

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

**ภาคผนวก**

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

**ภาคผนวก ก.**

แนวทางคำถามสำหรับการสัมภาษณ์

การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ (ภาคพิเศษ)

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

เรื่อง การดำเนินงานของร้านค้าวัสดุก่อสร้างในจังหวัดท่าซึ้งเหล็ก ประเทศเมียนมาร์

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาการดำเนินงานของร้านค้าวัสดุก่อสร้างในจังหวัดท่าซึ้งเหล็ก ประเทศเมียนมาร์

คำชี้แจง แนวทางคำถามสำหรับการสัมภาษณ์นี้จัดทำขึ้น เพื่อนำข้อมูลไปประกอบการศึกษาของนักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้รับจะนำไปวิเคราะห์และนำเสนอในภาพรวมโดยไม่ระบุหรือเจาะจงว่าเป็นผู้ประกอบการรายใด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

( ) 1. ชาย

( ) 2. หญิง

2. อายุ

( ) 1. ต่ำกว่า 20 ปี

( ) 4. 41 - 50 ปี

( ) 2. 20 - 30 ปี

( ) 5. มากกว่า 50 ปี

( ) 3. 31 - 40 ปี

3. สถานภาพสมรส

( ) 1. โสด

( ) 2. สมรส

4. ระดับการศึกษา

( ) 1. ประถมศึกษา

( ) 4. ปริญญาตรี

( ) 2. มัธยมศึกษา

( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....

( ) 3. วิชาชีพ

ส่วนที่ 2 โครงสร้างธุรกิจร้านค้าวัสดุก่อสร้าง

5. ระยะเวลาที่ได้ดำเนินงานถึงปัจจุบัน

( ) 1. ต่ำกว่า 5 ปี

( ) 3. 11-15 ปี

( ) 2. 5-10 ปี

( ) 4. มากกว่า 15 ปี

6. วิธีการเริ่มต้นกิจการ

( ) 1. เริ่มต้นด้วยตนเอง

( ) 3. รับมรดกตกทอด

( ) 2. ซื้อกิจการจากผู้อื่น

( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

7. ก่อนที่ท่านจะเปิดร้านค้าวัสดุท่านเคยดำเนินธุรกิจอื่นมาก่อนหรือไม่

( ) 1. เคย ระบุ.....

( ) 2. ไม่เคย

## 8.รูปแบบธุรกิจของท่าน

- ( ) 1.กิจการเจ้าของคนเดียว ( ) 3.บริษัท  
( ) 2.ห้างหุ้นส่วน ( ) 4.อื่นๆ ระบุ.....

## 9.จำนวนพนักงานในองค์กร

- ( ) 1. ต่ำกว่า 10 คน ( ) 4. 31-40 คน  
( ) 2. 11-20 คน ( ) 5. 41-50 คน  
( ) 3. 21-30 คน ( ) 6. มากกว่า 50 คน

## 10.พนักงานของร้าน

- ( ) 1. แรงงานในครอบครัว ( ) 3. ทั้งสองอย่าง  
( ) 2. แรงงานบุคคลภายนอก

## 11. เงินทุนเริ่มแรกของท่านมาจากแหล่งใด

- ( ) 1. เงินออมส่วนตัว ( ) 4. เงินจากผู้ถือหุ้น  
( ) 2. เงินจากหุ้นส่วน ( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....  
( ) 3. เงินกู้จากญาติพี่น้อง

## 12. จำนวนเงินทุน

- ( ) 1. ต่ำกว่า 1,000,000 บาท ( ) 4. 10,000,000-14,999,999 บาท  
( ) 2. 1,000,000-4,999,999 บาท ( ) 5. 15,000,000-19,999,999 บาท  
( ) 3. 5,000,000-9,999,999 บาท ( ) 6. 20,000,000 บาทขึ้นไป

## ส่วนที่ 3 ด้านการบริหารงาน

## I.ด้านการจัดการ

การวางแผน (Planning)

## 13. ท่านมีการวางแผนการดำเนินการล่วงหน้าหรือไม่

- ( ) 1. มี ( ) 2. ไม่มี

## 14. ท่านกำหนดแผนประเภทใดบ้าง

- ( ) 1. แผนระยะสั้น(ไม่เกิน 1 ปี) ( ) 3. แผนระยะยาว (5ปี ขึ้นไป)  
( ) 2. แผนระยะกลาง(1-3ปี) ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

## 15. ในการวางแผนท่านได้ปฏิบัติเรื่องใดบ้าง

- ( ) 1. กำหนดเป้าหมาย  
( ) 2. รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล  
( ) 3. กำหนดสถานการณ์และข้อจำกัดในอนาคตและกำหนดแผนที่จะนำออกมาใช้  
( ) 4. กำหนดรายละเอียดอื่นๆ เวลา และลำดับการปฏิบัติตามแผนให้ชัดเจน  
( ) 5. ติดตามผล  
( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

16. ในการวางแผนท่านคำนึงถึงปัจจัยต่างๆที่สำคัญอะไรบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | ปัจจัยภายใน                       | ปัจจัยภายนอก             |
|-----------------------------------|--------------------------|
| ( ) 1. โครงสร้างองค์กร            | ( ) 1. นโยบายรัฐบาล      |
| ( ) 2. บุคลากร                    | ( ) 2. สภาพเศรษฐกิจ      |
| ( ) 3. เงินทุน                    | ( ) 3. คู่แข่งขัน ลูกค้า |
| ( ) 4. สถานที่ (โกดัง ที่กองเก็บ) | ( ) 4. เทคโนโลยี         |
| ( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....            | ( ) 5. สังคมและวัฒนธรรม  |
|                                   | ( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....   |

#### การจัดองค์กร (Organization)

17. กิจการของท่านมีการจัดระเบียบงาน แบ่งงาน ขอบเขตและความรับผิดชอบหรือไม่

- ( ) 1. มี ( ) 2. ไม่มี

18. ท่านใช้หลักเกณฑ์อะไรในการแบ่งรูปแบบขององค์กร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. จัดแผนงาน โดยแบ่งคนงานออกในจำนวนเท่าๆ  
 ( ) 2. แบ่งตามภาระหน้าที่  
 ( ) 3. แบ่งตามกลุ่มสินค้า  
 ( ) 4. แบ่งตามลักษณะพื้นที่  
 ( ) 5. แบ่งตามกลุ่มลูกค้า  
 ( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

19. โครงสร้างองค์กรของท่านประกอบด้วยระดับใดบ้าง

- ( ) 1. เจ้าของ  
 ( ) 2. ผู้จัดการ  
 ( ) 3. หัวหน้าแผนก  
 ( ) 4. พนักงาน  
 ( ) 5. กรรมกร/ลูกจ้าง  
 ( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

#### การจัดคนเข้างาน (Staffing)

20. กิจการของท่านมีการวางแผนจัดคนเข้างานหรือไม่

- ( ) 1. มี ( ) 2. ไม่มี

21. หลักเกณฑ์การเลือกคนเข้าทำงานมีอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. การศึกษา ( ) 4. อายุ  
 ( ) 2. ประสบการณ์ ( ) 5. เพศ  
 ( ) 3. ภูมิสำเนา ( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

22. การจ่ายค่าจ้าง ท่านใช้วิธีการอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. จ่ายเป็นเงินเดือน ( ) 3. จ่ายเป็นรายวัน  
 ( ) 2. จ่ายตามผลงาน ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

23. ท่านพิจารณาปัจจัยอะไรในการกำหนดค่าจ้าง

- ( ) 1. ค่าครองชีพ ( ) 4. สถานการเงินของกิจการ  
 ( ) 2. ตลาดแรงงาน/กลุ่มธุรกิจ ( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....  
 ( ) 3. กฎหมาย

24. กิจการของท่านมีการจัดสวัสดิการในเรื่องใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ประกันสังคม ( ) 4. ความสะดวกในการทำงาน(ห้องน้ำ,น้ำดื่ม)  
 ( ) 2. โบนัส ( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....  
 ( ) 3. ความปลอดภัยในการทำงาน

#### การสั่งการ (Directing)

25. กิจการของท่านมีการติดต่อสื่อสารแบบใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. แบบบน-ล่าง(top-down) ( ) 4. แบบทะแยงซ้าย-ขวา(diagonal)  
 ( ) 2. แบบล่าง-บน(bottom-up) ( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....  
 ( ) 3. แบบแนวนอน (horizontal)

26. กิจการของท่านมีการวางระบบรายงาน การปฏิบัติงานจากผู้ได้บังคับบัญชาอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ทุกวันทำการ ( ) 3. รายเดือน  
 ( ) 2. รายสัปดาห์ ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

27. ท่านมีวิธีการจูงใจพนักงานในการทำงานอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ให้ค่าตอบแทนที่เหมาะสม ( ) 5. ใช้อำนาจสั่งการตามตำแหน่ง  
 ( ) 2. ให้สวัสดิการ ( ) 6. ใช้การลงโทษ  
 ( ) 3. ให้การฝึกอบรม ( ) 7. ใช้การยกย่องและยอมรับ  
 ( ) 4. ให้มีโอกาสดำเนินงาน ( ) 8. อื่นๆ ระบุ.....

#### การควบคุม (controlling)

29. กิจการของท่านมีการควบคุมการทำงานหรือไม่

- ( ) 1. มี ( ) 2. ไม่มี

30. ท่านมีวิธีการอย่างไรบ้างในการควบคุมการดำเนินงาน

- ( ) 1. มีการวัดผลการปฏิบัติ ( ) 3. การดำเนินการแก้ไขข้อผิดพลาด  
 ( ) 2. มีการเปรียบเทียบผลการทำงานกับแผน ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

31. ท่านใช้ปัจจัยใดบ้างในการควบคุมการดำเนินงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ปริมาณงาน/ยอดขาย ( ) 4. ค่าใช้จ่าย  
 ( ) 2. คุณภาพงาน/การบริการ ( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....  
 ( ) 3. เวลา

## 2. ด้านการเงินและบัญชี

32. กิจการของท่านมีการบันทึกบัญชีหรือไม่
- ( ) 1. มี ( ) 2. ไม่มี
- 32.1 งบการเงินที่ท่านจัดทำได้แก่
- ( ) 1. งบกำไรขาดทุน ( ) 4. งบกระแสเงินสด
- ( ) 2. งบดุล ( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....
- ( ) 3. งบกำไรสะสม
- 32.2 ยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี.....บาท
- 32.3 เงินสดขั้นต่ำในการดำเนินงาน.....บาท
- 32.4 ประมาณผลกำไรจากการขาย
- ( ) 1. สินค้างาน โครงสร้าง.....%
- ( ) 2. สินค้างานตกแต่ง.....%
33. กิจการของท่านมีการคาดคะเนเงินสดรับ-จ่ายล่วงหน้าหรือไม่
- ( ) 1. มี (ตอบข้อ35) ( ) 2. ไม่มี(ตอบข้อ34)
34. ในกรณีไม่มีการคาดคะเนเงินสดล่วงหน้าเป็นเพราะ
- ( ) 1. ไม่รู้วิธีการ ( ) 2. รู้วิธีแต่ไม่ทำเพราะ.....
35. ในกรณีที่มีการคาดคะเนเงินสดล่วงหน้าท่านมีวิธีการคาดคะเนเงินสดรับ-จ่าย จาก
- ( ) 1. ข้อมูลที่บันทึกไว้ของกิจการ ( ) 3. ทำทั้ง 2 วิธี
- ( ) 2. คาดคะเนจากภาวะการค้า ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....
36. กิจการของท่านมีการกำหนดเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้ในมือหรือไม่
- ( ) 1. มี ( ) 2. ไม่มี
37. กิจการของท่านมีสัดส่วนการขายเป็น
- ( ) 1. ขายเงินสด.....%
- ( ) 2. ขายเชื่อ.....% (รวมกันเป็น 100%)
38. กิจการของท่านมีการกำหนดวงเงินในการขายเชื่อหรือไม่
- ( ) 1. มี ( ) 2. ไม่มี
39. สำหรับลูกหนี้เงินเชื่อ ท่านมีวิธีการติดตามหนี้เกินกำหนดอย่างไร ได้ผลดีที่สุด
- ( ) 1. โทรศัพท์ ( ) 3. ไปหาลูกค้าด้วยตัวเอง
- ( ) 2. จดหมาย ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....
40. ท่านมีวิธีการจัดการกับลูกหนี้ที่คิดว่าไม่สามารถชำระหนี้ได้อย่างไร(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) 1. ยืดเวลาการชำระหนี้ ( ) 4. ยกหนี้ให้
- ( ) 2. ยึดทรัพย์สิน ( ) 5. ฟ้องร้องตามกฎหมาย
- ( ) 3. สดหนี้ ( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....
41. ท่านทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ได้ทันทีหรือไม่
- ( ) 1. ได้ ( ) 2. ไม่ได้

## 3. ด้านการจัดหาสินค้า

42. สินค้าที่ท่านขายในปัจจุบันมีแหล่งที่มาอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ผลิตเอง ระบุสินค้า.....
- ( ) 2. นำเข้า ระบุสินค้า.....
- ( ) 3. สั่งจากผู้ผลิตในประเทศระบุสินค้า.....
- ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

43. ท่านนำเข้าสินค้าจากประเทศใดบ้าง

- ( ) 1. ประเทศไทย..... %
- ( ) 2. ประเทศจีน.....%
- ( ) 3. ภายในประเทศ.....%
- ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....% (รวม 100%)

44. สินค้าที่นำมาขายใช้การขนส่งด้วยวิธีใดบ้าง

- ( ) 1. รถยนต์.....%
- ( ) 2. เรือ.....%
- ( ) 3. อื่นๆ ระบุ.....%

45. ท่านนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยจากแหล่งใด

- ( ) 1. สั่ง โดยตรงจากผู้ผลิต.....%
- ( ) 2. สั่งผ่านคนกลาง.....%
- ( ) 3. อื่นๆ ระบุ.....%

46. เงื่อนไขการสั่งซื้อของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศไทยของท่าน

- ( ) 1. รับสินค้าเอง ดำเนินพิธีศุลกากรเอง.....%
- ( ) 2. พ่อค้าไทยส่งสินค้าถึงด่านและท่านดำเนินพิธีศุลกากรเอง.....%
- ( ) 3. พ่อค้าไทยส่งสินค้าและดำเนินพิธีศุลกากรให้.....%
- ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....%

47. เงื่อนไขการชำระเงินที่ท่านได้รับจากการสั่งซื้อสินค้าจากประเทศไทยคือ

- ( ) 1. เงินสด.....%
- ( ) 2. เงินเชื่อ.....%

48. เครดิตเทอมส่วนใหญ่ที่ท่านได้รับคือ

- ( ) 1. 1-7 วัน
- ( ) 2. 8-15 วัน
- ( ) 3. 16-30 วัน
- ( ) 4. 31-45 วัน
- ( ) 5. 46-60 วัน
- ( ) 6. มากกว่า 60 วัน

49. ท่านมีวิธีการชำระค่าสินค้าอย่างไร

- ( ) 1. ชำระเงินสด.....%(ระบุสกุลเงิน.....)
- ( ) 2. ชำระเป็นเช็ค.....%
- ( ) 3. โอนเงินผ่านธนาคารไทย.....%



( ) 4. เปิด L/C .....%

( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....%

50. ท่านมีการวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าหรือไม่

( ) 1. มี

( ) 2. ไม่มี

51. ในการวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าท่านคำนึงถึงปัจจัยอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ราคา

( ) 4. ความต้องการผู้บริโภค

( ) 2. ฤดูกาลขาย

( ) 5. สถานการณ์ทางการเมือง

( ) 3. การส่งเสริมการขายของผู้ขาย

( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

52. ท่านมีการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำหรือไม่

( ) 1. มี

( ) 2. ไม่มี

53. ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำกำหนดโดยปัจจัยใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ขนาดการบรรทุก

( ) 4. ปริมาณเงินที่ใช้สั่งซื้อ

( ) 2. กำหนดโดยผู้ขาย

( ) 5. พื้นที่กองเก็บ

( ) 3. ข้อกำหนดของกฎหมาย

( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

54. ช่วง 1 ปีที่ผ่านมาท่านประสบปัญหาสินค้าขาดหรือไม่

( ) 1. ประสบ เพราะ.....

( ) 2. ไม่ประสบ

55. ท่านกองเก็บสินค้าไว้ที่ใดบ้าง

( ) 1. ในร้าน พื้นที่กองเก็บ.....ตรม.

( ) 2. ใน โกดังพื้นที่กองเก็บ.....ตรม.

( ) 3. อื่นๆ ระบุ.....พื้นที่กองเก็บ.....ตรม

56. กรณีมีสินค้าค้างสต็อกท่านมีการจัดการอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ขายลดราคา

( ) 4. ส่งคืน/ขอคืนกับผู้ขาย

( ) 2. ใช้เป็นของแจกแถม

( ) 5. อื่นๆ ระบุ.....

( ) 3. ไม่ทำอะไรปล่อยไว้อย่างนั้น

57. เงินทุนหมุนเวียนที่นำมาลงทุนในสินทรัพย์ถาวรท่านนำมาจากแหล่งใด

( ) 1. เงินทุนของเจ้าของ

( ) 4. เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน(5ปีขึ้นไป)

( ) 2. กำไรที่สะสมไว้

( ) 5. เงินกู้ยืมจากญาติพี่น้อง

( ) 3. เงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

58. ในกรณีมีการกู้เงินจากสถาบันการเงินท่านคำนึงถึงปัจจัยอะไรบ้าง

( ) 1. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

( ) 4. หลักประกันที่ใช้ในการกู้

( ) 2. ระยะเวลาการชำระหนี้

( ) 5. ค่าใช้จ่ายในการกู้เงิน

( ) 3. วงเงินที่ได้รับ

( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

## 4. ด้านการตลาด

59. ธุรกิจของท่านมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าหรือไม่

- ( ) 1. มี ( ) 2. ไม่มี

60. ท่านสำรวจความต้องการของลูกค้าอย่างไร

- ( ) 1. สังเกต ( ) 3. ใช้แบบสำรวจ  
( ) 2. สอบถามจากลูกค้าโดยตรง ( ) 4. อื่นๆระบุ.....

61. ลูกค้าของท่านเป็นกลุ่มใดบ้าง

- ( ) 1. เจ้าของบ้าน.....%  
( ) 2. ช่างรายย่อย.....%  
( ) 3. ผู้รับเหมารายใหญ่.....%  
( ) 4. ร้านค้าวัสดุ.....%  
( ) 5. หน่วยราชการ.....%  
( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....%

62. ท่านให้ความสำคัญกับส่วนประสมทางการตลาด ต่อไปนี้อย่างไร(เรียงลำดับ)

- ( ) 1. ด้านผลิตภัณฑ์  
( ) 2. ด้านราคา  
( ) 3. ด้านการจัดจำหน่าย  
( ) 4. ด้านการส่งเสริมการตลาด

63. สินค้าที่ท่านขายได้แก่สินค้ากลุ่มใดบ้าง

- ( ) 1. กลุ่มงาน โครงสร้าง .....%(ปูน กระเบื้อง ยิปซัม เหล็ก ท่อ และไม้แปรรูป)  
( ) 2. กลุ่มงานตกแต่ง.....%(เซรามิค สุขภัณฑ์ สีและเคมีภัณฑ์ อุปกรณ์ไฟฟ้าและ  
สินค้าฮาร์ดแวร์)  
( ) 3. อื่นๆระบุ.....%

64. สินค้ากลุ่มงาน โครงสร้างที่ท่านขายได้แก่(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ปูนซีเมนต์ ระบุตรา1.....2.....3.....4.....5.....  
( ) 2. กระเบื้องซีเมนต์โยหิน ระบุตรา1.....2.....3.....4.....  
( ) 3. ยิปซัม ระบุตรา 1.....2.....  
( ) 4. เหล็กเส้น  
( ) 5. ไม้แปรรูป  
( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

65. สินค้ากลุ่มงานตกแต่งที่ท่านขายได้แก่(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. กระเบื้องเซรามิคระบุตรา1.....2.....3.....4.....  
( ) 2. สุขภัณฑ์ ระบุตรา1.....2.....3.....4.....  
( ) 3. สี ระบุตรา 1.....2.....3.....4.....  
( ) 4. กลุ่มไฟฟ้า  
( ) 5. ฮาร์ดแวร์

66. ในด้านผลิตภัณฑ์ ท่านให้ความสำคัญในข้อใดบ้าง

- ( ) 1. ตัวสินค้า ( ) 4. คุณภาพ  
 ( ) 2. บริการ(การขนส่ง) ( ) 5. การบรรจุหีบห่อ  
 ( ) 3. ครายี่ห้อ ( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

67. ท่านใช้หลักเกณฑ์ใดในการกำหนดราคาสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ต้นทุนผลิตภัณฑ์ ( ) 5. การแข่งขัน  
 ( ) 2. รูปแบบผลิตภัณฑ์ ( ) 6. ประเภทของลูกค้า  
 ( ) 3. คุณภาพผลิตภัณฑ์ ( ) 7. อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา  
 ( ) 4. ค่าขนส่ง/พิธีศุลกากร ( ) 8. อื่นๆ ระบุ.....

68. ท่านกำหนดราคาขายเป็นเงินสดใด

- ( ) 1. เงินบาท ( ) 3. เงินดอลลาร์สหรัฐ  
 ( ) 2. เงินจ๊าด ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

69. สัดส่วนการขายสินค้าของท่าน

- ( ) 1. ขายในประเทศ.....%  
 ( ) 2. ส่งออก .....%

70. ท่านมีการส่งสินค้าออกไปประเทศใดบ้าง

- ( ) 1. จีน ( ) 3. ไทย  
 ( ) 2. ลาว ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

71. ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ท่านใช้คือ

- ( ) 1. ขายปลีก ตรงถึงผู้ใช้ (end user)  
 ( ) 2. ขายส่งถึงร้านวัสดุรายใหญ่ นำไปขายให้ร้านย่อย (wholesaler)  
 ( ) 3. ขายส่งถึงร้านค้ารายย่อยนำไปขายต่อให้กับผู้ใช้(retailer)  
 ( ) 4. อื่นๆ ระบุ.....

72. ด้านการจัดจำหน่ายท่านให้ความสำคัญในข้อใดบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. การเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย ( ) 4. ค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่าย  
 ( ) 2. มีพ่อค้าคนกลางที่เหมาะสม ( ) 5. ส่วนเหลือของกำไรในแต่ละขั้นตอน  
 ( ) 3. การจัดจำหน่ายของคู่แข่ง ( ) 6. อื่นๆ ระบุ.....

73. ด้านการส่งเสริมการตลาด ท่านให้ความสำคัญในข้อใดบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ด้านการโฆษณา โดยใช้  
 ( ) 1.1 หนังสือพิมพ์  
 ( ) 1.2 วิทยู  
 ( ) 1.3 ป้ายโฆษณาหน้าร้าน  
 ( ) 1.4 ใบปลิว  
 ( ) 1.5 โทรทัศน์  
 ( ) 1.6 อื่นๆ ระบุ.....

- ( ) 2. ด้านการประชาสัมพันธ์ โดยใช้วิธี
  - ( ) 2.1 การบริจาคเพื่อการกุศล
  - ( ) 2.2 สนับสนุนกิจกรรมของรัฐ
  - ( ) 2.3 อื่นๆ ระบุ.....
- ( ) 3. ด้านการขายโดยพนักงานขาย
  - ( ) 3.1 พนักงานขายจำนวน.....คน
  - ( ) 3.2 การอบรมพนักงานขาย
  - ( ) 3.3 อื่นๆ ระบุ.....
- ( ) 4. ด้านการส่งเสริมการขาย โดยใช้
  - ( ) 4.1 แจกสินค้าตัวอย่าง
  - ( ) 4.2 แจกของแถม
  - ( ) 4.3 แข่งขัน ชิงโชค
  - ( ) 4.4 แสดงสินค้า ณ จุดขาย
  - ( ) 4.5 อื่นๆ ระบุ.....

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรค

74. ในการบริหารงานในธุรกิจของท่านที่ผ่านมา ท่านประสบปัญหาและอุปสรรคด้านใดบ้าง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ด้านการจัดการ
- ( ) 2. ด้านแรงงาน
- ( ) 3. ด้านการตลาด
- ( ) 4. ด้านการจัดหาสินค้า
- ( ) 5. ด้านการเงิน
- ( ) 6. ด้านกฎระเบียบของรัฐบาล

75. ด้านการจัดการท่านประสบปัญหาและอุปสรรค อะไรบ้าง

- ( ) 1. ผู้บริหารขาดประสบการณ์
- ( ) 2. ไม่มีเก็บข้อมูลเพื่อการวางแผนและตัดสินใจ
- ( ) 3. การประสานงานและการสื่อสารไม่ดี
- ( ) 4. การแบ่งสายงานบังคับบัญชาไม่ชัดเจน
- ( ) 5. การระบุน้ำทำงานไม่ชัดเจน
- ( ) 6. อื่นๆ ระบุ .....

76. ด้านแรงงานท่านประสบปัญหาและอุปสรรค อะไรบ้าง

- ( ) 1. อัตราการเข้าออก สูง
- ( ) 2. การสรรหาบุคคลที่เหมาะสมกับงานทำได้ยาก
- ( ) 3. พนักงานที่ไม่มีคุณภาพประสิทธิภาพในการทำงานต่ำ
- ( ) 4. ไม่มีกระบวนการพัฒนาพนักงานที่เหมาะสม

- ( ) 5. พนักงานไม่ทำตามคำสั่ง
- ( ) 6. ความสามารถในการจ่ายผลตอบแทนต่ำเมื่อเทียบกับกิจการอื่น
- ( ) 7. ค่าใช้จ่ายสวัสดิการพนักงานสูง
- ( ) 8. อื่นๆ ระบุ .....

#### 77.ด้านการตลาดท่านประสบปัญหาและอุปสรรค อะไรบ้าง

##### 77.1 ด้านการขาย

- ( ) 1. ขายได้เฉพาะตามฤดูกาลขาย
- ( ) 2. การขายถูกจำกัดด้วยการขนส่ง
- ( ) 3. ความรวดเร็วในการขาย
- ( ) 4. ยอดขายน้อย
- ( ) 5. การรับประกันในตัวสินค้า
- ( ) 6. ขาดบริการเสริม
- ( ) 7. อื่นๆ ระบุ .....

##### 77.2 ด้านลูกค้า

- ( ) 1. มีลูกค้าน้อย
- ( ) 2. ปริมาณการสั่งซื้อน้อย
- ( ) 3. การตัดสินใจใช้เวลานาน
- ( ) 4. การต่อรองราคา
- ( ) 5. ต้องการซื้อเงินเชื่อมากกว่าสด
- ( ) 6. จ่ายชำระหนี้ช้าและไม่ครบ
- ( ) 7. อื่นๆ ระบุ .....

##### 77.3 ด้านผลิตภัณฑ์

- ( ) 1. คุณภาพสินค้า
- ( ) 2. อายุการใช้งาน
- ( ) 3. การเสียหายจากการขนส่ง
- ( ) 4. รูปแบบไม่ตรงความต้องการของลูกค้า
- ( ) 5. อื่นๆ ระบุ .....

##### 77.4 ด้านราคา

- ( ) 1. ต้นทุนสูง
- ( ) 2. การขายตัดราคา
- ( ) 3. ราคาปรับขึ้นลงบ่อย
- ( ) 4. อื่นๆ ระบุ .....

##### 77.5 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

- ( ) 1. ตลาดจำหน่ายไม่แน่นอน
- ( ) 2. การขนส่งไม่สะดวก
- ( ) 3. ไม่มีสายสัมพันธ์กับร้านค้า

## 77.6 ด้านการส่งเสริมการตลาด

- ( ) 1. ไม่มีงบประมาณ
- ( ) 2. ทำแล้วไม่ได้ผล
- ( ) 3. ทำไม่เป็น
- ( ) 4. พนักงานขายไม่พอ
- ( ) 5. ไม่มีการประชุมสัมพันธ
- ( ) 6. อื่นๆ ระบุ .....

## 78. ด้านการจัดหาสินค้า

- ( ) 1. ด้านปิด
- ( ) 2. ผู้ขายกดราคา
- ( ) 3. ภาษีขาเข้าสูง
- ( ) 4. สินค้าหนีภาษี
- ( ) 5. สินค้าขาด
- ( ) 6. ไม่มีรถขนส่ง
- ( ) 7. ไม่มีสถานที่กองเก็บสินค้า
- ( ) 8. อื่นๆ ระบุ .....

## 79. ด้านการเงินและบัญชี

- ( ) 1. แหล่งเงินทุนหายาก
- ( ) 2. เงินทุนหมุนเวียน ไม่เพียงพอ
- ( ) 3. ค่าใช้จ่ายดำเนินการสูง
- ( ) 4. ต้นทุนสินค้า Dead stock สูง
- ( ) 5. หนี้สูญ
- ( ) 6. อื่นๆ ระบุ .....

## 80. ด้านกฎระเบียบและข้อบังคับของรัฐบาล

- ( ) 1. ภาษีขาเข้าสูง
- ( ) 2. การตรวจสอบบัญชีของร้าน
- ( ) 3. การจำกัดโควตาการนำเข้า
- ( ) 4. ความมั่นคงระหว่างประเทศ
- ( ) 5. อื่นๆ ระบุ .....

## 81. ในอนาคตท่านจะขยายกิจการเพิ่มหรือไม่

- ( ) 1. ขยาย
- ( ) 2. ไม่ขยาย

## 82. ท่านจะขยายกิจการในลักษณะใด

- ( ) 1. ขยายธุรกิจเดิม
- ( ) 2. ขยายในธุรกิจอื่นระบุ.....

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

**ภาคผนวก ข.**

### ตารางสรุปรายละเอียดข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจ

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามเพศ

เพศ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	5	50.00
หญิง	5	50.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ประกอบการเป็นผู้ชาย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 และเป็นผู้หญิงจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามอายุ

อายุ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
31-40 ปี	5	50.00
41-50 ปี	4	40.00
มากกว่า 50 ปี	1	10.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ประกอบการมีอายุระหว่าง 31-40 ปีมากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคืออายุระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และอายุมากกว่า 50 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00



ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสถานภาพการสมรส

สถานภาพสมรส	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
โสด	1	10.00
สมรส	9	90.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ประกอบการมีสถานภาพสมรสมากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 และมีสถานภาพโสดจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	4	40.00
มัธยมศึกษา	5	50.00
ปริญญาตรี	1	10.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ประกอบการมีการศึกษาระดับมัธยมศึกษามากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมามีการศึกษาระดับประถมศึกษา จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และมีการศึกษาระดับปริญญาตรีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างของธุรกิจ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามระยะเวลาที่ได้ดำเนินงานถึงปัจจุบัน

ระยะเวลาที่ได้ ดำเนินการ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
5-10 ปี	3	30.00
11-15 ปี	5	50.00
มากกว่า 15 ปี	2	20.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบันมีระยะเวลาระหว่าง 11-15 ปี มากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือระยะเวลาระหว่าง 5-10 ปี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และระยะเวลามากกว่า 15 ปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการเริ่มต้นกิจการ

วิธีการเริ่มต้นกิจการ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
เริ่มด้วยตนเอง	8	80.00
รับมรดกตกทอด	2	20.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ประกอบการเริ่มต้นกิจการด้วยตนเองมากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมาเริ่มต้นกิจการด้วยการรับมรดกตกทอด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

ประสบการณ์	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
เคย	6	60.00
ไม่เคย	4	40.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ประกอบการเคยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อนมากที่สุด จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 และไม่เคยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
กิจการเจ้าของคนเดียว	8	80.00
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	2	20.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ประกอบการประกอบกิจการเจ้าของคนเดียวมากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 และประกอบกิจการห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามจำนวนพนักงานในองค์กร

จำนวนพนักงาน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10 คน	5	50.00
11-20 คน	5	50.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ประกอบการจำนวนพนักงานในองค์กรมีจำนวนต่ำกว่า 10 คน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 และมีจำนวนพนักงานระหว่าง 11-20 คน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแรงงานที่ใช้ในการผลิต

แรงงานที่ใช้	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ทั้งแรงงานในครอบครัวและ แรงงานจากบุคคลภายนอก	10	100.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ประกอบการทุกรายใช้แรงงานในการผลิตทั้งจากแรงงานในครอบครัว และแรงงานจากบุคคลภายนอก จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งเงินทุนเริ่มแรกของกิจการ

แหล่งเงินทุนจดทะเบียน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
เงินออมส่วนตัว	3	30.00
จากผู้เป็นหุ้นส่วน	2	20.00
กู้จากญาติและเพื่อน	5	50.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ประกอบการใช้แหล่งเงินทุนจดทะเบียนของกิจการจากการกู้ยืมญาติและเพื่อนมากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาใช้เงินออมส่วนตัวจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และใช้แหล่งเงินทุนจากผู้เป็นหุ้นส่วนจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเงินทุนเริ่มแรก

จำนวนเงินทุนจดทะเบียน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
1,000,000-4,999,999 บาท	7	70.00
5,000,000-9,999,999 บาท	3	30.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ประกอบการมีจำนวนเงินทุนจดทะเบียนระหว่าง 1,000,000-4,999,999 บาทมากที่สุดจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 และมีเงินทุนจดทะเบียนระหว่าง 5,000,000-9,999,999 บาทจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

### ส่วนที่ 3 ด้านการดำเนินงานของธุรกิจ

#### 3.1 ด้านการจัดการ

##### 3.1.1 การวางแผน

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางแผนการดำเนินงาน

การวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	7	70.00
ไม่มี	3	30.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ประกอบการมีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้ามากที่สุดจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 และไม่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามประเภทของการวางแผน

แบบ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
แผนการระยะสั้น(ไม่เกิน 1 ปี)	4	57.14
แผนการระยะปานกลาง(1-3 ปี)	3	42.86
รวม	7	100.00

จากตารางที่ 14 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้ามีการวางแผนแบบระยะสั้น(ไม่เกิน 1 ปี)มากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 และมีการวางแผนระยะปานกลาง (1-3 ปี) จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเรื่องต่างๆ ในการวางแผน

เรื่องปฏิบัติ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
กำหนดเป้าหมาย	3	30.00
รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล	2	20.00
กำหนดสภาพการณ์และข้อจำกัดของ แผนงานในอนาคต และกำหนดแผนที่ นำออกมาใช้	5	50.00
กำหนดรายละเอียดต่าง ๆ เวลา และลำดับ การปฏิบัติตามแผนให้ชัดเจน	7	70.00

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ประกอบการมีการจำแนกแผนตามการกำหนดรายละเอียดต่าง ๆ เวลา และลำดับการปฏิบัติตามแผนให้ชัดเจนมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมา มีการจำแนกแผนตามการกำหนดสภาพการณ์และข้อจำกัดของแผนงานในอนาคต และกำหนดแผนที่นำออกมาใช้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 จำแนกแผนตามการกำหนดเป้าหมาย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และจำแนกแผนตามการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยภายในในการวางแผน

ปัจจัยภายใน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
บุคลากร	1	10.00
เงินทุน	7	70.00
สถานที่(โกดัง ที่เก็บของ)	3	30.00

จากตารางที่ 16 พบว่า ผู้ประกอบการใช้ปัจจัยภายในในการวางแผนตามเงินทุนมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมา ใช้สถานที่ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และใช้บุคลากร จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยภายนอกในการวางแผน

ปัจจัยภายนอก	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
นโยบายรัฐบาล	5	50.00
สภาพเศรษฐกิจ	6	60.00
คู่แข่งชั้น ลูกค้า	1	10.00
เทคโนโลยี	1	10.00
สังคม วัฒนธรรม	1	10.00

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ประกอบการใช้ปัจจัยภายนอกในการวางแผนตามสภาพเศรษฐกิจมากที่สุดจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมาใช้นโยบายรัฐบาล จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 และใช้คู่แข่งชั้น ลูกค้า เทคโนโลยี และสังคม วัฒนธรรม จำนวนอย่างละ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

### 3.1.2 การจัดองค์การ

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการจัดระเบียบงาน การแบ่งงาน ขอบเขตและความรับผิดชอบ

การจัดระเบียบงาน การแบ่งงานและ ความรับผิดชอบ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	8	80.00
ไม่มี	2	20.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ประกอบการมีการจัดระเบียบงาน การแบ่งงานและความรับผิดชอบมากที่สุดจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 และไม่มีการจัดระเบียบงาน การแบ่งงานและความรับผิดชอบ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00



ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการแบ่งรูปแบบขององค์กร

หลักเกณฑ์	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ตามภาระหน้าที่	7	70.00
ตามกลุ่มสินค้า	1	10.00
ตามลักษณะพื้นที่	1	10.00
ตามกลุ่มลูกค้า	1	10.00

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ประกอบการใช้หลักเกณฑ์ในการแบ่งรูปแบบขององค์กรตามภาระหน้าที่มากที่สุดจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาใช้การแบ่งตามกลุ่มสินค้า ลักษณะพื้นที่ และกลุ่มลูกค้า จำนวนเท่ากัน คือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามระดับโครงสร้างขององค์กร

ระดับโครงสร้างขององค์กร	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของ	6	60.00
ผู้จัดการ	3	30.00
หัวหน้าแผนก	2	20.00
พนักงาน	6	60.00
กรรมกร/ลูกจ้าง	7	70.00

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ประกอบการจำแนกระดับโครงสร้างองค์กรในระดับกรรมกร/ลูกจ้างมากที่สุดจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาจำแนกในระดับเจ้าของ และพนักงานเท่ากันจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 จำแนกในระดับผู้จัดการจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และจำแนกในระดับหัวหน้าแผนกจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

### 3.1.3 การจัดคนเข้าทำงาน

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางแผนจัดคนเข้าทำงาน

การวางแผนจัดคนเข้าทำงาน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	10	100.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 21 พบว่า ผู้ประกอบการมีการวางแผนจัดคนเข้าทำงานทุกคน จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคนเข้าทำงาน

หลักเกณฑ์การคัดเลือก	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ประสบการณ์	7	70.00
ภูมิลำเนา	1	10.00
อายุ	3	30.00
เพศ	9	90.00

จากตารางที่ 22 พบว่า ผู้ประกอบการคัดเลือกคนเข้าทำงานโดยจำแนกตามเพศมากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 รองลงมาจำแนกตามประสบการณ์ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 จำแนกตามอายุ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และจำแนกตามภูมิลำเนา จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการจ่ายค่าจ้าง

วิธีการจ่ายค่าจ้าง	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
การจ่ายเป็นเงินเดือน	6	60.00
การจ่ายเป็นรายวัน	2	20.00
การจ่ายเป็นเงินเดือนและรายวัน	2	20.00

จากตารางที่ 23 พบว่า ผู้ประกอบการมีวิธีการจ่ายค่าจ้างโดยการจ่ายเป็นเงินเดือนมากที่สุด จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 เป็นรายวัน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และเป็นเงินเดือนและรายวัน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยต่าง ๆ ในการกำหนดค่าจ้าง

ปัจจัยต่าง ๆ ในการกำหนดค่าจ้าง	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ค่าครองชีพ	7	70.00
ตลาดแรงงาน/กลุ่มธุรกิจ	3	30.00
ฐานะการเงินของกิจการ	1	10.00

จากตารางที่ 24 พบว่า ผู้ประกอบการกำหนดค่าจ้างโดยอาศัยปัจจัยค่าครองชีพมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาอาศัยปัจจัยตลาดแรงงาน / กลุ่มธุรกิจ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และอาศัยปัจจัยฐานะการเงินของกิจการ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการจัดการสวัสดิการ

การจัดการสวัสดิการเรื่อง	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
โบนัส	5	50.00
ความปลอดภัยในการทำงาน	8	80.00
ช่วยเหลือยามเจ็บป่วย	1	10.00
เลี้ยงอาหาร	1	10.00

จากตารางที่ 25 พบว่า ผู้ประกอบการคำนึงถึงสวัสดิการแก่พนักงานเรื่องความปลอดภัยในการทำงานมากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมาคือโบนัส จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 ช่วยเหลือยามเจ็บป่วย และ เลี้ยงอาหาร มีจำนวนเท่ากัน คือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

### 3.1.4 การสั่งการ

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามรูปแบบการติดต่อสื่อสาร

รูปแบบการติดต่อสื่อสาร	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
แบบบน-ล่าง (top-down)	10	100.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 26 พบว่า ผู้ประกอบการมีรูปแบบการติดต่อสื่อสารภายในองค์กรแบบบน - ล่างทั้งหมด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางระบบการรายงานการปฏิบัติงานจากผู้ได้บังคับบัญชา

การวางระบบรายงาน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ทุก ๆ วันทำการ	7	70.00
เมื่อเกิดปัญหา	3	30.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 27 พบว่า ผู้ประกอบการมีการวางระบบการรายงานการปฏิบัติงานจากผู้ได้บังคับบัญชาแบบทุก ๆ วันทำการมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 และรายงานเมื่อเกิดปัญหาจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการจูงใจพนักงานในการทำงาน

วิธีการจูงใจพนักงาน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ให้ค่าตอบแทนที่เหมาะสม	7	70.00
ให้สวัสดิการ	1	10.00
ใช้อำนาจสั่งการตามตำแหน่ง	3	30.00
ใช้วิธีการลงโทษ	4	40.00

จากตารางที่ 28 พบว่า ผู้ประกอบการมีวิธีการจูงใจพนักงานในการทำงานโดยให้ค่าตอบแทนที่เหมาะสมมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาคือใช้วิธีการลงโทษ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 ใช้อำนาจสั่งการตามตำแหน่ง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และให้สวัสดิการ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

### 3.1.5 การควบคุม

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการควบคุมการทำงาน

การควบคุมการทำงาน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	6	60.00
ไม่มี	4	40.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 29 พบว่า ผู้ประกอบการมีการควบคุมการทำงาน จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 และไม่มีการควบคุมการทำงาน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการปฏิบัติในการควบคุมการดำเนินงาน

วิธีปฏิบัติ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
การวัดผลการปฏิบัติ	4	66.67
ดำเนินการแก้ไขข้อผิดพลาด	2	33.33
รวม	6	100.00

จากตารางที่ 30 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีการควบคุมการทำงานมีวิธีการควบคุมการดำเนินงาน โดยการวัดผลการปฏิบัติมากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 และมีการดำเนินการแก้ไขข้อผิดพลาด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเครื่องมือในการควบคุม

เครื่องมือ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ปริมาณงาน/ยอดขาย	5	50.00
คุณภาพของงาน/การบริการ	4	40.00
เวลา	1	10.00

จากตารางที่ 31 พบว่า ผู้ประกอบการใช้เครื่องมือในการควบคุมโดยอาศัยปริมาณงาน / ยอดขาย มากที่สุดจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคืออาศัยคุณภาพของงาน / การบริการ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และอาศัยเวลา จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

### 3.2 ด้านการเงินและการบัญชี

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการบันทึกบัญชี

การบันทึกบัญชี	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	10	100.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 32 พบว่า ผู้ประกอบการมีการบันทึกบัญชีทั้งหมดจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามงบการเงินที่จัดทำ

งบการเงิน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
งบกำไรขาดทุน	8	80.00
งบดุล	2	20.00
งบกระแสเงินสด	2	20.00
บัญชีแบบง่าย ๆ	3	30.00

จากตารางที่ 33 พบว่า ผู้ประกอบการมีการจัดทำงบกำไรขาดทุนมากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมาคือ จัดทำบัญชีแบบง่าย ๆ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และมีการจัดทำงบดุล และงบกระแสเงินสด จำนวนเท่ากัน คือ 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามอัตราส่วนการประมาณการผลกำไรจากการขายสินค้างาน โครงสร้าง: สินค้างานตกแต่ง

ประมาณการ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
10:20 %	9	90.00
10:15 %	1	10.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 34 พบว่า ผู้ประกอบการมีอัตราส่วนการประมาณการผลกำไรจากการขายสินค้างาน โครงสร้าง: สินค้างานตกแต่ง ในอัตราส่วน 10:20% มากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 และในอัตราส่วน 10:15% จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00



ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการคาดคะเนเงินสดรับ-จ่ายล่วงหน้า

เงินสดรับ-จ่ายล่วงหน้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	6	60.00
ไม่มี	4	40.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 35 พบว่า ผู้ประกอบการมีการคาดคะเนเงินสดรับ-จ่ายล่วงหน้า จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 และไม่มีการคาดคะเนเงินสดรับ-จ่ายล่วงหน้า จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามกรณีไม่มีการคาดคะเนเงินสดล่วงหน้า

ไม่มีการคาดคะเนเงินสดล่วงหน้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่รู้วิธีการ	4	100.00
รวม	4	100.00

จากตารางที่ 36 พบว่า ผู้ประกอบการกรณีที่ไม่มีการคาดคะเนเงินสดล่วงหน้าเพราะไม่รู้วิธีการทั้งหมด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการคาดคะเนเงินสดรับ-จ่ายล่วงหน้า

วิธีการคาดคะเน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ข้อมูลที่บ้านทึกไว้ในกิจการ	2	33.33
ทำทั้งข้อมูลที่บ้านทึกไว้ในกิจการและการคาดคะเนภาวะการค้า	4	66.67
รวม	6	100.00

จากตารางที่ 37 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีการคาดคะเนเงินสดรับ-จ่ายล่วงหน้ามีวิธีการคาดคะเนโดยใช้ข้อมูลที่บ้านทึกไว้ในกิจการและการคาดคะเนภาวะการค้ามากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 และใช้เฉพาะข้อมูลที่บ้านทึกไว้ในกิจการจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการกำหนดเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้

การกำหนดเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	5	50.00
ไม่มี	5	50.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 38 พบว่า ผู้ประกอบการมีการกำหนดเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 และไม่มีกำหนดเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสัดส่วนการขายสด:การขายเชื่อ

สัดส่วนการขายสินค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
50 : 50 %	2	20.00
60 : 40 %	4	40.00
70 : 30 %	1	10.00
80 : 20 %	2	20.00
90 : 10 %	1	10.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 39 พบว่า ผู้ประกอบการมีการจำแนกสัดส่วนการขายสด : การขายเชื่อในอัตรา 60:40 % มากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาคืออัตราส่วน 50 :50% และ 80:20% จำนวนเท่ากันคือ 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และอัตราส่วน 70:30 % และ 90:10% จำนวนเท่ากันคือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการกำหนดวงเงินการขายเชื่อ

การกำหนดวงเงินการขายเชื่อ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	3	30.00
ไม่มี	7	70.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 40 พบว่า ผู้ประกอบการไม่มีการกำหนดวงเงินขายเชื่อมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 และมีการกำหนดวงเงินขายเชื่อ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการทวงหนี้ที่เกินกำหนดที่  
ได้ผลดีที่สุด กรณีมีการจำหน่ายแบบขายเชื่อ

วิธีการทวงหนี้ที่ได้ผลดีที่สุด	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
โทรศัพท์	1	10.00
ไปหาลูกค้าด้วยตนเอง	9	90.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 41 พบว่า ผู้ประกอบการมีวิธีการทวงหนี้ที่เกินกำหนดที่ได้ผลดีที่สุด กรณีมีการ  
จำหน่ายแบบขายเชื่อโดยการไปหาลูกค้าด้วยตนเองมากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00  
และการโทรศัพท์ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการจัดการกับลูกหนี้ที่รู้แน่ๆ ไม่มี  
ความสามารถในการชำระหนี้ได้

วิธีการจัดการกับลูกหนี้	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ยืดเวลาการชำระ	7	70.00
ยึดทรัพย์สิน	4	40.00
ฟ้องร้องตามกฎหมาย	1	10.00

จากตารางที่ 42 พบว่า ผู้ประกอบการมีวิธีการจัดการกับลูกหนี้ที่รู้แน่ๆ ไม่มีความสามารถใน  
การชำระหนี้ได้โดยการยืดเวลาการชำระมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาคือ  
ยึดทรัพย์สิน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และฟ้องร้องตามกฎหมาย จำนวน 1 คน คิดเป็น  
ร้อยละ 10.00

ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งเงินทุนที่นำมาลงทุนใน  
สินทรัพย์ถาวร

แหล่งเงินทุนที่นำมาลงทุน ในสินทรัพย์ถาวร	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
เงินทุนของเจ้าของ	2	20.00
กำไรที่สะสมไว้	2	20.00
การกู้ยืมจากญาติพี่น้อง	6	60.00
จากหุ้นส่วน	1	10.00

จากตารางที่ 43 พบว่า ผู้ประกอบการมีการจัดหาแหล่งเงินทุนที่นำมาลงทุนในสินทรัพย์ถาวร  
โดยการกู้ยืมจากญาติพี่น้องมากที่สุด จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมาคือจากเงินทุนของ  
เจ้าของ และกำไรที่สะสมไว้ จำนวนเท่ากัน คือ 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และจากหุ้นส่วน จำนวน  
1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

### 3.3 ด้านการจัดหาสินค้า

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสินค้าที่ขายในปัจจุบัน

สินค้าที่ขายในปัจจุบัน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
นำเข้าจากต่างประเทศ	9	90.00
ตั้งจากผู้ผลิตในประเทศ	2	20.00

จากตารางที่ 44 พบว่า ผู้ประกอบการมีสินค้าที่ขายในปัจจุบันจากการนำเข้าจากต่างประเทศ  
มากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 และตั้งจากผู้ผลิตในประเทศ จำนวน 2 คน คิดเป็น  
ร้อยละ 20.00

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามประเทศที่นำเข้าสินค้า

ประเทศที่นำเข้าสินค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ประเทศไทย	9	90.00
ประเทศจีน	4	40.00
ภายในประเทศ	3	30.00

จากตารางที่ 45 พบว่า ผู้ประกอบการมีการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยมากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 รองลงมาคือประเทศจีน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และจากภายในประเทศ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 46 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการขนส่งสินค้า

การขนส่งสินค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
รถยนต์	10	100.00
เรือ	1	10.00

จากตารางที่ 46 พบว่า ผู้ประกอบการมีการขนส่งสินค้าโดยใช้รถยนต์มากที่สุด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 และขนส่งโดยเรือ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 47 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งนำเข้าสินค้าจากประเทศไทย

แหล่งนำเข้าสินค้าจากประเทศไทย	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
สั่งโดยตรงจากผู้ผลิต	3	30.00
สั่งผ่านคนกลาง	9	90.00

จากตารางที่ 47 พบว่า ผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยโดยสั่งผ่านคนกลางมากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 รองลงมาคือสั่งโดยตรงจากผู้ผลิต จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 48 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศไทย

เงื่อนไขการสั่งซื้อ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
รับสินค้าเอง ดำเนินพิธีศุลกากรเอง	5	50.00
พ่อค้าไทยส่งสินค้าถึงด่านและท่าน ดำเนินพิธีศุลกากรเอง	3	30.00
พ่อค้าไทยส่งสินค้าและดำเนินพิธีศุลกากร	9	90.00

จากตารางที่ 48 พบว่า ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขการสั่งซื้อจากประเทศไทยโดยพ่อค้าไทยส่งสินค้าและดำเนินพิธีศุลกากรมากที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 รองลงมาคือ รับสินค้าเอง และดำเนินพิธีศุลกากรเอง จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 และพ่อค้าไทยส่งสินค้าถึงด่านและดำเนินพิธีศุลกากรเอง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 49 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเงื่อนไขการชำระเงินที่ได้รับจากการสั่งซื้อสินค้าจากประเทศไทยอัตราเงินสด : เงินเชื่อ

เงื่อนไขการชำระเงิน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
10 : 90 %	1	10.00
20 : 80 %	4	40.00
30 : 70 %	1	10.00
40 : 60 %	1	10.00
50 : 50 %	1	10.00
0 : 100 %	2	20.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 49 พบว่า ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขการชำระเงินอัตราเงินสดต่อเงินเชื่อในสัดส่วน 20:80 % มากที่สุดจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมามีสัดส่วน 0:100 % จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และสัดส่วน 10:90% 30:70% 40:60% 50:50% มีจำนวนเท่ากัน คือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 50 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามเครดิตเทอมที่ได้รับ

เครดิตเทอมที่ได้รับ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
1-7 วัน	2	20.00
8-15 วัน	2	20.00
16-30 วัน	6	60.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 50 พบว่า ผู้ประกอบการได้รับเครดิตเทอมระหว่าง 16-30 วันมากที่สุด จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมาคือระหว่าง 1-7 วัน และ 8-15 วันเท่ากัน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 51 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการชำระค่าสินค้า

วิธีการชำระค่าสินค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ชำระเงินสด(เงินบาท)	10	100.00
ชำระเป็นเช็ค	3	30.00
โอนเงินผ่านธนาคารไทย	3	30.00

จากตารางที่ 51 พบว่า ผู้ประกอบการมีวิธีการชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด(เงินบาท)มากที่สุด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 และมีการชำระเป็นเช็ค และโอนเงินผ่านธนาคารไทยเท่ากัน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00



ตารางที่ 52 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการวางแผนสั่งซื้อล่วงหน้า

การวางแผนสั่งซื้อล่วงหน้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	10	100.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 52 พบว่า ผู้ประกอบการมีการวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 53 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยที่ค้ำึงถึงการวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้า

ปัจจัยที่ค้ำึงถึง	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ฤดูกาล	6	60.00
การส่งเสริมการขายของผู้ขาย	1	10.00
ความต้องการของผู้บริโภค	6	60.00

จากตารางที่ 53 พบว่า ผู้ประกอบการค้ำึงถึงปัจจัยที่มีผลต่อการวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้า เรื่องฤดูกาล และความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดเท่ากัน จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 และ ค้ำึงถึงการส่งเสริมการขายของผู้ขาย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 54 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ

การกำหนดปริมาณการสั่งซื้อ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	7	70.00
ไม่มี	3	30.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 54 พบว่า ผู้ประกอบการมีการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 และไม่มีการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 55 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามปัจจัยในการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อ

ปัจจัยในการกำหนด	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ขนาดการบรรทุก	5	50.00
กำหนดโดยผู้ขาย	4	40.00
ปริมาณเงินที่ใช้สั่งซื้อ	1	10.00

จากตารางที่ 55 พบว่า ผู้ประกอบการใช้ปัจจัยในการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อด้านขนาดการบรรทุกมากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือการกำหนดโดยผู้ขาย จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และใช้ปริมาณเงินที่ใช้สั่งซื้อ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 56 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการประสบปัญหาสินค้าขาดในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา

การประสบสินค้าขาด	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ประสบ	1	10.00
ไม่ประสบ	9	90.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 56 พบว่า ผู้ประกอบการไม่มีการประสบปัญหาสินค้าขาดในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 และมีผู้ประสบปัญหาสินค้าขาด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 57 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามบริเวณที่กองเก็บสินค้า

บริเวณที่กองเก็บสินค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ในร้าน	1	10.00
ในโกดัง	10	100.00

จากตารางที่ 57 พบว่า ผู้ประกอบการใช้บริเวณกองเก็บสินค้าในโกดังมากที่สุด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 และใช้บริเวณในร้าน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 58 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามความสามารถทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้ทันที

การทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ทราบ	2	20.00
ไม่ทราบ	8	80.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 58 พบว่า ผู้ประกอบการไม่สามารถทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้ทันทีมากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 และสามารถทราบได้ทันที จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 59 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการมีสินค้าค้างสต็อกนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขาย

สินค้าค้างสต็อกนานเกินระยะเวลา	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	10	100.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 59 พบว่า ผู้ประกอบการมีสินค้าค้างสต็อกนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขายทั้งหมด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 60 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการจัดการกรณีที่มีสินค้าค้างสต็อกนาน

การจัดการกับสินค้าค้างสต็อก	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ขายลดราคา	8	80.00
ใช้เป็นของแจกของแถม	3	30.00
ส่งคืน/ขอคืนกับผู้ขาย	3	30.00

จากตารางที่ 60 พบว่า ผู้ประกอบการมีการจัดการกรณีที่มีสินค้าค้างสต็อกนานโดยการขายลดราคามากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมาคือ การใช้เป็นของแจกของแถม และส่งคืน/ขอคืนกับผู้ขาย จำนวนเท่ากันคือ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

### 3.3 ด้านการตลาด

ตารางที่ 61 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการสำรวจความต้องการของลูกค้า

การสำรวจความต้องการของลูกค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
มี	8	80.00
ไม่มี	2	20.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 61 พบว่า ผู้ประกอบการมีการสำรวจความต้องการของลูกค้า จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 และไม่มีการสำรวจความต้องการของลูกค้าจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 62 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามวิธีการสำรวจความต้องการของลูกค้า

วิธีการสำรวจความต้องการ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
สังเกต	3	30.00
สอบถามจากลูกค้าโดยตรง	8	80.00

จากตารางที่ 62 พบว่า ผู้ประกอบการวิธีการสำรวจความต้องการของลูกค้าโดยการสอบถามจากลูกค้าโดยตรงมากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 และใช้วิธีการสังเกต จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 63 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามกลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของบ้าน	10	100.00
ช่างรายย่อย	9	90.00
ผู้รับเหมารายใหญ่	8	80.00
ร้านค้าวัสดุ	5	50.00
หน่วยราชการ	2	20.00

จากตารางที่ 63 พบว่า ผู้ประกอบการมีการจำแนกกลุ่มลูกค้าเป็นเจ้าของบ้านมากที่สุด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาเป็นช่างรายย่อย จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 ผู้รับเหมารายใหญ่ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 ร้านค้าวัสดุ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 และหน่วยราชการจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 64 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ							
	อันดับ 1		อันดับ 2		อันดับ 3		อันดับ 4	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ด้านผลิตภัณฑ์	0	0.00	10	100.00	0	0.00	0	0.00
ด้านราคา	10	100.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ด้านการจัดจำหน่าย	0	0.00	0	0.00	9	90.00	1	10.00
ด้านการส่งเสริมการตลาด	0	0.00	0	0.00	1	10.00	9	90.00

จากตารางที่ 64 พบว่า ผู้ประกอบการมีการจำแนกความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาด อันดับหนึ่ง คือ ด้านผลิตภัณฑ์ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 อันดับสอง คือ ด้านราคา จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 อันดับสาม คือ ด้านการจัดจำหน่าย จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00 และอันดับสี่ คือ ด้านการส่งเสริมการตลาด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00

ตารางที่ 65 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามกลุ่มสินค้าที่ขายอัตราส่วนสินค้า กลุ่มงานโครงสร้าง : สินค้ากลุ่มงานตกแต่ง : สินค้าอื่น ๆ

กลุ่มสินค้าที่ขาย	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
30 : 70 : 0 %	1	10.00
60 : 30 : 10%	1	10.00
60 : 40 : 0 %	5	50.00
70 : 30 : 0 %	1	10.00
90 : 10 : 0 %	1	10.00
100 : 0 : 0 %	1	10.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 65 พบว่า ผู้ประกอบการมีสินค้าที่ขายตามสัดส่วนสินค้ากลุ่มงานโครงสร้าง ต่อ สินค้ากลุ่มงานตกแต่ง ต่อ สินค้าอื่น ๆ ในสัดส่วน 60 : 40 : 0 % มากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00

ตารางที่ 66 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสินค้ากลุ่มงาน โครงสร้าง

สินค้ากลุ่มงาน โครงสร้าง	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ปูนซีเมนต์	10	100.00
กระเบื้อง	10	100.00
ยิปซั่ม	4	40.00
เหล็กเส้น	10	100.00
ไม้แปรรูป	7	70.00
อื่น ๆ	2	20.00

จากตารางที่ 66 พบว่า ผู้ประกอบการมีสินค้ากลุ่มงานโครงสร้างเป็นปูนซีเมนต์ กระเบื้อง และเหล็กเส้นมากที่สุดเท่ากัน จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 ไม้แปรรูป จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 ยิปซั่ม จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และอื่น ๆ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 67 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสินค้ากลุ่มงานตกแต่ง

สินค้ากลุ่มงานตกแต่ง	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
กระเบื้องเซรามิค	10	100.00
สุขภัณฑ์	9	90.00
สี	10	100.00
กลุ่มไฟฟ้า	10	100.00
ฮาร์ดแวร์	10	100.00

จากตารางที่ 67 พบว่า ผู้ประกอบการมีสินค้ากลุ่มงานตกแต่งเป็นกระเบื้องเซรามิค สี กลุ่มไฟฟ้า และฮาร์ดแวร์มากที่สุด จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 และมีสุขภัณฑ์ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 90.00



ตารางที่ 68 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยที่มีความสำคัญด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยที่มีความสำคัญ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ตัวสินค้า	4	40.00
ตราชื่อ	1	10.00
คุณภาพ	5	50.00

จากตารางที่ 68 พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญด้านผลิตภัณฑ์เรื่องคุณภาพของสินค้ามากที่สุดจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือ ตัวสินค้า จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และเรื่องตราชื่อ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 69 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาสินค้า

ปัจจัยที่มีความสำคัญ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ต้นทุนผลิตภัณฑ์	7	70.00
รูปแบบผลิตภัณฑ์	1	10.00
ค่าขนส่ง/พิธีศุลกากร	1	10.00
การแข่งขัน	4	40.00
ประเภทของลูกค้า	1	10.00

จากตารางที่ 69 พบว่า ผู้ประกอบการมีหลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาสินค้าโดยคำนึงถึงต้นทุนผลิตภัณฑ์มากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาคือการแข่งขัน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และคำนึงถึงรูปแบบผลิตภัณฑ์ ค่าขนส่ง/พิธีศุลกากร และประเภทของลูกค้าเท่ากัน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 70 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสกุลเงินในการกำหนดราคา

สกุลเงินในการกำหนดราคา	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
เงินบาท	10	100.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 70 พบว่า ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาเป็นเงินบาท จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 71 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามสัดส่วนการขายสินค้า

สัดส่วนการขายสินค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ขายในประเทศ	10	100.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 71 พบว่า ผู้ประกอบการมีสัดส่วนการขายสินค้าโดยขายในประเทศ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 72 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ขายปลีกตรงถึงผู้ใช้	5	50.00
ขายส่งถึงร้านวัสดुरายใหญ่	4	40.00
ขายส่งถึงร้านค้ารายย่อย	1	10.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 72 พบว่า ผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการขายปลีกตรงถึงผู้ใช้มากที่สุดจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 ร อดลงมาขายส่งถึงร้านวัสดुरายใหญ่ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และมีการขายส่งถึงร้านค้ารายย่อย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 73 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการจัดจำหน่าย

ปัจจัยที่สำคัญ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
การเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย	5	50.00
มีพ่อค้าคนกลางที่เหมาะสม	3	30.00
การจัดจำหน่ายของกลุ่มแข่งขัน	2	20.00
ค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่าย	3	30.00
ส่วนเหลือของกำไรในแต่ละขั้นตอน	2	20.00

จากตารางที่ 73 พบว่า ผู้ประกอบการคำนึงถึงปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการจัดจำหน่ายเรื่องการเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายมากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 การมีพ่อค้าคนกลางที่เหมาะสมและค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่ายเท่ากัน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และการจัดจำหน่ายของกลุ่มแข่งขันและส่วนเหลือของกำไรในแต่ละขั้นตอนเท่ากัน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 74 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการให้ความสำคัญด้านการส่งเสริมการตลาด

ความสำคัญด้านการส่งเสริมการตลาด	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
การโฆษณา	4	40.00
การประชาสัมพันธ์	4	40.00
การส่งเสริมการขาย	8	80.00

จากตารางที่ 74 พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญด้านการส่งเสริมการตลาดเรื่องการส่งเสริมการขายมากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 และการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายเท่ากัน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00

ตารางที่ 75 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการโฆษณา

ปัจจัยที่สำคัญ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ป้ายโฆษณาหน้าร้าน	4	40.00

จากตารางที่ 75 พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญด้านการโฆษณาเรื่องป้ายโฆษณาหน้าร้าน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00

ตารางที่ 76 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการประชาสัมพันธ์

ปัจจัยที่สำคัญ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
การบริจาคเพื่อการกุศล	2	20.00
สนับสนุนกิจกรรมของรัฐ	4	40.00

จากตารางที่ 76 พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญด้านการประชาสัมพันธ์เรื่องการสนับสนุนกิจกรรมของรัฐมากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และการบริจาคเพื่อการกุศล จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

ตารางที่ 77 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยที่สำคัญต่อการส่งเสริมการขาย

ปัจจัยที่สำคัญ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
แจกสินค้าตัวอย่าง	1	10.00
แจกของแถม	8	80.00
แสดงสินค้า ณ จุดขาย	6	60.00

จากตารางที่ 77 พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญด้านการส่งเสริมการขายเรื่องการแจกของแถมมากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมาคือการแสดงสินค้า ณ จุดขาย จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 และการแจกสินค้าตัวอย่าง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของธุรกิจ

##### 4.1 ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการ

ตารางที่ 78 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการ

ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหารขาดประสบการณ์	4	40.00
ไม่มีการเก็บข้อมูลที่ใช้ในการวางแผนและการตัดสินใจ	4	40.00
การประสานงานและการสื่อสารไม่ดี	2	20.00

จากตารางที่ 78 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการเรื่องผู้บริหารขาดประสบการณ์ และไม่มีการเก็บข้อมูลที่ใช้ในการวางแผนและการตัดสินใจมากที่สุด เท่ากัน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และเรื่องการประสานงานและการสื่อสารไม่ดี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00

##### 4.2 ปัญหาและอุปสรรคด้านแรงงาน

ตารางที่ 79 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านแรงงาน

ปัญหาและอุปสรรคด้านแรงงาน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
อัตราการเข้าออกสูง	3	30.00
การสรรหาบุคคลที่เหมาะสมกับงานทำได้ยาก	1	10.00
พนักงานไม่มีคุณภาพ ประสิทธิภาพในการทำงานต่ำ	4	40.00
ไม่มีกระบวนการพัฒนาพนักงานที่เหมาะสม	2	20.00
พนักงานไม่ทำตามคำสั่ง	2	20.00

จากตารางที่ 79 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านแรงงานเรื่องพนักงานไม่มีคุณภาพ ประสิทธิภาพในการทำงานต่ำมากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาคืออัตราการการเข้าออกสูง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

### 4.3 ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด

#### 4.3.1 ปัญหาและอุปสรรคด้านการขาย

ตารางที่ 80 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านการขาย

ปัญหาและอุปสรรคด้านการขาย	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ขายได้เฉพาะตามฤดูกาลขาย	4	40.00
การขายถูกจำกัดด้วยการขนส่ง	1	10.00
ความรวดเร็วในการขาย	1	10.00
ยอดขายน้อย	3	30.00
การรับประกันในตัวสินค้า	1	10.00
การแย่งลูกค้า/ตัดราคา	1	10.00

จากตารางที่ 80 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านการขายเรื่องขายได้เฉพาะตามฤดูกาลขายมากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาคือ ยอดขายน้อย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และการขายถูกจำกัดด้วยการขนส่ง ความรวดเร็วในการขาย การรับประกันในตัวสินค้าและการแย่งลูกค้า/ตัดราคา มีจำนวนเท่ากัน คือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

#### 4.3.2 ปัญหาและอุปสรรคด้านลูกค้า

ตารางที่ 81 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านลูกค้า

ปัญหาและอุปสรรคด้านลูกค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ลูกค้ามีจำนวนน้อย	1	10.00
การตัดสินใจใช้เวลานาน	2	20.00
การต่อรองราคา	4	40.00
ต้องการซื้อเงินเชื่อมากกว่าสด	5	50.00
จ่ายชำระหนี้ช้าและไม่ครบ	2	20.00

จากตารางที่ 81 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านลูกค้าเรื่องความต้องการซื้อเงินเชื่อมากกว่าเงินสดมากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือการต่อรองราคา จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00

### 4.3.3 ปัญหาและอุปสรรคด้านผลิตภัณ์

ตารางที่ 82 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านผลิตภัณ์

ปัญหาและอุปสรรคด้านผลิตภัณ์	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
คุณภาพสินค้า	1	10.00
อายุการใช้งาน	1	10.00
การเสียหายจากการขนส่ง	2	20.00
รูปแบบไม่ตรงความต้องการของลูกค้า	2	20.00

จากตารางที่ 82 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านผลิตภัณ์เรื่องการเสียหายจากการขนส่งและรูปแบบไม่ตรงความต้องการของลูกค้ามากที่สุด จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และเรื่องคุณภาพสินค้า อายุการใช้งาน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

### 4.3.4 ปัญหาและอุปสรรคด้านราคา

ตารางที่ 83 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านราคา

ปัญหาและอุปสรรคด้านราคา	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
การขายตัดราคา	7	70.00
ราคาปรับขึ้นลงบ่อย	3	30.00

จากตารางที่ 83 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านราคาเรื่องการขายตัดราคา มากที่สุดจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 และราคาปรับขึ้นลงบ่อย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

#### 4.3.5 ปัญหาและอุปสรรคด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 84 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัญหาและอุปสรรค ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ตลาดจำหน่ายไม่แน่นอน	5	50.00
การขนส่งไม่สะดวก	2	20.00
ไม่มีสายสัมพันธ์กับร้านค้า	1	10.00

จากตารางที่ 84 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เรื่องตลาดจำหน่ายไม่แน่นอนมากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 การขนส่งไม่สะดวก จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และไม่มีสายสัมพันธ์กับร้านค้า จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

#### 4.3.6 ปัญหาและอุปสรรคด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 85 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัญหาและอุปสรรค ด้านการส่งเสริมการตลาด	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีงบประมาณ	3	30.00
ทำแล้วไม่ได้ผล	1	10.00
ทำไม่เป็น	5	50.00
ไม่มีการประชาสัมพันธ์	1	10.00

จากตารางที่ 85 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านการส่งเสริมการตลาด เรื่องทำการส่งเสริมการตลาดไม่เป็นมากที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือเรื่อง การไม่มีงบประมาณโฆษณา จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และการทำการส่งเสริมการตลาดแล้ว ไม่ได้ผลและไม่มีการประชาสัมพันธ์เท่ากัน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00



#### 4.4 ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดหาสินค้า

ตารางที่ 86 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดหาสินค้า

ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดหาสินค้า	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ด้านปิด	3	30.00
ผู้ขายกดราคา	2	20.00
ภาษีขาเข้าสูง	7	70.00
รัฐบาลไม่ออกใบนำเข้า	1	10.00

จากตารางที่ 86 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดหาสินค้าเรื่องภาษีขาเข้าสูงมากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาเป็นเรื่องด้านปิด จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 ผู้ขาดกดราคา จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และรัฐบาลไม่ออกใบนำเข้า จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

#### 4.5 ปัญหาและอุปสรรคด้านการเงิน

ตารางที่ 87 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านการเงิน

ปัญหาและอุปสรรคด้านการเงิน	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
แหล่งเงินทุนหายาก	2	20.00
เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ	4	40.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง	3	30.00
ต้นทุนสินค้า Dead stock สูง	1	10.00
หนี้สูญ	2	20.00

จากตารางที่ 87 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านการเงินเรื่องเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอมากที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาคือเรื่อง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

#### 4.6 ปัญหาและอุปสรรคด้านกฎ ระเบียบ และข้อบังคับของรัฐบาล

ตารางที่ 88 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาและอุปสรรคด้านข้อบังคับของรัฐบาล

ปัญหาและอุปสรรคด้านข้อบังคับ ของรัฐบาล	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ภาษีขาเข้าสูง	2	20.00
การตรวจสอบบัญชีของร้าน	1	10.00
การจำกัดโควตาการนำเข้า	7	70.00
ความมั่นคงระหว่างประเทศ	1	10.00

จากตารางที่ 88 พบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหาและอุปสรรคด้านข้อบังคับของรัฐบาล เรื่องการจำกัดโควตาการนำเข้ามากที่สุด จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาคือเรื่องภาษีขาเข้าสูง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 การตรวจสอบบัญชีของร้านและความมั่นคงระหว่างประเทศเท่ากัน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

#### ส่วนที่ 5 แนวโน้มการขยายกิจการและอื่น ๆ ของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 89 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการขยายกิจการในอนาคต

การขยายกิจการในอนาคต	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ขยาย	7	70.00
ไม่ขยาย	3	30.00
รวม	10	100.00

จากตารางที่ 89 พบว่า ผู้ประกอบการคิดที่จะขยายกิจการในอนาคต จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 และไม่คิดที่จะขยายกิจการในอนาคต จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00

ตารางที่ 90 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะการขยายกิจการในกรณีมี  
การขยายกิจการ

ลักษณะการขยายกิจการ	ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ
ในธุรกิจเดิม	3	42.86
ในธุรกิจอื่น	4	57.14
รวม	7	100.00

จากตารางที่ 90 พบว่า ผู้ประกอบการที่จะขยายกิจการในอนาคตจะขยายกิจการในธุรกิจอื่น  
จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 และจะขยายธุรกิจเดิมจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ  
30.00

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายศานิตย์ ภูบุบผา
วัน เดือน ปี	6 พฤษภาคม 2518
ที่อยู่ปัจจุบัน	533 ถนนราชโยธา ตำบลรอบเวียง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย 57000
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2529-2534 มัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนสามัคคีวิทยาคม พ.ศ. 2535-2539 บัณฑิตบัณฑิต(เกียรตินิยมอันดับ 2) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พ.ศ.2542-2545 บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2539-ปัจจุบัน Sale Representative ภาคเหนือ บริษัทซีเมนต์ไทยการตลาด จำกัด