 บาท ( ) 5,001 – 5,500 บาท

( ) 5,501 – 6,000 บาท ( ) มากกว่า 6,000 บาท

5. ระยะเวลาดำเนินการ

( ) ต่ำกว่า 5 ปี ( ) 5 – 10 ปี

( ) 11 – 15 ปี ( ) 16 ปีขึ้นไป

6. ขนาดเงินลงทุน

( ) ต่ำกว่า 100,000 บาท ( ) 100,000 – 200,000 บาท

( ) 200,001 – 300,000 บาท ( ) 300,001 – 400,000 บาท

( ) 400,001 – 500,000 บาท ( ) มากกว่า 500, 000 บาท

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในตารางช่องคะแนน ที่ตรงกับความคิดเห็นท่านมากที่สุด ขอให้ท่านเลือกเพียงหมายเลขเดียวเท่านั้นในแต่ละข้อ โดยแต่ละหมายเลขมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

5 หมายถึง ความคิดเห็นมากที่สุด
4 หมายถึง ความคิดเห็นมาก
3 หมายถึง ความคิดเห็นปานกลาง
2 หมายถึง ความคิดเห็นน้อย
1 หมายถึง ความคิดเห็นน้อยที่สุด

คำตอบของท่านไม่ถูกหรือผิด โปรดตอบให้ครบทุกข้อ และขอให้ท่านตอบตามที่ท่านเห็นว่าเป็นจริงมากที่สุด คำตอบของท่าไม่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของท่านเพียงอย่างใด

ลำดับ	กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจค้าปลีก	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
	การเป็นผู้นำด้านต้นทุน					
1.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับการขายผลิตภัณฑ์ต่ำกว่าคู่แข่งขัน					
2.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการลดต้นทุนโดยการใช้แรงงานภายในครอบครัวทำให้ไม่ต้องจ้างคนงาน					
3.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการลดต้นทุนโดยการซื้อผลิตภัณฑ์จำนวนมากแล้วนำมาแบ่งขาย เช่น น้ำตาลทราย 1 กระสอบ น้ำหนัก 50 กิโลกรัม แบ่งขายเป็นถุง ถุงละ 1 กิโลกรัม. เป็นต้น					
4.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับความมุ่งมั่นในการลดต้นทุน เช่นการสั่งผลิตภัณฑ์กับตัวแทนจำหน่ายโดยตรง , และสั่งผลิตภัณฑ์ในปริมาณมากเพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง					
5.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเหนือกว่าคู่แข่งขัน					

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ลำดับ	กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจค้าปลีก	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
	การสร้างความแตกต่าง					
6.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีความคุ้นเคยกับลูกค้า จดจำชื่อลูกค้าได้					
7.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ซ่อมแซมบ้านไว้จำหน่าย เช่น ตะปู ท่อพีวีซี อุปกรณ์ท่อพีวีซี เทปพันเกลียว,เป็นต้น					
8.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการซ่อมแซม ระบบไฟฟ้าภายในบ้านไว้จำหน่าย เช่น หลอดไฟ สตาร์ทเตอร์ เทปพันสายไฟ เป็นต้น					
9.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภคหลากหลายชนิด แต่ละชนิดมี 3 ยี่ห้อ ขึ้นไป เช่น สบู่ ปลากระป๋อง ยาสระผม เป็นต้น					
10.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับนโยบายในการรับประกันผลิตภัณฑ์					
	การตอบสนองที่รวดเร็ว					
11.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับความรวดเร็วในการนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ทันสมัย มาจำหน่าย					
12.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านทราบถึงความต้องการของลูกค้าตลอดจนสามารถจัดสรรผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว					
13	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการจัดวางผลิตภัณฑ์ไว้เป็นกลุ่มทำให้สามารถหยิบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว					
14.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็ว					
15.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับการให้คำแนะนำและตอบคำถามลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว					

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นกลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในตารางช่องคะแนน ที่ตรงกับความคิดเห็นท่านมากที่สุด ขอให้ท่านเลือกเพียงหมายเลขเดียวเท่านั้นในแต่ละข้อ โดยแต่ละหมายเลขมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

5 หมายถึง ความคิดเห็นมากที่สุด

4 หมายถึง ความคิดเห็นมาก

3 หมายถึง ความคิดเห็นปานกลาง

2 หมายถึง ความคิดเห็นน้อย

1 หมายถึง ความคิดเห็นน้อยที่สุด

คำตอบของท่านไม่ถูกหรือผิด โปรดตอบให้ครบทุกข้อ และขอให้ท่านตอบตามที่ท่านเห็นว่าเป็นจริงมากที่สุด คำตอบของท่าไม่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของท่านเพียงอย่างใด

ลำดับ	กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจค้าปลีก	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
	ผลิตภัณฑ์					
1.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ให้เลือกซื้อหลายประเภท					
2.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ใหม่มานำเสนออยู่เสมอ					
3.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ที่ใหม่ เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค					
4.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมในท้องตลาด					
5.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่นำมาวางจำหน่าย					
	ราคา					
6.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นเงินเชื่อให้แก่ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ					
7.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีป้ายบอกราคาผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน					
8.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน หลายราคาให้เลือก					

RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ลำดับ	กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจค้าปลีก	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
ราคา						
9.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาที่เท่าเทียมกับคู่แข่งขัน					
10.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการลดราคาตามเทศกาลต่าง ๆ					
ช่องทางการจัดจำหน่าย						
11.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านอยู่ติดถนนใกล้ชุมชน ง่ายต่อการเข้าถึง					
12.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีสถานที่จอดรถสะดวก และปลอดภัย					
13.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีจัดตกแต่งหน้าร้านให้สวยงามสะดุดตา					
14.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีช่วงเวลาเปิดร้านยาวนานกว่าร้านอื่น					
15.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการจัดตกแต่งภายในร้านให้ดูสะอาดสวยงาม					
การส่งเสริมการตลาด						
16.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการโฆษณาทางวิทยุชุมชน					
17.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการสนับสนุนกิจกรรมวัฒนธรรมท้องถิ่น					
18.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการ ลด แลก แจก แถม ในช่วงเทศกาลหรือในโอกาสพิเศษให้กับลูกค้า					
19.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านแจกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า					
20.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการใช้คูปองเพื่อนำชิงโชครับของรางวัล					

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตอนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับผลการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในตารางช่องคะแนน ที่ตรงกับความคิดเห็นท่านมากที่สุด ขอให้ท่านเลือกเพียงหมายเลขเดียวเท่านั้นในแต่ละข้อ โดยแต่ละหมายเลขมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

5 หมายถึง ความคิดเห็นมากที่สุด
4 หมายถึง ความคิดเห็นมาก
3 หมายถึง ความคิดเห็นปานกลาง
2 หมายถึง ความคิดเห็นน้อย
1 หมายถึง ความคิดเห็นน้อยที่สุด

คำตอบของท่านไม่มีถูกหรือผิด โปรดตอบให้ครบทุกข้อและขอให้ท่านตอบตามที่ท่านเห็นว่าเป็นจริงมากที่สุด คำตอบของท่านไม่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของท่านแต่อย่างใด

ลำดับ	ผลการดำเนินกิจการ	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
	ด้านการเงิน					
1.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายเป็นที่น่าพอใจ					
2.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลประกอบการที่มีกำไรอย่างต่อเนื่อง					
3.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง					
4.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน อยู่ในระดับที่น่าพอใจ					
	ด้านลูกค้า					
5.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า					
6.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์กับลูกค้าใหม่ เพื่อหาลูกค้ากลุ่มใหม่					
7.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้ารายเก่าด้วยการส่งข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ ให้ลูกค้าได้รับอยู่เสมอ					

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ลำดับ	ผลการดำเนินกิจการ	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
	ด้านลูกค้า					
8.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความใกล้ชิดกับลูกค้าสามารถปรับตัวและเปลี่ยนแปลงเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้					
9.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านนำผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและลูกค้ากลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำ					
	ด้านกระบวนการภายใน					
10.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการจัดสต๊อกผลิตภัณฑ์					
11.	นำผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาก่อน ออกไปขายก่อน					
12.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการจัดวางผลิตภัณฑ์อย่างเป็นหมวดหมู่ง่ายต่อการหยิบซื้อ					
13.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมุ่งเน้นการบริการที่เป็นเลิศและตรงต่อเวลา					
	ด้านเรียนรู้และการพัฒนา					
14.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานอย่างสม่ำเสมอ					
15.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อสร้างความได้เปรียบให้คู่แข่งขัน					
16.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการนำเทคโนโลยีมาปรับวิธีการดำเนินงานให้ทันสมัย					
17.	ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้เพื่อเรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง					

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ภาคผนวก ข
ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตารางภาคผนวกที่ 1 ระดับคะแนนความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม (IOC)

แบบสอบถาม ข้อที่	ระดับความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	IOC	ความหมาย
	1	2	3			
กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจค้าปลีก						
1.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
2.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
3.	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
4.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
5.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
6.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
7.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
8.	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
9.	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
10.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
11.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
12..	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
13.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
14.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
15.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจค้าปลีก						
1.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
2.	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
3.	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
4.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
5.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
6.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
7.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
8.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แบบสอบถาม ข้อที่	ระดับความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	IOC	ความหมาย
	1	2	3			
9.	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
10.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
11.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
12.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
13.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
14.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
15.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
16.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
17.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
18.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
19.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
20.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
ผลการดำเนินกิจการของธุรกิจค้าปลีก						
1.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
2.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
3.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
4.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
5.	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง
6.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
7.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
8.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
9.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
10.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
11.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
12.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
13.	+1	0	+1	2	0.67	สอดคล้อง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แบบสอบถามข้อที่	ระดับความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม ผู้เชี่ยวชาญ			รวม	IOC	ความหมาย
	1	2	3			
14.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง
15.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
16.	0	+1	+1	2	0.67	สอดคล้อง
17.	+1	+1	+1	3	1.00	สอดคล้อง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตารางภาคผนวกที่ 2 ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

****** Method 1 (space saver) will be used for this analysis ******

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Alpha if Item Deleted
ต้นทุน1	208.73	367.33	.562	.972
ต้นทุน2	208.78	366.74	.631	.972
ต้นทุน3	208.65	371.15	.481	.972
ต้นทุน4	208.70	366.11	.663	.972
ต้นทุน5	208.60	370.24	.505	.972
แตกต่าง6	208.70	366.113	.663	.972
แตกต่าง7	208.70	368.882	.582	.972
แตกต่าง8	208.75	367.372	.641	.972
แตกต่าง9	208.70	368.523	.603	.972
แตกต่าง10	208.73	365.948	.693	.972
รวดเร็ว11	208.68	367.097	.661	.972
รวดเร็ว12	208.73	365.948	.693	.972
รวดเร็ว13	209.05	361.638	.691	.972
รวดเร็ว14	209.10	360.195	.766	.972
รวดเร็ว15	209.08	361.917	.761	.972
ผลิตภัณฑ์1	209.08	361.917	.761	.972
ผลิตภัณฑ์2	209.10	360.195	.766	.972
ผลิตภัณฑ์3	208.73	367.333	.562	.972
ผลิตภัณฑ์4	208.78	366.743	.631	.972
ผลิตภัณฑ์5	208.65	371.156	.481	.972
ราคา6	209.10	360.195	.766	.972
ราคา7	209.10	360.195	.766	.972
ราคา8	208.50	370.66	.304	.973

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Alpha if Item Deleted
ราคา9	208.50	367.231	.489	.973
ราคา10	209.10	360.195	.766	.972
ช่องทาง11	209.10	360.195	.766	.972
ช่องทาง12	208.70	368.882	.582	.972
ช่องทาง13	208.75	367.372	.641	.972
ช่องทาง14	208.70	368.523	.603	.972
ช่องทาง15	208.73	365.948	.693	.972
ส่งเสริม16	208.73	367.333	.562	.972
ส่งเสริม17	208.78	366.743	.631	.972
ส่งเสริม18	208.73	365.948	.693	.972
ส่งเสริม19	208.65	371.156	.481	.972
ส่งเสริม20	208.78	366.743	.631	.972
การเงิน1	208.65	371.156	.481	.972
การเงิน2	208.73	367.333	.562	.972
การเงิน3	208.78	366.743	.631	.972
การเงิน4	209.10	360.195	.766	.972
ลูกค้า5	209.08	361.917	.761	.972
ลูกค้า6	208.50	370.667	.304	.973
ลูกค้า7	208.50	367.231	.489	.973
ลูกค้า8	208.50	367.795	.436	.973
ลูกค้า9	208.73	356.666	.624	.972
กระบวนการ10	208.58	357.635	.650	.972
กระบวนการ11	208.35	367.772	.593	.972
กระบวนการ12	209.10	360.195	.766	.972
กระบวนการ13	209.08	361.917	.761	.972
เรียนรู้14	209.08	361.917	.761	.972
เรียนรู้15	209.10	360.195	.766	.972

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Alpha if Item Deleted
เรียนรู้16	209.10	360.195	.766	.972
เรียนรู้17	209.08	361.917	.761	.972

Reliability Coefficients

N of Cases = 40.0 N of Items = 52

Alpha = .972

งานวิจัยนี้มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ เท่ากับ **0.97**

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ภาคผนวก ค
หนังสือขอความอนุเคราะห์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ว๑๕๑๕/๒๕๕๕ วันที่ ๒๒ พฤศจิกายน ๒๕๕๕

เรื่อง เชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน อาจารย์ ดร. กชธมน วงศ์คำ

ด้วยนางสาวกิตติยา ศรีวรขันธุ์ รหัสประจำตัว ๕๓๘๑๔๐๑๔๐๑๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันและยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์" เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยบรรลุตามวัตถุประสงค์การวิจัย ดังเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

เพื่อ ☐ ตรวจสอบความถูกต้องด้านเนื้อหา ภาษา

☐ ตรวจสอบด้านการวัดและประเมินผล

☐ ตรวจสอบด้านสถิติ การวิจัย

☑ อื่นๆ ระบุ ผู้เชี่ยวชาญด้านโครงสร้างและเนื้อหา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
MAHASARAKHAM UNIVERSITY

บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ว๑๕๑๕/๒๕๕๕ วันที่ ๒๒ พฤศจิกายน ๒๕๕๕

เรื่อง เชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ผศ. ว่าที่ร้อยโท ดร. ณัฐฏชัย จันทชุม

ด้วยนางสาวกิตติยา ศรีวรขันธุ์ รหัสประจำตัว ๕๓๘๑๔๐๑๔๐๑๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันและยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์" เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยบรรลุตามวัตถุประสงค์การวิจัย ดังเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

เพื่อ ☐ ตรวจสอบความถูกต้องด้านเนื้อหา ภาษา

☑ ตรวจสอบด้านการวัดและประเมินผล

☑ ตรวจสอบด้านสถิติ การวิจัย

☐ อื่นๆ ระบุ.....

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๒๐๓๐

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๒๒ พฤศจิกายน ๒๕๕๕

เรื่อง เรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน นายวชิร วงศ์กัญญา

ด้วยนางสาวกิตติยา ศรีวรขันธ์ รหัสประจำตัว ๕๓๘๑๔๐๑๔๐๑๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันและยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์" เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยบรรลุตามวัตถุประสงค์การวิจัย ดังเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

เพื่อ ☑ ตรวจสอบความถูกต้องด้านเนื้อหา ภาษา
☐ ตรวจสอบด้านการวัดและประเมินผล
☐ ตรวจสอบด้านสถิติ การวิจัย
☐ อื่นๆ ระบุ.....

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย
โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๗๒-๕๔๓๘

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๒๐๓๑

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๒๒ พฤศจิกายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์

ด้วยนางสาวกิตติยา ศรีวรขันธุ์ รหัสประจำตัว ๕๓๘๑๔๐๑๔๐๑๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันและยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์"

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย
โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๗๒-๕๔๓๘

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๒๐๓๒

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๒๒ พฤศจิกายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองใช้เครื่องมือและเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน ๔๐ คน

ด้วยนางสาวกิตติยา ศรีวรขันธุ์ รหัสประจำตัว ๕๓๘๑๔๐๑๔๐๑๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันและยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์"

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองใช้เครื่องมือและเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์ เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย
โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๗๒-๕๔๓๘