



ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



ภาคผนวก ก
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน
จัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้ ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อทำการวิจัย โดยผู้วิจัยจะขอความ
อนุเคราะห์จากท่านผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ได้โปรดกรุณาตอบ
แบบสอบถามที่ตรงกับความเป็นจริง ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์และมีคุณค่าอย่าง
สูงยิ่ง ต่อการวิจัยในครั้งนี้ แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่ม
จังหวัดร้อยแก่นสาร ข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ ลักษณะเป็นแบบตรวจเช็ค
รายการ (Check List) จำนวน 4 ข้อ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจบ้าน
จัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ประกอบด้วย ด้านการลดต้นทุน ด้านการสร้างแตกต่าง
ด้านการจำกัดขอบเขต และด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบ
ประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 20 ข้อ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของธุรกิจบ้าน
จัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ประกอบด้วย ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร
ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต และด้านการเงิน ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วน
ประมาณค่า (Rating Scale) จำนวน 20 ข้อ

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะของผู้ใช้บริการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร
ผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณที่ท่านกรุณาสละเวลาในการให้ข้อมูลตอบแบบสอบถาม
มา ณ โอกาสนี้

(นางสกุลรัตน์ ตรีก้อน)

นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ตอนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการของรัฐกิจบ้านจัดสรรในกลุ่ม
ร้อยแก่นสาร

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง () หน้าข้อความที่เป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

() ชาย

() หญิง

2. อายุ

() 20–30 ปี

() 31 - 40 ปี

() 41 - 50 ปี

() มากกว่า 50 ปี

3. การศึกษา

() ต่ำกว่าปริญญาตรี

() ปริญญาตรี

() สูงกว่าปริญญาตรี

4. สถานภาพ

() โสด

() สมรส

() หม้าย/หย่า



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตอนที่ 2 แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัด
ร้อยแก่นสาร

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ เพียงหนึ่งข้อเท่านั้น ลงในช่องระดับความคิดเห็นกลยุทธ์
การแข่งขันธุรกิจบ้านจัดสรรของท่านมากที่สุด โดยแต่ละหมายเลขมีเกณฑ์ในการ
ให้คะแนน ดังนี้

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

ลำดับ	กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจบ้านจัดสรร	ระดับ ความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
ด้านการลดต้นทุน						
1.	ธุรกิจต้องควบคุมต้นทุนอย่างเคร่งครัด					
2.	ธุรกิจต้องใช้วัสดุที่ราคาถูก แต่มีคุณภาพ					
3.	ธุรกิจใช้ทรัพยากรอย่างจำกัด คุ่มค่า และเป็นประโยชน์สูงสุด					
4.	ธุรกิจต้องเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น					
5.	ธุรกิจมีการพยายามจัดการลดต้นทุนในทุกด้าน					
ด้านการสร้างความแตกต่าง						
1.	ธุรกิจได้สร้างให้เกิดความแตกต่างทางด้านคุณภาพ					
2.	ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างด้านการให้บริการ					
3.	ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างทางด้านราคา					
4.	ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการใช้วัสดุในการก่อสร้าง					
5.	ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการตกแต่งและเทคโนโลยี					

ลำดับ	กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจบ้านจัดสรร	ระดับ ความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
ด้านการจำกัดขอบเขต						
1.	ธุรกิจให้บริการ โดยยึดความพอใจของลูกค้าเป็นหลัก					
2.	ธุรกิจออกแบบการให้บริการที่หลากหลายโดนคำถึงถึง ความสามารถทางการเงินของลูกค้า					
3.	ธุรกิจออกแบบบริการสร้างลูกค้าเฉพาะกลุ่ม					
4.	สถานที่ก่อสร้างมีความสะดวกในการเดินทาง					
5.	ธุรกิจดำเนินการด้วยความโปร่งใส เชื่อถือได้					
ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว						
1.	ธุรกิจมีการเสนอรูปแบบบริการใหม่อย่างรวดเร็ว					
2.	เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นธุรกิจสามารถตอบสนอง ความต้องการของลูกค้า ได้อย่างรวดเร็ว					
3.	พนักงานให้คำแนะนำและตอบข้อซักถามแก่ลูกค้า ได้อย่างรวดเร็ว					
4.	ธุรกิจมีการตอบสนองอย่างรวดเร็วในด้านการบริการตาม ความต้องการของลูกค้า					
5.	ธุรกิจให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็วตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด					

ตอนที่ 3 แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัด
ร้อยแก่นสาร

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ เพียงหนึ่งข้อเท่านั้น ลงในช่องระดับความคิดเห็นผลการ
ดำเนินงานของธุรกิจบ้านจัดสรรที่สอดคล้องกับท่านมากที่สุด โดยแต่ละหมายเลขมี
เกณฑ์ในการให้คะแนน ดังนี้

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

ลำดับ	ผลการดำเนินงาน	ระดับ ความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
ด้านลูกค้า						
1.	ธุรกิจนำคำแนะนำดีชมของลูกค้านามาเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุง ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ					
2.	ธุรกิจบริการแก่ลูกค้าทุกคน โดยไม่มีการแบ่งแยกหรือกีดกัน					
3.	ธุรกิจมีการคิดค้นเทคนิคหรือวิธีการในการแสวงหา ลูกค้ารายใหม่และไม่ละเลยต่อลูกค้ารายเดิมอยู่อย่างต่อเนื่อง					
4.	ธุรกิจมีบุคลากรที่เพียงพอในการให้คำแนะนำและช่วยเหลือ ลูกค้าในการเข้ามาใช้บริการ					
5.	ธุรกิจมีรูปแบบการให้บริการลูกค้าโดยมุ่งเน้นสร้างความ ประทับใจแก่ลูกค้า					
ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร						
1.	ธุรกิจมีการจัดลำดับก่อนหลัง ในการมาติดต่อขอใช้บริการหรือ อำนวยความสะดวกแก่ผู้มารับบริการ					
2.	ธุรกิจมีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานในแต่ละรอบระยะเวลา เพื่อการเรียนรู้ และพัฒนากลยุทธ์					

ลำดับ	ผลการดำเนินงาน	ระดับ ความคิดเห็น				
		5	4	3	2	1
3.	ธุรกิจใช้กระบวนการในการดำเนินงานที่เหมาะสม เพื่อนำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ					
4.	ธุรกิจมุ่งเน้นให้พนักงานมีการตัดสินใจและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและคอยช่วยเหลือให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี					
5.	ธุรกิจนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน เช่น ระบบบัญชี ระบบ โครงสร้างเงินเดือน					
ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต						
1.	ธุรกิจส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานได้รับความรู้ เพื่อให้พนักงานสามารถบริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น					
2.	ธุรกิจมีการพัฒนาปรับปรุงการทำงานอยู่เสมอ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ ๆ					
3.	ธุรกิจมีการออกแบบ ปรับปรุง เปลี่ยนแปลงกระบวนการบริการให้มีลักษณะรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อสนองตอบความพึงพอใจของลูกค้า					
4.	ธุรกิจมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับนวัตกรรมและเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ ๆ					
5.	ธุรกิจมีการศึกษาค้นคว้า การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาปัญหา และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง					
ด้านการเงิน						
1.	ธุรกิจมียอดขายและผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง					
2.	ธุรกิจสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงาน					
3.	กิจการมีมาตรการให้พนักงานสามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าในการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ					
4.	ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่บรรลุวัตถุประสงค์					
5.	ธุรกิจมีผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่าพอใจ					

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

4.1 กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

4.1.1 ด้านการลดต้นทุน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4.1.1 ด้านการสร้างความแตกต่าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4.1.3 ด้านการจำกัดขอบเขต

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4.2.3 ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4.2.4 ด้านการเงิน

.....

.....

.....

.....

.....


.....

.....

.....



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY



ภาคผนวก ข

ค่า IOC และค่าอำนาจจำแนกรายชื่อของแบบสอบถาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตารางภาคผนวกที่ 1 ระดับคะแนนความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม (IOC)

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ระดับคะแนนความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เชี่ยวชาญ					
	1	2	3			
กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจบ้านจัดสรร						
1. ด้านการลดต้นทุน						
1.1 ธุรกิจต้องควบคุมต้นทุนอย่างเคร่งครัด	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
1.2 ธุรกิจต้องใช้วัสดุที่ราคาถูก แต่มีคุณภาพ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
1.3 ธุรกิจใช้ทรัพยากรอย่างจำกัด คุ่มค่า และเป็นประโยชน์สูงสุด	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
1.4 ธุรกิจต้องเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานที่เป็นอยู่ในปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
1.5 ธุรกิจมีการพยายามจัดการลดต้นทุนในทุกด้าน	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
2. ด้านการสร้างความแตกต่าง						
2.1 ธุรกิจได้สร้างให้เกิดความแตกต่างทางด้านคุณภาพ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
2.2 ธุรกิจได้สร้าง ความแตกต่างด้านการให้บริการ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
2.3 ธุรกิจได้สร้าง ความแตกต่างทางด้านราคา	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
2.4 ธุรกิจได้สร้าง ความแตกต่างในด้านการใช้วัสดุในการก่อสร้าง	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ระดับคะแนน ความน่าเชื่อถือ ของแบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เชี่ยวชาญ					
	1	2	3			
2.5 ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการ ตกแต่งและเทคโนโลยี	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3. ด้านการจำกัดขอบเขต						
3.1 ธุรกิจให้บริการโดยยึดความพอใจของ ลูกค้าเป็นหลัก	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3.2 ธุรกิจออกแบบการให้บริการที่หลากหลาย โดนคำถึงถึงความสามารถทางการเงินของ ลูกค้า	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3.3 ธุรกิจออกแบบบริการสร้างลูกค้าเฉพาะ กลุ่ม	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3.4 สถานที่ก่อสร้างมีความสะดวกในการ เดินทาง	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3.5 ธุรกิจดำเนินการด้วยความโปร่งใส เชื่อถือ ได้	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว						
4.1 ธุรกิจมีการเสนอรูปแบบบริการใหม่อย่าง รวดเร็ว	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4.2 เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นธุรกิจสามารถ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่าง รวดเร็ว	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4.3 พนักงานให้คำแนะนำและตอบข้อซักถาม แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ระดับคะแนน ความน่าเชื่อถือ ของแบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เชี่ยวชาญ					
	1	2	3			
4.4 ธุรกิจมีการตอบสนองอย่างรวดเร็วในด้าน การบริการตามความต้องการของลูกค้า	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4.5 ธุรกิจให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็วตาม เวลาที่ลูกค้ากำหนด	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
ผลการดำเนินงาน						
1. ด้านลูกค้า						
1.1 ธุรกิจนำคำแนะนำติชมของลูกค้ามาเพื่อ วิเคราะห์และปรับปรุงทำให้ลูกค้าเกิด ความพึงพอใจ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
1.2 ธุรกิจบริการแก่ลูกค้าทุกคน โดยไม่มีการ แบ่งแยกหรือกีดกัน	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
1.3 ธุรกิจมีการคิดค้นเทคนิคหรือวิธีการใน การแสวงหาลูกค้ารายใหม่และไม่ละเลย ต่อลูกค้ารายเดิมอยู่อย่างต่อเนื่อง	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
1.4 ธุรกิจมีบุคลากรที่เพียงพอในการให้ คำแนะนำและช่วยเหลือลูกค้าในการเข้ามา รับบริการ	+0	+1	+1	+2	0.67	สอดคล้อง
1.5 ธุรกิจมีรูปแบบการให้บริการลูกค้าโดย มุ่งเน้นสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
2. ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร						
2.1 ธุรกิจมีการจัดลำดับก่อนหลังในการมา ติดต่อขอใช้บริการหรืออำนวยความสะดวก สะดวกแก่ผู้มารับบริการ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ระดับคะแนน ความน่าเชื่อถือ ของ แบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เกี่ยวข้อง					
	1	2	3			
2.2 ธุรกิจมีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานในแต่ละรอบระยะเวลา เพื่อการเรียนรู้ และพัฒนากลยุทธ์	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
2.3 ธุรกิจใช้กระบวนการในการดำเนินงานที่เหมาะสม เพื่อนำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
2.4. ธุรกิจมุ่งเน้นให้พนักงานมีการตัดสินใจ และแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและคอยช่วยเหลือให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
2.5 ธุรกิจนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน เช่น ระบบบัญชี ระบบโครงสร้างเงินเดือน	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3. ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต						
3.1. ธุรกิจส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานได้รับความรู้ เพื่อให้พนักงานสามารถบริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3.2 ธุรกิจมีการพัฒนาปรับปรุงการทำงานอยู่เสมอ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ ๆ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3.3 ธุรกิจมีการออกแบบ ปรับปรุง เปลี่ยนแปลงกระบวนการบริการให้มีลักษณะรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อสนองตอบความพึงพอใจของลูกค้า	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ระดับคะแนน ความน่าเชื่อถือ ของแบบสอบถาม			รวม	IOC	ความหมาย
	ผู้เชี่ยวชาญ					
	1	2	3			
3.4 ธุรกิจมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สอดคล้อง กับนวัตกรรม และเทคโนโลยีสารสนเทศ ใหม่ๆ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
3.5 ธุรกิจมีการคิดค้น การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาปัญหา และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4. ด้านการเงิน						
4.1 ธุรกิจมียอดขายและผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่าง ต่อเนื่อง	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4.2 ธุรกิจสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงาน	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4.3. ธุรกิจมีมาตรการให้พนักงานสามารถ ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าใน การสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4.4 ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่บรรลุ วัตถุประสงค์	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง
4.5 ธุรกิจมีผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่า พอใจ	+1	+1	+1	+3	1.00	สอดคล้อง

ตารางภาคผนวกที่ 2 ระดับคะแนนค่าอำนาจจำแนกรายข้อ โดยใช้เทคนิค Item-total Correlation

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ
กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจบ้านจัดสรร	
1. การลดต้นทุน	.6041-.8704
1.1 ธุรกิจต้องควบคุมต้นทุนอย่างเคร่งครัด	.6630
1.2 ธุรกิจต้องใช้วัสดุที่ราคาถูก แต่มีคุณภาพ	.8704
1.3 ธุรกิจใช้ทรัพยากรอย่างจำกัด คุ่มค่า และเป็นประโยชน์สูงสุด	.6941
1.4 ธุรกิจต้องเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานที่เป็นอยู่ในปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น	.6041
1.5 ธุรกิจมีการพยายามจัดการลดต้นทุนในทุกด้าน	.7188
2. ด้านการสร้างความแตกต่าง	.2690-.6447
2.1 ธุรกิจได้สร้างให้เกิดความแตกต่างทางด้านคุณภาพ	.6447
2.2 ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างด้านการให้บริการ	.5604
2.3 ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างทางด้านราคา	.4452
2.4 ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการใช้วัสดุในการก่อสร้าง	.5532
2.5 ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการตกแต่งและเทคโนโลยี	.2690
3. ด้านการจำกัดขอบเขต	.2613-.4697
3.1 ธุรกิจให้บริการโดยยึดความพอใจของลูกค้าเป็นหลัก	.3117
3.2 ธุรกิจออกแบบการให้บริการที่หลากหลายโดนคำถึงถึงความสามารถทางการเงินของลูกค้า	.3871
3.3 ธุรกิจออกแบบบริการสร้างลูกค้าเฉพาะกลุ่ม	.2613
3.4 สถานที่ก่อสร้างมีความสะดวกในการเดินทาง	.4697
3.5 ธุรกิจดำเนินการด้วยความโปร่งใส เชื่อถือได้	.4359

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ
4. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	.2395-.4800
4.1 ธุรกิจมีการเสนอรูปแบบบริการใหม่อย่างรวดเร็ว	.4659
4.2 เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	.4527
4.3 พนักงานให้คำแนะนำและตอบข้อซักถามแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	.3554
4.4 ธุรกิจมีการตอบสนองอย่างรวดเร็วในด้านการบริการตามความต้องการของลูกค้า	.4800
4.5 ธุรกิจให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็วตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด	.2395
ผลการดำเนินงาน	
1. ด้านลูกค้า	.3216-.7743
1.1 ธุรกิจนำคำแนะนำติชมของลูกค้ามาเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุงทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ	.3216
1.2 ธุรกิจบริการแก่ลูกค้าทุกคนโดยไม่มีแบ่งแยกหรือกีดกัน	.6064
1.3 ธุรกิจมีการคิดค้นเทคนิคหรือวิธีการในการแสวงหาลูกค้ารายใหม่และไม่ละเลยต่อลูกค้ารายเดิมอยู่อย่างต่อเนื่อง	.7682
1.4 ธุรกิจมีบุคลากรที่เพียงพอในการให้คำแนะนำและช่วยเหลือลูกค้าในการเข้ารับบริการ	.6645
1.5 ธุรกิจมีรูปแบบการให้บริการลูกค้าโดยมุ่งเน้นสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า	.7743
2. ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร	.7481-.8695
2.1 ธุรกิจมีการจัดลำดับก่อนหลังในการมาติดต่อขอใช้บริการหรืออำนวยความสะดวกแก่ผู้มารับบริการ	.8695

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ
2.2 ธุรกิจมีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานในแต่ละรอบ ระยะเวลา เพื่อการเรียนรู้ และพัฒนากลยุทธ์	.7481
2.3 ธุรกิจใช้กระบวนการในการดำเนินงานที่เหมาะสม เพื่อ นำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ	.8525
2.4 ธุรกิจมุ่งเน้นให้พนักงานมีการตัดสินใจและแก้ไขปัญหา เฉพาะหน้าและคอยช่วยเหลือให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้ เป็นอย่างดี	.7823
2.5 ธุรกิจนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบ การจัดการภายใน เช่น ระบบบัญชี ระบบโครงสร้าง เงินเดือน	.7989
3. ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต	.6989-.8605
3.1 ธุรกิจส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงาน ได้รับความรู้ เพื่อให้พนักงานสามารถบริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น	.7686
3.2 ธุรกิจมีการพัฒนาปรับปรุงการทำงานอยู่เสมอ เพื่อให้ ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ ๆ	.8124
3.3 ธุรกิจมีการออกแบบ ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง กระบวนการบริการให้มีลักษณะรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อ สนองตอบความพึงพอใจของลูกค้า	.7224
3.4 ธุรกิจมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับ นวัตกรรม และเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ ๆ	.6986
3.5 ธุรกิจมีการคิดค้น การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษา ปัญหา และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	.8605
4. ด้านการเงิน	.4569-.6593
4.1 ธุรกิจมียอดขายและผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	.4569
4.2 ธุรกิจสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงาน	.6525

รายละเอียดหัวข้อแบบสอบถาม	ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ
4.3 ธุรกิจมีมาตรการให้พนักงานสามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าในการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ	.6555
4.4 ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่บรรลุวัตถุประสงค์	.5896
4.5 ธุรกิจมีผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่าพอใจ	.6593



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ภาคผนวก ค

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

คะแนนค่าความเชื่อมั่น โดยใช้วิธีคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
X1	168.9000	283.3744	.6630	.9570
X2	168.9250	277.5071	.8704	.9559
X3	168.9000	277.1692	.6941	.9566
X4	169.1750	278.4045	.6041	.9572
X5	169.2250	274.7429	.7188	.9564
X6	168.7250	284.4609	.6447	.9571
X7	169.0000	281.3846	.5604	.9574
X8	168.9250	283.5583	.4452	.9581
X9	168.8500	283.9769	.5532	.9574
X10	168.8750	285.9071	.2690	.9599
X11	168.5000	290.0513	.3117	.9584
X12	168.6250	286.1378	.3871	.9583
X13	168.4750	290.4609	.2613	.9587
X14	168.5000	286.6154	.4697	.9578
X15	168.5000	286.5128	.4359	.9580
X16	168.5250	285.8455	.4659	.9578
X17	168.4250	288.1481	.4527	.9579
X18	168.6000	287.3744	.3554	.9584
X19	168.6250	285.4199	.4800	.9578
X20	168.6500	289.1564	.2395	.9592
X21	168.8750	288.2147	.3216	.9586
X22	168.9250	283.5583	.4064	.9585

X23	168.7000	277.7538	.7682	.9562
X24	168.8750	279.2917	.6645	.9568
X25	168.8750	276.7788	.7743	.9562
X26	168.8250	274.1481	.8695	.9556
X27	168.7750	277.5635	.7481	.9563
X28	168.7500	276.1410	.8525	.9558
X29	169.0250	268.6404	.7823	.9560
X30	169.0000	275.7949	.7989	.9560
X31	168.8500	274.9000	.7686	.9561
X32	168.8000	273.4462	.8124	.9558
X33	168.6250	278.6506	.7224	.9565
X34	168.9250	278.9942	.6986	.9566
X35	169.0500	273.1769	.8605	.9555
X36	168.6750	284.5327	.4596	.9579
X37	168.9250	281.8147	.6525	.9569
X38	168.7500	280.3974	.6555	.9569
X39	168.8500	283.2590	.5896	.9572
X40	168.8750	275.0353	.6593	.9569

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 40.0

N of Items = 40

Alpha = .9582



ภาคผนวก ง

หนังสือขอความอนุเคราะห์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา
๑๓ พ.ย. ๒๕๕๖



ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/ว ๑๕๓๕

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๕๐๐๑

๓๐ กันยายน ๒๕๕๖

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเพื่อทำวิทยานิพนธ์

เรียน สรรพกรจังหวัดร้อยเอ็ด

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ตรีก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๕๒๔๐๑๔๐๑๑๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำ วิทยานิพนธ์ เรื่อง “กลยุทธ์การแข่งขันที่มีความสัมพันธ์กับผลกำไรดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลจากสรรพกร จังหวัดมหาสารคาม เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(นางสาวจิระนัน เสนาจักร)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย รักษาราชการแทน

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

- ส่งเอกสารแนบไป
- ส่งแบบฟอร์มและประวัติ
- ส่งกฎหมายและผังวัด
- ส่วนที่เกี่ยวข้อง
- ใบ D.๓๓
- ใบ D.๓๖
- ใบ D.๓๗
- ใบ D.๓๘
- ใบ D.๓๙
- ใบ D.๔๐
- ใบ D.๔๑
- ใบ D.๔๒
- ใบ D.๔๓
- ใบ D.๔๔
- ใบ D.๔๕
- ใบ D.๔๖
- ใบ D.๔๗
- ใบ D.๔๘
- ใบ D.๔๙
- ใบ D.๕๐

ระเบียบแล

- งานสืบสวน
- งานวิจัยที่กำกับดูแล
- ดำเนินการ
- แจ้งให้ทราบโดยทั่วกัน
- ทราบและถือปฏิบัติ

๑๓ พ.ย. ๒๕๕๖

๑.๖

๒๕๕๖

๑๔ พ.ย. ๒๕๕๖

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๗๒-๕๔๓๘

สมานต์ทอง กฤษ...

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/ว ๑๕๓๕



บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๓๐ กันยายน ๒๕๕๖

เรื่อง ขอกความอนุเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเพื่อทำวิทยานิพนธ์

เรียน สรรพกรจังหวัดมหาสารคาม

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ตรีก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๘๒๔๐๑๔๐๑๑๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำ วิทยานิพนธ์ เรื่อง “กลยุทธ์การแข่งขันที่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอกความอนุเคราะห์ข้อมูลจากสรรพกร จังหวัดมหาสารคาม เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(นางสาวจิระนัน เสนาจิตร)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย รักษาราชการแทน

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐-๔๓๗๒-๕๔๓๘

5/10/2556

นางจิตติยา อิ่มทรัพย์เป็น
คณบดี ระดับชำนาญการ

ที่ ศร ๐๕๔๐.๐๑/ว ๑๕๓๕



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๓๐ กันยายน ๒๕๕๖

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเพื่อทำวิทยานิพนธ์

เรียน สรรพกรจังหวัดขอนแก่น

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ตรีก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๘๒๔๐๑๔๐๑๑๑ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “กลยุทธ์การแข่งขันที่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลจากสรรพกรจังหวัดมหาสารคาม เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(นางสาวจีระนัน เสนาจักร์)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย รักษาราชการแทน

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว.ว ๐๑๒๒/๒๕๕๗

วันที่ ๑๒ มกราคม ๒๕๕๗

เรื่อง เรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน อาจารย์ ดร.กมลทิพย์ ศรีเดช

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือแบบสอบถามการวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ศรีก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๘๒๔๐๑๔๑๑๕ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาการวิจัย

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

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพพรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย



ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๐๒๕๑

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๕๐๐๑

๑๒ มกราคม ๒๕๕๗

เรื่อง เรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ดร.รัชนิเพ็ญ พลเยี่ยม

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือแบบสอบถามการวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ตรีก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๘๒๔๐๑๔๑๑๕ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาการวิจัย

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

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรรพรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม โทร. ๓๐๐

ที่ บว. ว ๐๑๒๒/๒๕๕๗

วันที่ ๑๒ มกราคม ๒๕๕๗

เรื่อง เรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือการวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ว่าที่ ร.ท. ดร.ณัฐชัย จันทชุม

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือแบบสอบถามการวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ตรีก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๘๒๔๐๑๔๑๑๕ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาการวิจัย

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

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย



ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๐๒๕๗

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๑๒ มกราคม ๒๕๕๗

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองใช้เครื่องมือและเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามการวิจัย

เรียน ผู้ปกครองบุตรภักดิ์วงศ์ศิริ

ถึงที่ส่งมาด้วย เครื่องมือแบบสอบถามการวิจัย จำนวน ชุด

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ตรีก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๘๒๔๐๑๔๑๑๕ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าทดลองใช้เครื่องมือและเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามเพื่อการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในจังหวัดอุดรธานี เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘



ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๐๒๕๔

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๑๒ มกราคม ๒๕๕๗

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือแบบสอบถามการวิจัย จำนวน ชุด

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ตรีก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๘๒๔๐๑๔๑๑๕ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยกับประชากร และกลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรใน ๓ จังหวัด ได้แก่จังหวัดมหาสารคาม เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพวรธรรม)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘

ที่ ศธ ๐๕๔๐.๐๑/๐๒๕๔



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

อ.เมือง จ.มหาสารคาม ๔๔๐๐๑

๑๒ มกราคม ๒๕๕๗

เรื่อง ขออนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

เรียน ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร

สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือแบบสอบถามการวิจัย จำนวน ชุด

ด้วย นางสาวสกุลรัตน์ ตริก้อน รหัสประจำตัว ๕๕๘๒๔๐๑๔๑๑๕ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ รูปแบบการศึกษานอกเวลาราชการ ศูนย์มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในกลุ่มร้อยแก่นสาร” เพื่อให้การวิจัยดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม จึงขออนุญาตให้ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยกับประชากร และกลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรใน ๓ จังหวัด ได้แก่จังหวัดร้อยเอ็ด เพื่อนำข้อมูลไปทำการวิจัยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ไพรวรรณ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย

โทรศัพท์, โทรสาร ๐ - ๔๓๗๒ - ๕๔๓๘