

มหาวิทยาลัยบูรพา
Burapha University

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสัมภาษณ์

แบบสัมภาษณ์

ระดับการให้ความสำคัญกลยุทธ์ทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจเฟรนไชส์
ร้านกาแฟแบล็คแคนยอนในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
นักศึกษาหลักสูตรปริญญาโท สาขาการจัดการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
คณะกรรมการจัดการการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยบูรพา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัว

ชื่อ – นามสกุล.....
เพศ
อายุ
ระดับการศึกษา.....
ประสบการณ์ในการบริหารงาน

ส่วนที่ 2 กลยุทธ์ทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจธุรกิจเฟรนไชส์ร้านกาแฟแบล็คแคนยอนในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ท่านคิดว่า กลยุทธ์ดังต่อไปนี้ มีความสำคัญมากน้อยเพียงใด และควรใช้กลยุทธ์ แนวทางหลักการ หรือเทคนิคในการดำเนินธุรกิจธุรกิจเฟรนไชส์ร้านกาแฟแบล็คแคนยอนในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ในสาขาที่ท่านกำลังบริหารงานอยู่

1. กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

.....
.....
.....
.....
.....

2. กลยุทธ์ราคา

.....

.....

.....

.....

3. กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย

.....

.....

.....

.....

4. กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

.....

.....

.....

.....

5. กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์

.....

.....

.....

.....

6. กลยุทธ์การใช้พนักงานขาย

.....

.....

.....

.....

.....

7. กลยุทธ์ข่าวสาร

.....

.....

.....

.....

.....

8. กลยุทธ์การใช้พลัง (อำนาจต่อรอง)

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 3 การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดหรือทิศทางทางการตลาดในอนาคตเพื่อเตรียมรับสถานการณ์การแข่งขัน

ในสภาพแวดล้อมทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ที่อาจส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค หรือกลุ่มเป้าหมาย ท่านคิดว่าควรมีการปรับเปลี่ยน หรือ สร้างกลยุทธ์ อย่างไร เพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่ท่านบริหารงานอยู่

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 4 การให้ระดับความสำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ร้านกาแฟแบบลิ้นแฉกในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี (โดยให้ระดับความสำคัญโดยเรียงลำดับจาก 1 คือสำคัญที่สุด จนถึงระดับความสำคัญระดับ 8 คือน้อยที่สุด)

- 1 กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์
- 2 กลยุทธ์ราคา
- 3 กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย
- 5 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด
- 4 กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์
- 6 กลยุทธ์การใช้พนักงานขาย
- 8 กลยุทธ์ข่าวสาร
- 7 กลยุทธ์การใช้พลัง (อำนาจต่อรอง)

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ข

รายชื่อร้านเบเกอรี่แคนยอนในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

งานวิจัยระดับการให้ความสำคัญกลยุทธ์ทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจเฟรนไชส์ร้านกาแฟ

แบล็คแคนยอนในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1. ชื่อร้าน : Black Canyon Central Festival Center
2. ชื่อร้าน : Black Canyon Central Festival Pattaya Beach
3. ชื่อร้าน : Black Canyon Big C Extra Pattaya3
4. ชื่อร้าน : Black Canyon Mini Siam

ภาคผนวก ค
รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

ข้อมูลส่วนบุคคลเกี่ยวกับผู้ให้สัมภาษณ์

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ผู้ให้สัมภาษณ์คือ ผู้ให้ข้อมูลหลักซึ่งเป็นผู้จัดการร้านธุรกิจ
แฟรนไชส์ร้านกาแฟแบล็คแคนยอนในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 4 ท่าน ดังตาราง
ภาคผนวก ค

ตารางภาคผนวก ค แสดงรายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์	วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์	เพศ	ระดับ การศึกษา	ประสบการณ์ ในการทำงาน	หมายเหตุ
1. ผู้สัมภาษณ์ ก.	5 พ.ค. 2555	หญิง	ปริญญาตรี	1 ปี	ผู้จัดการสาขา มินิสยาม
2. ผู้สัมภาษณ์ ข.	5 พ.ค. 2555	หญิง	ปริญญาตรี	5 เดือน	ผู้จัดการสาขา เซ็นทรัลเฟส ดิวิล พัทยาบีช
3. ผู้สัมภาษณ์ ค.	5 พ.ค. 2555	หญิง	ปริญญาตรี	4-5 ปี	ผู้จัดการ สาขาบิ๊กซีเอ็กส ร้าพัทยากลาง
4. ผู้สัมภาษณ์ ง.	5 พ.ค. 2555	หญิง	ปริญญาตรี	1 ปี	ผู้จัดการสาขา เซ็นทรัลเซ็น เตอร์ พัทยา