

แบบสอบถาม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์แบบพกพา
ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย \surd ลงใน หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่ตรงกับ
ความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้บริโภค

1. ที่พักอาศัย อำเภอ

2. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

3. อายุ.....ปี

4. ระดับการศึกษา

1. ประถมศึกษา

2. มัธยมศึกษา/ปวช.

3. ปวส/อนุปริญญา

4. ปริญญาตรีขึ้นไป

4. อาชีพ

1. ทำธุรกิจส่วนตัว

2. ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ

3. พนักงานบริษัทฯ

4. รับจ้างทั่วไป

5. นักเรียน/นักศึกษา

6. อื่นๆ ระบุ.....

5. รายได้ต่อเดือน.....บาท

6. สถานภาพ

1. โสด

2. สมรส

3. หม้าย/หย่า

ตอนที่ 2 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อคอมพิวเตอร์แบบพกพาของลูกค้า

1. ท่านเคยมาซื้อคอมพิวเตอร์แบบพกพาร้านนี้เป็นประจำอย่างไร

1. เป็นครั้งแรก 2. เป็นประจำ
3. บางครั้งไปซื้อร้านอื่น 4. แล้วแต่โอกาส

2. การที่ท่านมาซื้อคอมพิวเตอร์แบบพกพาร้านนี้ เพราะสาเหตุใด

1. ใกล้บ้าน 2. ใกล้ที่ทำงาน
3. เดินทางสะดวก 4. ราคาถูกกว่าร้านอื่น

3. การซื้อคอมพิวเตอร์แบบพกพาเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ทางด้าน.....

1. ใช้ด้วยตนเอง 2. ให้คนในครอบครัวใช้
3. จำหน่ายต่อ 4. อื่น ๆ ระบุ.....

4. ท่านซื้อแต่ละครั้งมีงบประมาณเท่าใด....

1. ไม่เกิน 10,000 บาท 2. ไม่เกิน 20,000 บาท
3. ไม่เกิน 30,000 บาท 4. ตั้งแต่ 40,001 บาทขึ้นไป

5. ลักษณะการซื้อคอมพิวเตอร์แบบพกพาของท่าน

1. ซื้อด้วยเงินสด 2. ซื้อด้วยการเชื่อไว้ไม่เกิน 1 เดือน
3. จ่ายเงินสดครึ่งและเชื่อไว้ครึ่ง 4. การซื้อเชื่อจ่ายเป็นงวด ๆ

6. การกำหนดราคาจำหน่ายคอมพิวเตอร์แบบพกพาของร้านนี้

1. ราคาเหมือน ๆ กับร้านอื่น 2. ราคาสูงกว่าร้านอื่นเล็กน้อย
3. ราคาถูกกว่าร้านอื่นเล็กน้อย 4. ราคาสูงกว่าร้านอื่นมาก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอมพิวเตอร์แบบพกพาของลูกค้า
คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องว่างตามระดับความสำคัญ

ข้อความการให้บริการ	ระดับการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 คุณภาพและมาตรฐานของคอมพิวเตอร์แบบพกพา					
1.2 ความสวยงามของคอมพิวเตอร์แบบพกพา					
1.3 ความคงทนของคอมพิวเตอร์แบบพกพา					
1.4 มีหลายสีให้เลือกตามต้องการ					
1.5 การพัฒนารูปแบบและผลิตภัณฑ์ทันสมัย					
2. ด้านราคา					
2.1 ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม					
2.2 การต่อรองราคา เช่น สามารถต่อรองขอลดราคาได้					
2.3 ราคาของคอมพิวเตอร์แบบพกพาขึ้นลงตามภาวะตลาด					
2.4 สามารถขึ้นราคาตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้ล่วงหน้า					
2.5 วิธีการชำระเงิน เช่น บัตรเครดิตธนาคารฯ					
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 การให้บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง					
3.2 มีความสะดวกในการสั่งซื้อ เช่น สามารถสั่งซื้อจากร้านสาขาในต่างจังหวัดได้					
3.3 มีสินค้าให้เลือกซื้อสม่ำเสมอ					
3.4 ความรวดเร็วในการส่งสินค้า และส่งสินค้าตามเวลาที่กำหนด					
3.5 มีการจำหน่ายให้ทุกระดับอย่างประทับใจ					

ตอนที่ 3 (ต่อ)

ข้อความการให้บริการ	ระดับการตัดสินใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ด้านการส่งเสริมการจำหน่าย					
4.1 สะสมยอดซื้อเพื่อนำมาแลกสินค้าได้					
4.2 การคืนเงินหากสินค้ามีตำหนิ					
4.3 การจัดลดราคาสินค้าให้ลูกค้า					
4.4 การประชาสัมพันธ์ แจกแผ่นพับ ไปปลิวฯ					
4.5 การแนะนำวิธีการใช้สินค้าอย่างถูกต้อง					

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

1.1 ข้อเสนอแนะด้านการจำหน่ายคอมพิวเตอร์แบบพกพา/ด้านราคา / ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย / ด้านการส่งเสริมการตลาด

.....

.....

.....

1.2 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

.....

.....

.....

แบบบันทึกการสัมภาษณ์เพื่อการวิจัย

เลขที่แบบบันทึกการสัมภาษณ์□□□

โครงการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์ชนิดพกพา
ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

แบบบันทึกการสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิจัยตามหลักสูตรปริญญา
มหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จึงใคร่ขอความกรุณาจาก
ท่านผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์ชนิดพกพา โปรดให้ข้อมูลในแบบบันทึกการ
สัมภาษณ์นี้ ซึ่งจะนำไปใช้ประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น ขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้
ข้อมูลที่ได้รับจากท่านจะไม่มีผลกระทบ หรือมีความเสียหายต่อการดำเนินงานของท่านทั้งสิ้น

ผู้ถูกสัมภาษณ์..... วันที่สัมภาษณ์..... สถานที่สัมภาษณ์.....

ประเด็นที่สัมภาษณ์ เรื่อง ข้อมูลที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์ชนิดพกพา

1. แหล่งที่มาของเงินทุน

2. การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

3. การสรรหาบุคลากร

4. การประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

5. การกำหนดราคาค่าบริการ(ซ่อมแซม)

6. การจัดรูปแบบองค์กร

7. ข้อคิดเห็น หรือเสนอแนะอื่นๆ

ผู้สัมภาษณ์ ชื่อ/สกุล.....ลงชื่อ

ผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (Entrepreneur Interview Results)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์แบบพกพา จำนวน 8 ราย โดยเลือกเพียง 4 ราย ได้ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะลูกค้าและการดำเนินงานที่น่าสนใจ ดังนี้

1. ในด้านแหล่งที่มาของเงินทุน

เงินทุนทั้งหมดเป็นเงินลงทุนส่วนตัว และการร่วมทุนระหว่างเพื่อนที่แนวทางเดียวกันในการดำเนินธุรกิจในส่วนที่เท่าๆ กัน วงเงินลงทุนเริ่มต้นโดยเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 300,000 – 1,000,000 บาท ซึ่งในการลงทุนด้วยเงินทุนส่วนตัวนั้นมีข้อดีคือ ไม่มีภาระเรื่องอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต้องชำระต่อเจ้าหนี้เนื่องจากระยะเวลาคืนทุนโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 2 – 3 ปี

2. ในด้านการจัดหาวัสดุอุปกรณ์

การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และ ผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์แบบพกพา ที่ใช้ส่วนใหญ่จัดซื้อ และ จัดหาเองทั้งภายในประเทศ และ บางส่วนจำเป็นต้องนำเข้าจากต่างประเทศในบางกรณี และ เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าว่าผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์แบบพกพาที่ใช้มีประสิทธิภาพจะเป็นการดีที่ เจ้าของธุรกิจจะเป็นผู้ทดสอบผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์แบบพกพา เหล่านั้นเอง

3. ในด้านการสรรหาคูคลากร

เนื่องด้วยธุรกิจคอมพิวเตอร์แบบพกพา เป็นธุรกิจเกิดจากการมาซื้อแล้วบอกต่อ ดังนั้นเจ้าของธุรกิจควรให้ความสำคัญกับการสรรหาคูคลากรเข้าทำงาน เช่นผู้จำหน่ายจำเป็นต้องผ่านการฝึกอบรมจากสถาบันที่ได้รับการรับรอง ขณะเดียวกันองค์กรเองจำเป็นต้องจัดให้มีการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรไปพร้อมๆ กัน จำนวนผู้จำหน่ายจะต้องสอดคล้องกับจำนวนของลูกค้าที่มาใช้จำหน่าย การแก้ไขปัญหาการคลาดเคลื่อนผู้จำหน่ายนั้นสามารถใช้วิธีจ้างผู้จำหน่ายอิสระแบบชั่วคราวมาแก้ไขปัญหาได้แต่จะต้องหาวิธีการควบคุมคุณภาพของผู้จำหน่ายอิสระเหล่านั้นด้วย

4. ในด้านการประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะประกอบด้วยค่าเช่าสถานที่ ค่าวัสดุอุปกรณ์ และ ผลิตภัณฑ์ ค่าแรงผู้จำหน่าย ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า และ ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ตามสัดส่วนที่เหมาะสม

5. ในด้านการกำหนดราคาค่าจำหน่าย

อัตราค่าจำหน่ายจะคิดจากต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ และ ผลิตภัณฑ์ + ค่าแรงผู้จำหน่าย + สัดส่วนของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน + กำไร ซึ่งต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ และ ผลิตภัณฑ์จะต่างกันออกไป

6. ในด้านการจัดรูปแบบองค์กร

เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดจำเป็นต้องแบ่งอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน โดยกำหนดให้ผู้จัดการร้านเป็นผู้ควบคุมดูแลให้กิจการของร้านดำเนินไปตามแผนนโยบายที่กำหนดไว้ และ กำหนดให้พนักงานสำหรับการฝึกอบรม และ ติดตามผลภายหลังการจำหน่าย

ขณะเดียวกันเจ้าของกิจการเองจะต้องมีความเข้าใจในธุรกิจคอมพิวเตอร์แบบพกพา อย่างดีและมีหัวใจในการจำหน่าย

7. สถานที่ให้บริการ เป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ โดยจัดตั้งในสถานที่ที่กลุ่มเป้าหมายพักอาศัย สถานที่ที่สะดวกต่อการเดินทางและเป็นที่นัดหมายกันสถานที่ที่ผู้ประกอบการใช้ให้บริการมักจะเป็นสถานที่ที่เช่าพื้นที่จากผู้อื่น

8. กลุ่มลูกค้าที่ซื้อคอมพิวเตอร์แบบพกพา 50-80% ของลูกค้าทั้งหมดคือนักธุรกิจ หรือผู้ที่เข้ามาทำงานในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา รองลงมาจะเป็นกลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา

9. บริการที่ทางร้านจัดให้ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

9.1 การให้บริการเกี่ยวกับข้อมูล ข่าวสาร คอมพิวเตอร์แบบพกพา

9.2 จัดเจ้าหน้าที่สำหรับให้บริการ ด้านเทคนิคนอกจากจะดูแลแก้ปัญหาให้ลูกค้าแล้วจะดูแลและซ่อมบำรุงเครื่องหรืออุปกรณ์คอมพิวเตอร์

10. เวลาเปิดกิจการส่วนใหญ่จะให้บริการตั้งแต่ 9:00-21:00 น. โดยเวลาที่มีผู้ลูกค้ามากคือ 18:00-21:00น. ของทุกวัน

11. ลักษณะของร้านเน้นการตกแต่งให้ดูหรูและสะดวกสบายต่อการมาใช้บริการ มีการแบ่งพื้นที่ในการให้บริการ

เป็นพื้นที่สำหรับการจำหน่ายคอมพิวเตอร์แบบพกพากับพื้นที่สำหรับให้คำปรึกษา และซ่อมแซม

12. การ Promotion ไม่ได้จัดทำ Promotion ใด ๆ เป็นพิเศษ จะมีเพียงป้ายที่ติดบริเวณหน้าร้านและป้ายชี้ทางเข้าร้านในบริเวณใกล้เคียงกับร้านเท่านั้น แต่บางร้านเคยมีผู้มาขอสัมภาษณ์เพื่อนำไปลงในนิตยสาร

13.รายได้จากการจำหน่ายคอมพิวเตอร์แบบพกพา มีรายได้ 2 ทางจากการจำหน่ายคอมพิวเตอร์แบบพกพา และอุปกรณ์ มีสัดส่วนของรายได้ระหว่าง 50%: 50% ถึง 30%: 70% ส่วนต้นทุนในการดำเนินการในช่วงแรกอยู่ระหว่าง 3 แสนถึง 1 ล้านบาท

14. ความคาดหวังของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่มีความหวังว่าธุรกิจจะสามารถอยู่ได้เรื่อย ๆ ประมาณ 5-10 ปี โดยคาดว่าถึงแม้จะมีผู้เปิดให้บริการเพิ่มมากขึ้นแต่ก็จะมีผู้ใช้บริการเพิ่มมากขึ้น ด้วยจากความแพร่หลายของการใช้งานคอมพิวเตอร์แบบพกพา และจุดขายของร้านอยู่ที่ความสะดวกของลูกค้าซึ่งเป็นจุดแข็งของจำหน่าย โดยเลือกทำเลที่เป็นแหล่งพบปะของผู้คน และการให้จำหน่ายเน้นในลักษณะให้เป็นสถานที่สำหรับการพักผ่อนไปในตัวด้วย

15. การเพิ่มของยอดขาย และต้นทุนขาย คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ 4 ราย ดังนี้

ปีที่1และ2 ต้นทุนขาย และยอดขาย เพิ่มขึ้น 0 %

ปีที่3 ต้นทุนขาย และยอดขาย เพิ่มขึ้น 11.11 %

ปีที่4 ต้นทุนขาย และยอดขาย เพิ่มขึ้น 10.25 %

ปีที่5 ต้นทุนขาย และยอดขาย เพิ่มขึ้น 10.98 %