



ภาคผนวก

แบบสอบถาม

โครงการวิจัยเรื่อง

การพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย)

ส่วนนี้สำหรับผู้วิจัย

- กรุงเทพมหานครและปริมณฑล
- ภาคกลางและภาคตะวันออก
- ภาคเหนือ
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- ภาคใต้

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ

1. ท่านมีสถานะใดในร้านนี้

- เจ้าของร้าน
- ผู้จัดการหรือลูกจ้างของร้าน
- ญาติ/คนใกล้ชิดกับเจ้าของร้าน

2. เพศ ชาย หญิง

3. อายุเจ้าของ

- ไม่เกิน 25 ปี 26-35 ปี
- 36-45 ปี 46-55 ปี
- 56 ปี ขึ้นไป

4. การศึกษาของเจ้าของ

- ประถม / มัธยม อนุปริญญาหรือเทียบเท่า
- ปริญญาตรี สูงกว่าปริญญาตรี

5. ขนาดร้านค้า

- 1 คูหา / แผง / บู้ธ 3 คูหา / แผง / บู้ธ
- 2 คูหา / แผง / บู้ธ 4 คูหา / แผง / บู้ธ
- อื่นๆ

6. ที่ตั้งของร้าน (ตอบได้หลายข้อ)

- ใกล้ตลาด ติดถนนใหญ่
- ในหมู่บ้าน ในซอย
- อื่นๆ

7. ลักษณะของร้าน

- ติดแอร์ ติดกระจก ไม่มีแอร์ เปิดโล่ง ไม่มีแอร์ ติดกระจก

8. เวลาเปิดให้บริการใน 1 วัน

- ไม่เกิน 8 ชม. 9-12 ชม. 13-16 ชม.

9. จำนวนลูกจ้าง

- ไม่มี 1-3 คน 4-6 คน 7 คน ขึ้นไป

10. ระยะเวลาในการเปิดดำเนินการ

- ไม่เกิน 3 ปี 4-6 ปี 7-9 ปี 10 ปีขึ้นไป

11. รูปแบบกิจการ

- เจ้าของคนเดียว บริษัทจำกัด
- ห้างหุ้นส่วน อื่นๆ

12. กิจการของท่านได้จัดให้มีหน้าที่หลักในการบริหารจัดการต่อไปนี้หรือไม่

หน้าที่การบริหารจัดการ	มี	ไม่มี
การตลาด		
การเงิน		
การบริหารงานบุคคล		
การผลิต		

13. กิจการของท่านบริหารโดยใคร

- เจ้าของบริหารเอง มีผู้จัดการ

14. ยอดขายปัจจุบัน โดยประมาณต่อวัน

- ไม่เกิน 1,000 บาท / วัน 1,001 – 3,000 บาท / วัน
- 3,001 – 5,000 บาท / วัน 5,001 – 7,000 บาท / วัน
- 7,001 – 9,000 บาท / วัน มากกว่า 9,000 บาท / วัน

ตอนที่ 2 สถานะการแข่งขันของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

2.1 การเปลี่ยนแปลงของยอดขายในรอบ 3 ปีที่ผ่านมาโดยเฉลี่ยต่อปี

คงเดิม

เพิ่มขึ้น

ไม่เกิน 5% หรือ

ลดลง

ไม่เกิน 5%

6 – 10%

6 – 10%

10 – 15%

10 – 15%

15 – 20%

15 – 20%

มากกว่า 20%

มากกว่า 20%

2.2 การเปลี่ยนแปลงของผลกำไรในรอบ 3 ปีที่ผ่านมาโดยเฉลี่ยต่อปี

คงเดิม

เพิ่มขึ้น

ไม่เกิน 5% หรือ

ลดลง

ไม่เกิน 5%

6 – 10%

6 – 10%

10 – 15%

10 – 15%

15 – 20%

15 – 20%

มากกว่า 20%

มากกว่า 20%

2.3 การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมาโดยเฉลี่ยต่อปี

คงเดิม

เพิ่มขึ้น

ไม่เกิน 5% หรือ

ลดลง

ไม่เกิน 5%

6 – 10%

6 – 10%

10 – 15%

10 – 15%

15 – 20%

15 – 20%

มากกว่า 20%

มากกว่า 20%

2.4 ภาพรวมธุรกิจของท่านที่ถูกกระทบจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบันอยู่ในระดับใด (โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับของผลกระทบ)

รายการ	ระดับผลกระทบ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านการตลาด					
2. ความหลากหลายของสินค้า					
3. ความทันสมัยของร้านค้า					
4. ด้านต้นทุนการซื้อสินค้าเข้าร้าน					
5. ความสะดวกของทำเลที่ตั้ง					
6. ด้านการนำระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาช่วยในการบริหารร้านค้า					
7. การมีสายป่านเงินทุนที่ยาว					
8. ความเป็นมืออาชีพ					
9.ด้านภาพลักษณ์ (Brand Image)					
10. การยึดครองใจผู้บริโภค					

ตอนที่ 3 โครงสร้างการเปลี่ยนแปลงของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

3.1 ในปัจจุบันธุรกิจของท่านมีการปรับตัวในเรื่องต่อไปนี้ อยู่ในระดับใด (โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับของการปรับตัว)

รายการ	ระดับการปรับตัว				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การบริหารการตลาด					
2. การบริหารการเงิน					
3. การบริหารคน					
4. การดำเนินงานทั่วไป					
5. การจัดการข้อมูลข่าวสาร					

3.2 การปรับตัวในด้านอื่น ๆ

.....

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 4 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคามของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

4.1 รายการต่อไปนี้ เป็น “จุดแข็ง” ของธุรกิจท่านอยู่ในระดับใด
(โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับของจุดแข็ง)

รายการ	ระดับจุดแข็ง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การสั่งงานภายในร้าน					
2. ความเป็นระบบของงาน					
3. การยอมรับในการเปลี่ยนแปลงธุรกิจตนเอง					
4. คุณภาพของพนักงาน					
5. การเงิน					
6. การบริหารต้นทุน					
7. สิ่งอำนวยความสะดวก / อุปกรณ์ในร้าน					
8. เทคโนโลยี / คอมพิวเตอร์					
9. อินเทอร์เน็ต					
10. วิธีการบริหารสมัยใหม่					
11. การจัดการสต็อกสินค้า					
12. การขนส่ง					
13. การดูแลเอาใจใส่ลูกค้าที่มาซื้อสินค้า					
14. ร้านค้าเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย					
15. การจัดซื้อ					

4.2 รายการใดต่อไปนี้ เป็น “จุดอ่อน” ของธุรกิจท่านอยู่ในระดับใด
(โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับของจุดอ่อน)

รายการ	ระดับจุดอ่อน				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การสั่งงานภายในร้าน					
2. ความเป็นระบบของงาน					
3. การยอมรับในการเปลี่ยนแปลงธุรกิจตนเอง					
4. คุณภาพของพนักงาน					
5. การเงิน					
6. การบริหารต้นทุน					
7. สิ่งอำนวยความสะดวก / อุปกรณ์ในร้าน					
8. เทคโนโลยี / คอมพิวเตอร์					
9. อินเทอร์เน็ต					
10. วิธีการบริหารสมัยใหม่					
11. การจัดการสต็อกสินค้า					
12. การขนส่ง					
13. การดูแลเอาใจใส่ลูกค้าที่มาซื้อสินค้า					
14. ร้านค้าเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย					
15. การจัดซื้อ					

4.3 รายการใดต่อไปนี้เป็น“โอกาส” ของธุรกิจท่านอยู่ในระดับใด

(โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับของโอกาส)

รายการ	ระดับโอกาส				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน					
2. การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี					
3. กฎหมาย / กฎเกณฑ์ของรัฐบาล					
4. ภาวะการเมืองของไทย					
5. สภาพสังคมและค่านิยม					
6. คู่แข่งค้าปลีกสมัยใหม่					
7. คู่แข่งค้าปลีกดั้งเดิม					
8. การสนับสนุนรัฐบาล					
9. การเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค					
10. กลุ่มพ่อค้าคนกลาง					
11. เจ้าหนี้ / สถาบันการเงิน					
12. สมาคมการค้าปลีก / ชมรม					
13. ชุมชนละแวกใกล้เคียง					

4.4 รายการใดต่อไปนี้เป็น “ภัยคุกคาม” ของธุรกิจท่านอยู่ในระดับใด
(โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับของภัยคุกคาม)

รายการ	ระดับภัยคุกคาม				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน					
2. การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี					
3. กฎหมาย / กฎเกณฑ์ของรัฐบาล					
4. ภาวะการเมืองของไทย					
5. สภาพสังคมและค่านิยม					
6. คู่แข่งค้าปลีกสมัยใหม่					
7. คู่แข่งค้าปลีกดั้งเดิม					
8. การสนับสนุนรัฐบาล					
9. การเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค					
10. กลุ่มพ่อค้าคนกลาง					
11. เจ้าหนี้ / สถาบันการเงิน					
12. สมาคมการค้าปลีก / ชมรม					
13. ชุมชนละแวกใกล้เคียง					

ตอนที่ 5 การรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

5.1 ธุรกิจของท่านมีการเชื่อมโยงหรือรวมกลุ่มและมีส่วนร่วมอยู่ในระดับใด

(โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่แสดงระดับของการรวมกลุ่มและเชื่อมโยง)

รายการ (รวมกลุ่ม / การเชื่อมโยง)	ระดับการรวมกลุ่ม/เชื่อมโยง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. มีการเชื่อมโยงกับแหล่งวัตถุดิบ					
2. มีการเชื่อมโยงกับผู้ผลิต					
3. มีการรวมกลุ่มกับผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน					
4. ธุรกิจท่านมีโอกาสนในการเชื่อมโยงกับกิจการอื่นในระดับใด					

5.2 ใครเป็นผู้เลือกชนิด - ยี่ห้อสินค้าเข้าร้าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เจ้าของเลือกเอง ลูกค้านำแนะนำ
 เซลส์แมน - ผู้ผลิตแนะนำ อื่น ๆ

5.3 ท่านใช้แหล่งเงินทุนประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เครดิตทางการค้า (ซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ)
 เครดิตธนาคาร
 เครดิตจากญาติหรือเพื่อน

**ตอนที่ 6 สภาพปัญหาและอุปสรรค ความต้องการพัฒนาตนเอง และความต้องการ
สนับสนุนจากภาครัฐ ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม**

6.1 ท่านเผชิญปัญหาและอุปสรรคในเรื่องใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เงินทุน
- การบริการลูกค้า
- การจัดวางสินค้า
- ต้นทุนสินค้าที่สูง
- ความหลากหลายของสินค้า
- ความรู้เรื่องการตลาดค้าปลีกยังมีน้อย
- ความทันสมัย / เทคโนโลยี
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์
- ความเชื่อมั่นต่อคุณภาพสินค้าของผู้บริโภคเมื่อเทียบกับร้านค้าปลีกสมัยใหม่
- อื่นๆ

6.2 ท่านมีความต้องการพัฒนาตนเองด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ด้านการบริการ
- ด้านการตลาดค้าปลีก
- ด้านการจัดการการเงิน
- ด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก
- อื่นๆ

6.3 ท่านมีความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐในเรื่องใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ให้รัฐช่วยเหลือเรื่องเงินทุน
- จัดอบรมด้านการตลาดค้าปลีก
- จัดอบรมด้านการเงิน
- จัดอบรมด้านการบริการ
- จัดอบรมด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก
- ให้รัฐส่งเสริมด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก
- ให้รัฐช่วยสร้างแรงสนับสนุนทางกระแสสังคมให้หันมาสนับสนุนร้านค้าปลีกไทย
- อื่นๆ.....

ข้อมูลอื่นๆ เกี่ยวกับการค้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

1) ปัจจัยอื่นๆ ที่กระทบต่อร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

1.1

1.2

1.3

2) ปัจจัยอื่นๆ ของการปรับตัว และพัฒนาธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

2.1

2.2

2.3

