



ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้ ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อทำการวิจัย โดยผู้วิจัยจะขอความอนุเคราะห์จากท่านผู้ประกอบการธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ได้โปรดกรุณาตอบแบบสอบถามที่ตรงกับความ เป็นจริง ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์และมีคุณค่าอย่างสูงยิ่ง ต่อการวิจัยในครั้งนี้ แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ ลักษณะเป็นแบบตรวจเช็ครายการ (Check List) จำนวน 5 ข้อ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับผลการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจ เวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณที่ท่านกรุณาสละเวลาในการให้ข้อมูลตอบแบบสอบถาม มา ณ โอกาสนี้

(นางสาวสาวิตรี ปลายสวน)

นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

1. เพศ

(1) ชาย

(2) หญิง

2. อายุ

(1) ต่ำกว่า 20 ปี

(2) 20-30 ปี

(3) 31-40 ปี

(4) 41-50 ปี

(5) 51-60 ปี

(6) มากกว่า 60 ปี

3. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกิจการ

(1) น้อยกว่า 50,000 บาท

(2) 50,001-150,000 บาท

(3) 150,001-250,000 บาท

(4) 250,001-500,000 บาท

(5) มากกว่า 500,000

4. ระดับการศึกษา

(1) ประถมศึกษา

(2) ม.3

(3) ม.6/ปวช.

(4) ปวส/อนุปริญญา

(5) ปริญญาตรี

(6) สูงกว่าปริญญาตรี

5. จำนวนพนักงานประจำร้าน

(1) น้อยกว่า 3 คน

(2) 3-5 คน

(3) 6-8 คน

(4) มากกว่า 8 คน

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ขอให้ท่านพิจารณารายข้อว่า แต่ละข้อท่านมีความเห็นด้วยในระดับมากน้อยเพียงใดแล้วกาเครื่องหมาย [✓] ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน โดยกำหนดให้

- 5 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมากที่สุด
 4 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมาก
 3 หมายถึง ระดับความคิดเห็นปานกลาง
 2 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อย
 1 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

ลำดับ	กลยุทธ์การแข่งขัน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
การลดต้นทุน						
1.	มีการใช้วัสดุอุปกรณ์ราคาถูก แต่มีคุณภาพ					
2.	มีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด					
3.	มีการจ้างแรงงานในพื้นที่เพื่อลดค่าใช้จ่ายต่างๆในการดำเนินงาน					
4.	มีความพยายามจัดการการลดต้นทุนในทุกด้าน โดยโดยเน้นคุณภาพบริการเป็นสำคัญ					
5.	มีการควบคุมต้นทุนในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด					
การสร้างความแตกต่าง						
1.	การสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพ					
2.	การสร้างความแตกต่างทางการเลือกราคาที่หลากหลาย					
3.	การสร้างความแตกต่างการให้บริการ					
4.	การสร้างความแตกต่างโดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ					
5.	การสร้างความแตกต่างทางด้านพนักงานมืออาชีพ					
ด้านการจำกัดขอบเขต						
1.	มีการออกแบบบริการโดยให้ความสำคัญในเรื่องการถ่ายภาพและการจัดงานอย่างชัดเจน					
2.	มีการออกแบบการให้บริการตามรูปแบบความต้องการของลูกค้า					

ลำดับ	กลยุทธ์การแข่งขัน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
3.	มีการออกแบบการให้บริการที่หลากหลายโดยคำนึงถึงความสามารถทางการเงินของลูกค้า					
4.	การให้บริการโดยยึดความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก					
5.	สถานที่ให้บริการมีความสะดวกในการเดินทาง					
การตอบสนองที่รวดเร็ว						
1.	เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งข้้นกิจการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว					
2.	มีการติดต่อสื่อสารหลายช่องทางเช่น โทรศัพท์ เฟสบุ๊ก ไลน์ โทรสาร ฯ เพื่อความรวดเร็ว					
3.	มีการให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็วตามวันและเวลาที่ลูกค้ากำหนด					
4.	มีการเสนอรูปแบบการให้บริการใหม่อย่างรวดเร็วกับลูกค้า					
5.	มีการตอบสนองอย่างรวดเร็วในด้านการบริการตามความต้องการของลูกค้า					

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับการดำเนินงานแบบคุณลักษณะ(BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ขอให้ท่านพิจารณารายข้อว่า แต่ละข้อท่านมีความเห็นด้วยในระดับมากน้อยเพียงใดแล้วกาเครื่องหมาย [✓] ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน โดยกำหนดให้

- | | | |
|---|---------|----------------------------|
| 5 | หมายถึง | ระดับความคิดเห็นมากที่สุด |
| 4 | หมายถึง | ระดับความคิดเห็นมาก |
| 3 | หมายถึง | ระดับความคิดเห็นปานกลาง |
| 2 | หมายถึง | ระดับความคิดเห็นน้อย |
| 1 | หมายถึง | ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด |

ลำดับ	ผลการดำเนินงาน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
ด้านลูกค้า						
1.	มีการนำคำแนะนำของลูกค้ามาเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุง					
2.	ให้บริการแก่ลูกค้าโดยไม่แบ่งแยกชนชั้น					
3.	มีการให้บริการลูกค้าโดยมุ่งเน้นสร้างความประทับใจ					
4.	มีการส่งเสริมในการขยายธุรกิจเพื่อขยายฐานลูกค้า					
5.	พนักงานมีบุคลิกภาพการแต่งกายที่เหมาะสมสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า					
ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร						
1.	มีการจัดลำดับก่อนหลังในการให้บริการหรืออำนวยความสะดวกแก่ผู้มารับบริการ					
2.	มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงาน เพื่อการเรียนรู้และพัฒนากลยุทธ์					

ลำดับ	กลยุทธ์การแข่งขัน	ระดับความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร						
3.	มีการมุ่งเน้นให้พนักงานมีการตัดสินใจและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและคอยช่วยเหลือให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี					
4.	มีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน เช่น ระบบบัญชี ระบบโครงสร้างเงินเดือน และระบบการถ่ายภาพ					
5.	มีการมุ่งเน้นให้พนักงานมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้าเพื่อให้เกิดตัดสินใจและใช้บริการ					
ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต						
1.	มีการอบรมเพื่อปรับปรุงและพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ ๆ					
2.	มีการออกแบบ กระบวนการบริการให้มีลักษณะรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อสนองตอบความพึงพอใจของลูกค้า					
3.	มีการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับนวัตกรรม และเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ ๆ					
4.	มีการคิดค้น การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาปัญหา และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง					
5.	มีการส่งเสริมให้พนักงานมีความรู้ และมีส่วนร่วมในการบริหารองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ					
ด้านการเงิน						
1.	กิจการมียอดขายและผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง					
2.	กิจการสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงาน					
3.	มีมาตรการให้พนักงานสามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าในการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ					
4.	กิจการมีผลการดำเนินงานที่บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีคุณภาพ					
5.	กิจการมีผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่าพอใจ					

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

4.1 การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

4.1.1 กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (มีการลดต้นทุนอย่างไร)

.....
.....
.....
.....

4.1.2 กลยุทธ์การสร้างควมแตกต่าง (มีการสร้างควมแตกต่างอย่างไร)

.....
.....
.....
.....

4.1.3 กลยุทธ์การจำกัดขอบเขต (มีขอบเขตของการบริการอย่างไร)

.....
.....
.....
.....

4.1.4 กลยุทธ์ตอบสนองโดยรวดเร็ว (การสนองตอบลูกค้าอย่างไร)

.....
.....
.....
.....

4.2 ผลการดำเนินงานของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

4.2.1 ด้านลูกค้า (แนะนำบริการอย่างไรบ้าง)

.....
.....
.....
.....

4.2.2 ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร (การจัดการกระบวนการธุรกิจภายใน
อย่างไร)

.....
.....
.....
.....

4.2.3 ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต (มีการพัฒนาธุรกิจอย่างไรบ้าง)

.....
.....
.....
.....

4.2.4 ด้านการเงิน (มีการจัดการด้านการเงินขององค์กรอย่างไร)

.....
.....
.....
.....

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถาม



ภาคผนวก ข
ค่าความสอดคล้อง (IOC)

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตารางภาคผนวกที่ 1 ผลการประเมินความสอดคล้อง (IOC) ของแบบถาถามการสร้างควมได้เปรียบ
ทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ(BSC) ของธุรกิจ
เวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

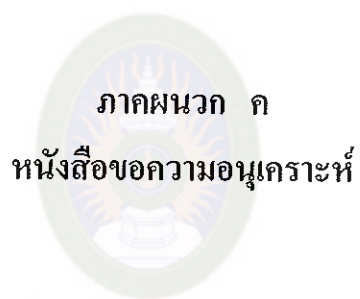
กลยุทธ์การแข่งขัน	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	สรุป
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
การลดต้นทุน					
1. มีการใช้วัสดุอุปกรณ์ราคาถูก แต่มีคุณภาพ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
2. มีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด	1	1	1	1.0	ใช้ได้
3. มีการจ้างแรงงานในพื้นที่เพื่อลดค่าใช้จ่ายต่างๆในการดำเนินงาน	1	1	1	1.0	ใช้ได้
4. มีความพยายามจัดการการลดต้นทุนในทุกด้านโดยโดยเน้นคุณภาพบริการเป็นสำคัญ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
5. มีการควบคุมต้นทุนในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด	1	1	0	0.67	ใช้ได้
การสร้างความแตกต่าง					
6. การสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
7. การสร้างความแตกต่างทางการเลือกราคาที่หลากหลาย	1	1	1	1.0	ใช้ได้
8. การสร้างความแตกต่างการให้บริการ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
9.การสร้างความแตกต่าง โดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
10. การสร้างความแตกต่างทางด้านพนักงานมืออาชีพ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
ด้านการจำกัดขอบเขต					
11.มีการออกแบบบริการโดยให้ความสำคัญในเรื่องการถ่ายภาพและการจัดงานอย่างชัดเจน	1	1	1	1.0	ใช้ได้

กลยุทธ์การแข่งขัน	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	สรุป
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
12. มีการออกแบบการให้บริการตามรูปแบบความต้องการของลูกค้า	1	1	1	1.0	ใช้ได้
13. มีการออกแบบการให้บริการที่หลากหลายโดยคำนึงถึงความสามารถทางการเงินของลูกค้า	1	1	1	1.0	ใช้ได้
14. การให้บริการโดยยึดความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก	1	1	0	0.67	ใช้ได้
15. สถานที่ให้บริการมีความสะดวกในการเดินทาง	1	1	0	0.67	ใช้ได้
การตอบสนองที่รวดเร็ว					
16. เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งด้านกิจการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	1	1	1	1.0	ใช้ได้
17. มีการติดต่อสื่อสารหลายช่องทางเช่น โทรศัพท์ เฟสบุ๊ก ไลน์ โทรสาร ฯ เพื่อความรวดเร็ว	1	1	1	1.0	ใช้ได้
18. มีการให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็วตามวันและเวลาที่ลูกค้ากำหนด	1	0	1	0.67	ใช้ได้
19. มีการเสนอรูปแบบการให้บริการใหม่อย่างรวดเร็วกับลูกค้า	1	0	1	0.67	ใช้ได้
20. มีการตอบสนองอย่างรวดเร็วในด้านการบริการตามความต้องการของลูกค้า	1	1	1	1.0	ใช้ได้

ผลการดำเนินงาน	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	สรุป
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
ด้านลูกค้า					
21. มีการนำคำแนะนำของลูกค้ามาเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุง	1	1	1	1.0	ใช้ได้
22. ให้บริการแก่ลูกค้าโดยไม่แบ่งแยกชนชั้น	1	1	0	1.0	ใช้ได้
23. มีการให้บริการลูกค้าโดยมุ่งเน้นสร้างความประทับใจ		1	1	1.0	ใช้ได้
24. มีการส่งเสริมในการขยายธุรกิจเพื่อขยายฐานลูกค้า	1	1	1	1.0	ใช้ได้
25. พนักงานมีบุคลิกภาพการแต่งกายที่เหมาะสมสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า	1	1	1	1.0	ใช้ได้
ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร					
26. มีการจัดลำดับก่อนหลังในการให้บริการหรืออำนวยความสะดวกแก่ผู้มารับบริการ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
27. มีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงาน เพื่อการเรียนรู้ และพัฒนากลยุทธ์	1	1	1	1.0	ใช้ได้
28. มีการมุ่งเน้นให้พนักงานมีการตัดสินใจและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและคอยช่วยเหลือให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี	1	1	1	1.0	ใช้ได้
29. มีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน เช่น ระบบบัญชี ระบบโครงสร้างเงินเดือน และระบบการถ่ายภาพ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
30. มีการมุ่งเน้นให้พนักงานมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้าเพื่อให้เกิดตัดสินใจและใช้บริการ	1	1	1	1.0	ใช้ได้

กลยุทธ์การแข่งขัน	ความคิดเห็น			ค่าเฉลี่ย	สรุป
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3		
ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต					
31. มีการอบรมเพื่อปรับปรุงและพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ๆ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
32. มีการมีการออกแบบ กระบวนการบริการให้มีลักษณะรูปแบบใหม่ๆ เพื่อสนองตอบความพึงพอใจของลูกค้า	1	1	1	1.0	ใช้ได้
33. มีการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับนวัตกรรม และเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ๆ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
34. มีการคิดค้น การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาปัญหา และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	1	1	1	1.0	ใช้ได้
35. มีการส่งเสริมให้พนักงานมีความรู้ และมีส่วนร่วมในการบริหารองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ	1	0	1	0.67	ใช้ได้
ด้านการเงิน					
36. กิจการมียอดขายและผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	1	0	1	0.67	ใช้ได้
37. กิจการสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงาน	1	1	1	1.0	ใช้ได้
38. มีมาตรการให้พนักงานสามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าในการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
39. กิจการมีผลการดำเนินงานที่บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีคุณภาพ	1	1	1	1.0	ใช้ได้
40. กิจการมีผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่าพอใจ	1	1	1	1.0	ใช้ได้

ค่าความสอดคล้องของแบบสอบถาม (IOC) อยู่ระหว่าง 0.67 – 1.00



ภาคผนวก ก

หนังสือขอความอนุเคราะห์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ว ๑๑๗๗/๒๕๕๗

วันที่ ๑๕ สิงหาคม ๒๕๕๗

เรื่อง เรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน อาจารย์ ดร.อัคราพร เกลิมชิต

ด้วย นางสาวสาวิตรี ปลายสวน รหัสประจำตัวนักศึกษา ๕๕๘๒๔๐๑๔๐๑๒๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้งสตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาการวิจัย

เพื่อ

ตรวจสอบความถูกต้องด้านเนื้อหา ภาษา

ตรวจสอบด้านการวัดและประเมินผล

ตรวจสอบด้านสถิติ การวิจัย

อื่นๆ ระบุ.....

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว.ว ๑๑๗๗/๒๕๕๗

วันที่ ๑๕ สิงหาคม ๒๕๕๗

เรื่อง เรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ว่าที่ร้อยตรี ดร.ณัฐชัย จันทชุม

ด้วย นางสาวสาวิตรี ปลายสวน รหัสประจำตัวนักศึกษา ๕๕๘๒๔๐๑๔๐๑๒๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้งสตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาการวิจัย

- เพื่อ ตรวจสอบความถูกต้องด้านเนื้อหา ภาษา
- ตรวจสอบด้านการวัดและประเมินผล
- ตรวจสอบด้านสถิติ การวิจัย
- อื่นๆ ระบุ.....

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพวรธรรม)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ว ๑๑๗๗/๒๕๕๗

วันที่ ๑๕ สิงหาคม ๒๕๕๗

เรื่อง เรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน อาจารย์วินัย แสงกล้า

ด้วย นางสาวสาวิตรี ปลายสวน รหัสประจำตัวนักศึกษา ๕๕๘๒๔๐๑๔๐๑๒๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบคุณภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้งสตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาการวิจัย

เพื่อ

ตรวจสอบความถูกต้องด้านเนื้อหา ภาษา

ตรวจสอบด้านการวัดและประเมินผล

ตรวจสอบด้านสถิติ การวิจัย

อื่นๆ ระบุ.....

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/ว ๑๖๗๘



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๑๕ สิงหาคม ๒๕๕๗

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน

ด้วย นางสาวสาวิตรี ปลายสวน รหัสประจำตัวนักศึกษา ๕๕๘๒๔๐๑๔๐๑๒๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้งสตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยกับประชากร และกลุ่มตัวอย่าง จำนวน ๑๖๐ แห่ง เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘



ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/ว ๑๖๗๕

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๑๕ สิงหาคม ๒๕๕๗

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองใช้เครื่องมือและเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน

ด้วย นางสาวสาวิตรี ปลายสวน รหัสประจำตัวนักศึกษา ๕๕๘๒๔๐๑๔๐๑๒๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การสร้างความสำเร็จเปรียบเทียบการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบคุณภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้งสตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองใช้เครื่องมือและเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยกับประชากร และกลุ่มตัวอย่าง จำนวน ๓๐ แห่ง เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรรรรถณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘