



ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



ภาคผนวก ก  
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

### แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง “ความคิดเห็นเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ เวกดิงสตูดิโอของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด”

คำชี้แจง :

1. แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำวิทยานิพนธ์ในการศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (M.B.A) สาขาการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม เพื่อรวบรวมข้อมูลสนับสนุนการวิจัยเรื่อง “ความคิดเห็นเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ เวกดิงสตูดิโอของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด”

2. แบบสอบถามมี 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดบูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ เวกดิงสตูดิโอของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ เวกดิงสตูดิโอของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด

3. ผู้วิจัยใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อตามความเป็นจริง และตามความคิดเห็นของท่าน โดยข้อมูลทั้งหมดจะนำไปใช้ประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น ไม่มีผลกระทบต่อผู้ตอบแบบสอบถามแต่ประการใด

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครบถ้วนเป็นอย่างดี และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

กฤติยา กันชัย

## แบบสอบถาม

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน  ที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

1. เพศ

(1) ชาย

(2) หญิง

2. อายุ

(1) อายุ 20 ปี หรือ ต่ำกว่า

(2) อายุ 21-25 ปี

(3) อายุ 26-30 ปี

(4) อายุ 31-35 ปี

(5) อายุ มากกว่า 35 ปี

3. อาชีพ

(1) นักศึกษา

(2) ข้าราชการ /รัฐวิสาหกิจ

(3) พนักงานบริษัทเอกชน

(4) แม่บ้าน/พ่อบ้าน

(5) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

4. รายได้ทั้งหมดต่อเดือน

(1) น้อยกว่า 10,000 บาท

(2) 10,001 – 15,000 บาท

(3) 15,001 – 20,000 บาท

มากกว่า 20,001 บาท

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อ

การตัดสินใจ ใช้บริการเวคคิงสตูดิโอของผู้บริโภคร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด

ขอให้ท่านพิจารณารายข้อว่า แต่ละข้อท่านมีความเห็นด้วยในระดับมากน้อยเพียงใดแล้ว

กาเครื่องหมาย [✓] ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน โดยกำหนดให้

- |   |         |            |
|---|---------|------------|
| 5 | หมายถึง | มากที่สุด  |
| 4 | หมายถึง | มาก        |
| 3 | หมายถึง | ปานกลาง    |
| 2 | หมายถึง | น้อย       |
| 1 | หมายถึง | น้อยที่สุด |

การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ	ระดับของความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
2.1 ท่านคิดว่าการโฆษณาผ่านสื่อชนิดใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด					
1. โทรทัศน์/วิทยุ					
2. ป้ายโฆษณา					
3. อินเทอร์เน็ต					
4. สื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ เช่น นิตยสาร วารสาร หนังสือพิมพ์					
2.2 ท่านคิดว่าการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อชนิดใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด					
1. มีการแนะนำบริการใหม่บนสื่ออินเทอร์เน็ต					
2. นำคารา/นักร้องที่มีชื่อเสียงมาแนะนำบริการของสตูดิโอผ่านสื่อโทรทัศน์					
3. เชิญลูกค้าที่เคยใช้บริการแล้วมารับรองคุณภาพผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น นิตยสาร วารสาร หนังสือพิมพ์					
4. ผลิตแผ่นพับ / โบว์ชัวร์ แจกลูกค้าที่เดินห้างสรรพสินค้า					
5. จัดสัมมนาผู้เข้าชมของกิจการสตูดิโอ					
2.3 ท่านคิดว่าการส่งเสริมการขายผ่านกิจกรรมใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด					
1. ลดราคาค่าบริการในช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น วาเลนไทน์					
2. แจกของสมนาคุณ เช่น คุกกี้ บัตรส่วนลด					
3. การให้สินเชื่อกู้ลูกค้า					
2.4 ท่านคิดว่าการจัดแสดงสินค้าผ่านกิจกรรมใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด					
1. การออกร้านแสดงเวดจ์สตูดิโอในห้างสรรพสินค้า					
2. การแจกแผ่นพับ ตามร้านแสดงเวดจ์สตูดิโอในห้างสรรพสินค้า					
3. แจกของขวัญของชำร่วยตัวอย่างให้ลูกค้า					

การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ	ระดับของความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
4. มีพนักงานแนะนำ อธิบายข้อมูลต่าง ๆ อย่างละเอียด					
2.5 ท่านคิดว่าการตลาดทางตรง รูปแบบใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด					
1. แนะนำบริการผ่านแคตตาล็อก โดยแนบไปกับสินค้าประเภทเครื่องสำอางที่มีฐานข้อมูลลูกค้าก่อนแล้ว					
2. จัดงานสังสรรค์เพื่อแนะนำบริการต่าง ๆ ของสตูดิโอ พร้อมแจกคู่มือส่วนลดสำหรับผู้ที่มาร่วมงาน					
3. ส่งพนักงานออกไปให้คำแนะนำบริการต่าง ๆ แก่ลูกค้า เพื่อช่วยในการตัดสินใจใช้บริการ					
2.6 ท่านคิดว่าการสื่อสารทางอินเทอร์เน็ตผ่านกิจกรรมใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด					
1. ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสตูดิโออย่างละเอียด					
2. มีรูปภาพตัวอย่างสวยงาม ดึงดูดสายตา น่าสนใจ					
3. สามารถเลือกแหล่งใช้บริการได้มากขึ้นโดยไม่เสียเวลา					
4. สะดวกไม่จำเป็นต้องออกไปสอบถามถึงร้าน					
5. ลูกค้าได้เปรียบ เนื่องจากมีการแข่งขันด้านต่าง ๆ สูง					
2.7 ท่านคิดว่าการจัดกิจกรรมพิเศษรูปแบบใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด					
1. จัดฉลองครบรอบเปิดร้าน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้ลูกค้าทราบ					
2. จัดประกวดการออกแบบชุดวิวาห์ ดึงดูดลูกค้าให้เข้ามา					
3. จัดงานสังสรรค์เปิดตัวบริการใหม่					
4. จัดกิจกรรมพิเศษในเทศกาลต่าง ๆ					
2.8 ท่านคิดว่าการขายโดยใช้พนักงานแบบใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด					
1. พนักงานสุภาพอ่อนโยน มีมารยาท					

การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ	ระดับของความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
2. พนักงานให้คำแนะนำเกี่ยวกับบริการต่าง ๆ อย่างละเอียด					
3. พนักงานให้คำปรึกษาเพิ่มเติมในการวางแผนจัดงานด้วยความเต็มใจ					
4. พนักงานมีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์ในการให้บริการด้านการถ่ายภาพ					
<b>2.9 ท่านคิดว่าการให้บริการด้านใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด</b>					
1. จัดสถานที่ให้บริการสวยงาม					
2. มีที่จอดรถให้บริการสะดวก สบาย					
3. มีบริการอาหารเครื่องดื่มรับรองลูกค้า					
4. มีตัวอย่างรูปแบบการให้บริการให้ลูกค้าเลือกมากมาย					

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความคิดเห็นเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจให้บริการ เวคคิงสตูดิโอของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด

### 3.1 การโฆษณา

ข้อเสนอแนะ .....

.....

.....

### 3.2 การประชาสัมพันธ์

ข้อเสนอแนะ .....

.....

.....

### 3.3 การส่งเสริมการขาย

ข้อเสนอแนะ .....

.....

3.4 การจัดแสดงสินค้า

ข้อเสนอแนะ .....

.....  
.....

3.5 การตลาดทางตรง

ข้อเสนอแนะ .....

.....  
.....

3.6 การสื่อสารทางอินเทอร์เน็ต

ข้อเสนอแนะ .....

.....  
.....

3.7 การจัดกิจกรรมพิเศษ

ข้อเสนอแนะ .....

.....  
.....

3.8 การขายโดยใช้พนักงาน

ข้อเสนอแนะ .....

.....  
.....


3.9 การให้บริการ

ข้อเสนอแนะ .....

.....  
.....

\*\*\*ขอขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถาม\*\*\*





ภาคผนวก ข

การวิเคราะห์ค่าความสอดคล้อง (IOC) ของแบบสอบถาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตอนที่ 1 การหาผลรวมและค่า IOC ของ ความคิดเห็นเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดแบบ  
บูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ เวคคิงสตูดิโอของผู้บริโภค ในเขตอำเภอ  
เมืองจังหวัดร้อยเอ็ด

เนื้อหา	ข้อที่	คะแนนของ			รวม	ค่า IOC	สรุปผล
		ผู้เชี่ยวชาญ(คนที่)					
		1	2	3			
ท่านคิดว่าการโฆษณาผ่านสื่อ ชนิดใดที่จะเข้าถึงกลุ่ม ผู้บริโภคมากที่สุด	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	4	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ท่านคิดว่าการประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อชนิดใดที่จะเข้าถึง กลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	4	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	5	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ท่านคิดว่าการส่งเสริมการขาย ผ่านกิจกรรมใดที่จะเข้าถึง กลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ท่านคิดว่าการจัดแสดงสินค้า ผ่านกิจกรรมใดที่จะเข้าถึง กลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	4	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ท่านคิดว่าการตลาดทางตรง รูปแบบใดที่จะเข้าถึงกลุ่ม ผู้บริโภคมากที่สุด	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ท่านคิดว่าการสื่อสารทาง อินเตอร์เน็ตผ่านกิจกรรมใด ที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
		1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

เนื้อหา	ข้อที่	คะแนนของ			รวม	ค่า IOC	สรุปผล
		ผู้เชี่ยวชาญ(คนที่)	1	2			
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	4	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	5						
ท่านคิดว่าการจัดกิจกรรมพิเศษรูปแบบใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ท่านคิดว่าการขายโดยใช้พนักงานแบบใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด	4	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ท่านคิดว่าทำให้การบริการด้านใดที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	4	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	1	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	2	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	3	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
	4	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

ภาคผนวก ก

คำอำนาจจำแนกรายชื่อและความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

## ค่าอำนาจจำแนกรายข้อและความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

## RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

## Item-total Statistics

	Scale	Scale	Corrected	
	Mean	Variance	Item-	Alpha
	if Item	if Item	Total	if Ite
	Deleted	Deleted	Correlation	Deleted
A โฆษณา1	139.6750	41.2506	.3580	.7769
A โฆษณา2	141.0000	36.9744	.6329	.7479
A โฆษณา3	141.3750	39.6250	.3299	.7629
A โฆษณา4	141.2000	39.9590	.4194	.7705
B สัมพันธ์1	140.1750	38.6609	.3352	.7607
B สัมพันธ์2	139.9250	38.9429	.2746	.7633
B สัมพันธ์3	141.2500	39.5769	.3628	.7687
B สัมพันธ์4	140.0500	40.5103	.4568	.7724
B สัมพันธ์5	140.4250	38.7635	.2859	.7627
C ชาย1	140.4750	40.7173	.2622	.7705
C ชาย2	140.7000	40.5231	.3660	.7715
C ชาย3	140.2500	38.1410	.4014	.7575
D สินค้า1	140.9750	38.5378	.3319	.7606
D สินค้า2	140.4500	36.2026	.5137	.7491
D สินค้า3	140.1000	38.4000	.3596	.7594
D สินค้า4	140.6000	37.6308	.4782	.7539
E ตรง1	140.7750	37.8712	.3934	.7573
E ตรง2	141.0500	39.4333	.3453	.7707
E ตรง3	141.0750	40.6865	.3046	.7773
F เน็ต1	140.5750	37.0199	.4296	.7545
F เน็ต2	140.6750	36.2763	.5065	.7496
F เน็ต3	140.3500	40.3359	.4749	.7720

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if It Deleted
Fเน็ต4	139.9000	41.2718	.2629	.7782
Fเน็ต5	139.7250	41.7429	.3363	.7794
Gกิจกรรม1	140.2500	39.7308	.3180	.7657
Gกิจกรรม2	140.2750	39.3327	.3048	.7627
Gกิจกรรม3	140.2750	39.3327	.3048	.7627
Gกิจกรรม4	140.3000	39.1897	.3498	.7613
Hพนักงาน1	140.3000	39.1897	.3498	.7613
Hพนักงาน2	140.5000	39.9487	.2660	.7649
Hพนักงาน3	141.1250	38.2660	.3847	.7583
Hพนักงาน4	141.0500	38.0487	.4546	.7557
Iบริการ1	140.6500	36.2333	.5590	.7473
Iบริการ2	139.8500	39.8744	.3439	.7691
Iบริการ3	139.7750	40.7942	.4121	.7742
Iบริการ4	140.4000	39.7333	.3405	.7698

### RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

#### Reliability Coefficients

N of Cases = 40.0      N of

Alpha = .8692

ภาคผนวก ง

หนังสือขอความอนุเคราะห์และแต่งตั้งผู้เชี่ยวชาญ



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



## บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ๑๑๑๒๔/๒๕๕๕

วันที่ ๑๕ สิงหาคม ๒๕๕๕

เรื่อง เชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ว่าที่ ร.ท. ดร. ณัฐชัย จันทชุม

ด้วยนางกฤติยา กันชัย รหัสประจำตัว ๕๓๘๑๔๐๑๔๐๒๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา  
บริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำ  
วิทยานิพนธ์ เรื่อง “คุณลักษณะส่วนบุคคลกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการ  
ตัดสินใจใช้บริการเวดดิ้งสตูดิโอ ของผู้ประกอบการในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด”

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

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี  
ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

ก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย





## บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ๑๑๒๔/๒๕๕๕

วันที่ ๑๕ สิงหาคม ๒๕๕๕

เรื่อง เชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พัชรภรณ์ ฉายบุญครอง

ด้วยนางกฤติยา กันชัย รหัสประจำตัว ๕๓๘๑๔๐๑๔๐๒๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา  
บริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำ  
วิทยานิพนธ์ เรื่อง “คุณลักษณะส่วนบุคคลกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการ  
ตัดสินใจใช้บริการเวดดิ้งสตูดิโอ ของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด”

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

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี  
ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

ก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย





ที่ ศร ๐๕๔๐.๐๑/๑๖๖๐

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๑๖ กันยายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน เวดดิ้ง สตูดิโอถ่ายภาพ ของผู้บริโภคน ในอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด

ด้วยนางกฤติยา กั้นชัย รหัสประจำตัว ๕๓๑๑๔๐๑๔๐๒๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา  
บริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำ  
วิทยานิพนธ์ เรื่อง “คุณลักษณะส่วนบุคคลกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการ  
ตัดสินใจใช้บริการเวดดิ้งสตูดิโอ ของผู้บริโภคนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด”

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองใช้เครื่องมือ  
และเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างคือ ประชากรทั้งหมดที่ใช้บริการเวดดิ้งสตูดิโอถ่ายภาพ จำนวน  
๖๐๐ คน และใช้ประชากรตัวอย่างจำนวน ๒๔๐ คน เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์  
ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี  
ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๑๖๖๐



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๑๖ กันยายน ๒๕๕๕

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองและเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน ประชากรผู้ใช้บริการเวดจ์สตูดิโอ ถ่ายภาพ ในจังหวัดมหาสารคาม

ด้วยนางกฤติยา กั้นชัย รหัสประจำตัว ๕๓๙๑๔๐๑๔๐๒๐๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “คุณลักษณะส่วนบุคคลกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการเวดจ์สตูดิโอ ของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด”

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองใช้เครื่องมือและเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างคือ ประชากรทั้งหมดที่ใช้บริการเวดจ์สตูดิโอถ่ายภาพ จำนวน ๔๐ คน เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๙