

ภาคผนวก

แบบสอบถาม

เรื่อง

การดำเนินงานของธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในห้างสรรพสินค้า จังหวัดเชียงใหม่

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

แบบสอบถาม

วิชาการค้นคว้าอิสระหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ (ภาคพิเศษ) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

เรื่อง การดำเนินงานของธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในห้างสรรพสินค้า จังหวัดเชียงใหม่

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงการดำเนินงานธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในห้างสรรพสินค้า จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาถึงปัญหาในการดำเนินงานธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในห้างสรรพสินค้า จังหวัดเชียงใหม่

ข้อชี้แจง แบบสอบถามเกี่ยวกับหัวข้อที่จัดทำขึ้น เพื่อนำข้อมูลไปประกอบการศึกษา ของนักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้รับจะได้นำไปวิเคราะห์และเสนอในลักษณะโดยรวม โดยไม่ระบุหรือเจาะจงเป็นของร้านใด ทางผู้วิจัยขอขอบคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้

ข้อแนะนำในการตอบแบบสอบถาม

กรุณาเติมเครื่องหมายถูก ในช่อง [] หน้าตัวเลือกในแต่ละคำถาม และสามารถเลือกได้มากกว่า 1 ตัวเลือก ทำยคำถามจะมีค่าในวงเล็บว่า “ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ”

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ ชาย หญิง
2. สถานะภาพสมรส โสด สมรส อื่นๆ
3. อายุ
 1. ต่ำกว่า 20 ปี
 2. 20 - 30 ปี
 3. 31 - 40 ปี
 4. 41 - 50 ปี
 5. มากกว่า 50 ปี
4. ระดับการศึกษา
 1. มัธยมศึกษา
 2. อนุปริญญา
 3. ปริญญาตรี
 4. สูงกว่าปริญญาตรี
 5. อื่นๆ โปรดระบุ
5. ลักษณะของธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่
 1. เจ้าของคนเดียว
 2. ธุรกิจครอบครัว
 3. ธุรกิจร่วมกับเพื่อนฝูง คนรู้จัก
 4. บริษัทเอกชน
 5. อื่นๆ โปรดระบุ
6. ลักษณะการจดทะเบียนของธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่
 1. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 2. บริษัทจำกัด
 3. จดทะเบียนร้านค้า
 4. ไม่ได้จดทะเบียน
7. ลักษณะของธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ท่านดำเนินการอยู่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 1. ทำการขายเพียงอย่างเดียว
 2. ซื้อเครื่องเก่า แลกเปลี่ยน
 3. รับซ่อม ปรับเครื่อง
 4. อื่นๆ โปรดระบุ
8. ธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของท่านดำเนินการมาแล้วเป็นเวลา ปีเดือน

9. ปัจจัยที่ท่านเลือกประกอบการธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ คืออะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. มีความรู้ ความชำนาญ หรือเรียนรู้ได้ง่าย
2. ใช้ต้นทุนต่ำ หรือมีความสามารถลงทุนได้
3. ตลาดยังมีการเติบโต และสามารถแบ่งส่วนแบ่งตลาดได้
4. เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีใหม่ๆ น่าสนใจ
5. อื่นๆ ระบุ

10. ท่านเปิดดำเนินการในห้างสรรพสินค้าใด

1. เซ็นทรัลลาดพร้าว
2. เซ็นทรัลแอร์พอร์ตพลาซ่า

11. ปัจจุบันธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของท่านมีกี่ร้าน

1. 1 ร้าน
2. 2 ร้าน
3. มากกว่า 2 ร้าน

ส่วนที่ 2 การดำเนินการธุรกิจร้านขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบัน

ด้านการจัดการ

1. การดำเนินธุรกิจของท่านได้ให้ความสำคัญ ในด้านต่างๆเหล่านี้อย่างไร

ความสำคัญด้านต่างๆในการดำเนินธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านการจัดการ					
2. ด้านการตลาด					
3. ด้านการเงิน					

2. ในด้านการจัดการท่านให้ความสำคัญด้านต่างๆ น้อย่างไร

ความสำคัญด้านต่างๆของการจัดการ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การวางแผน					
2. การจัดองค์กร					
3. การจัดคนเข้าทำงาน					
4. การสั่งการ					
5. การควบคุม					

3. ปัจจัยภายในใดบ้างที่มีผลใช้ในการช่วยการวางแผนงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1. โครงสร้างของธุรกิจ
 - 2. ด้านบุคลากร
 - 3. เงินทุน
 - 4. ความสามารถในการจัดหาสินค้า
 - 5. ความสามารถในการกระจายสินค้า
 - 6. อื่นๆ โปรดระบุ
4. ปัจจัยภายนอกใดบ้างที่มีผลใช้ในการช่วยการวางแผนงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1. สื่อ ข่าวสาร
 - 2. สภาพเศรษฐกิจ
 - 3. คู่แข่งขัน และลูกค้า
 - 4. ความพร้อมของบริษัทผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่
 - 5. เทคโนโลยี
 - 6. สังคม วัฒนธรรม ค่านิยม
 - 7. ตัวสินค้า เช่นราคา, พัฒนาการของตัวสินค้า
 - 8. อื่นๆ โปรดระบุ
5. ในการจัดองค์กร ท่านได้จัดองค์กรเป็นอย่างไร
- 1. ไม่มีระดับสายการบังคับบัญชา มีแค่ผู้ประกอบการ
 - 2. มี 1 ระดับการบังคับบัญชา คือผู้ประกอบการ และพนักงาน
 - 3. มี 2 ระดับการบังคับบัญชา คือผู้ประกอบการ ผู้จัดการและพนักงาน
 - 4. มีมากกว่า 2 ระดับการบังคับบัญชา
6. ท่านมีการจัดจ้างพนักงานมาทำงานหรือไม่
- 1. จ้าง
 - 2. ไม่จ้าง ดำเนินการเองทุกอย่าง (ข้ามไปตอบข้อ 12)
7. ท่านจัดองค์กรและจ้างพนักงานมาทำงานในตำแหน่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1. พนักงานบัญชี
 - 2. พนักงานขาย
 - 3. พนักงาน ด้านเทคนิค ซ่อม บำรุง เป็นต้น
 - 4. อื่นๆ โปรดระบุ
8. หลักเกณฑ์ใดที่ท่านใช้ในการเลือกคนมาทำงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1. คุณวุฒิ
 - 2. อายุ
 - 3. เพศ
 - 4. บุคลิกภาพ
 - 5. ความรู้ ความสามารถ
 - 6. ความชำนาญ
 - 7. อื่นๆ โปรดระบุ

9. ท่านพิจารณาปัจจัยอะไรในการกำหนดค่าจ้าง (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)

- 1. ค่าครองชีพ
- 2. ตลาดแรงงาน
- 3. กฎหมายแรงงาน
- 4. ฐานะการเงินของกิจการ
- 5. ความสามารถและประสบการณ์ของพนักงาน และยอดขายที่พนักงานทำได้พิเศษ
- 6. ลักษณะเฉพาะตัวเช่นหน้าตา บุคลิกภาพ
- 7. อื่นๆ โปรดระบุ

10. การสั่งการพนักงานในการทำงาน ท่านสั่งการในลักษณะใด

- 1. สั่งโดยไม่เปิดโอกาสในซักถาม
- 2. สั่งโดยเปิดโอกาสให้ซักถามได้
- 3. สั่งโดยทั้งสองแบบขึ้นอยู่กับสถานการณ์
- 4. อื่นๆ โปรดระบุ

11. วิธีการจูงใจพนักงานในการทำงานของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. รายได้เพิ่ม จากยอดขาย
- 2. การให้การยกย่อง ยอมรับ ความเป็นกันเอง
- 3. สวัสดิการ วันหยุด
- 4. อื่นๆ โปรดระบุ

12. ท่านมีการอบรมพนักงานหรือเพื่อนร่วมงานหรือไม่อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ไม่มีการอบรม
- 2. เรียนรู้ด้วยตนเอง จากเอกสาร หนังสือ website หรือสื่ออื่นๆ
- 3. อบรม สอน โดยผู้ประกอบการ หรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ
- 4. อื่นๆ โปรดระบุ

13. กิจการของท่านมีการควบคุมและวางระบบการรายงาน สรุปผลการดำเนินการอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ควบคุม สรุปผลการดำเนินการรายวัน
- 2. ควบคุม สรุปผลการดำเนินการรายสัปดาห์
- 3. ควบคุม สรุปผลการดำเนินการรายเดือน
- 4. อื่นๆ โปรดระบุ

ด้านการตลาด

1. ในด้านการตลาด ธุรกิจของท่านได้ให้ความสำคัญ ในด้านต่างๆเหล่านี้อย่างไร

ความสำคัญด้านต่างๆของการตลาด	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
2. ด้านราคา					
3. ด้านการจัดจำหน่าย					
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
5. ลูกค้ำ พฤติกรรมการเลือกซื้อ, ความนิยมในตัวสินค้า					

2. ท่านทำการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัทผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. AIS
 2. DTAC
 3. TA Orange

3. ปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัทผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่รายนั้นๆ

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. การสนับสนุนด้านการตลาด
 2. การกระจายสินค้าเร็วและไม่ขาดตลาด
 3. โครงข่ายดีลูกค้าพอใจ ง่าย
 4. ศูนย์บริการดีปัญหาหลังการขายสามารถแก้ไขได้รวดเร็ว เช่นการซ่อม การक्रमประกันสินค้า
 5. อื่นๆ โปรดระบุ

4. วิธีการที่จะนำสินค้าจากบริษัทผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายต่างๆที่มาจากจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. เป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการจากบริษัทผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ (ดีลเลอร์)
 2. ไม่เป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ โดยติดต่อผ่านดีลเลอร์ (เป็นซัพ ดีลเลอร์)
 3. ร้านค้าอิสระ จัดหาสินค้าจากหลายแหล่ง
 4. อื่นๆ โปรดระบุ

5. วิธีการที่จะนำเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่เปล่า ยี่ห้อต่างๆ หรือ Accessory มาจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ติดต่อกับตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ยี่ห้อนั้นๆ
 2. หาซื้อสินค้าจากแหล่งอื่นๆในประเทศ แล้วนำมาจำหน่ายเอง
 3. นำมาจากต่างประเทศแล้วนำมาจำหน่าย
 4. อื่นๆ โปรดระบุ

6. ประเภทสินค้าหรือบริการที่ได้กำไรมากที่สุด 3 ลำดับแรก
- 1. Phone kit ของผู้ให้บริการต่างๆ
 - 2. Refill and Starter kit
 - 3. เครื่องเปล่า
 - 4. ซิมการ์ดเลขหมาย One-2-Call
 - 5. ซิมการ์ดเลขหมาย DTAC
 - 6. ซิมการ์ดเลขหมาย DTAC(D Prompt)
 - 7. บัตรเติมเงิน Refill และ Starter kit
 - 8. Accessory ต่างๆ
 - 9. บริการซ่อมเครื่อง ปรับปรุงเครื่อง โทรศัพท์เคลื่อนที่
7. ท่านมีการเลือกประเภทสินค้า ชี้อหรือรุ่นของสินค้ามาจำหน่ายอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1. ดูจากยอดขายในอดีต
 - 2. จากการที่มีลูกค้ามาสอบถามถึง
 - 3. ตามคู่แข่งชั้น หรือ ร้านอื่นๆ
 - 4. คาดการณ์ล่วงหน้า โดยการหาข้อมูล จากแหล่งต่างๆเช่น หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์ เป็นต้น
 - 5. ชื่อเสียงหรือ Brand ของสินค้า
 - 6. สินค้ารุ่นใหม่ ๆ ที่มีรูปลักษณ์สวยงาม รวมถึงประโยชน์หรือลูกเล่นของสินค้าที่เพิ่มขึ้น
 - 7. อื่นๆ โปรดระบุ
8. ในการตั้งราคาสินค้าของท่าน มีหลักเกณฑ์อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1. ตั้งราคาตามราคาของบริษัทผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ หรือผู้จัดจำหน่ายหลักกำหนดมา
 - 2. คู่แข่งขัน และเศรษฐกิจ
 - 3. รูปแบบของสินค้า ประเภท รุ่นใหม่ เก่า ตกรุ่นหรือไม่
 - 4. ปริมาณการขาย
 - 5. ปริมาณของสินค้า ความต้องการของลูกค้า
 - 6. อื่นๆ โปรดระบุ
9. ปัจจัยที่ท่านเลือกทำเลที่ตั้งธุรกิจของท่านในห้างสรรพสินค้านี้ (ตอบได้ไม่เกิน 3 ข้อ)
- 1. ไม่สามารถหาทำเลอื่นที่เหมาะสมได้
 - 2. ลงทุนด้านสถานที่ต่ำกว่า
 - 3. เป็นทำเลที่เป็นศูนย์รวมสินค้าและมีการจัดเป็นศูนย์ไอที และลูกค้ามาเลือกซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก
 - 4. รายได้คุ้มค่าต่อค่าใช้จ่ายรายเดือน
 - 5. มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมสรรพอยู่แล้ว
 - 6. ไม่ต้องลงทุนด้านสินทรัพย์ถาวรมากนัก
 - 7. เดินทางไปมาสะดวก มีที่จอดรถพร้อม
 - 8. อื่นๆ โปรดระบุ

10. ท่านมีช่องทางการจัดจำหน่ายใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ขายหน้าร้าน ขายปลีก
 2. ขายตรง เมื่อพบปะ เจอผู้คนตามสถานที่ต่างๆ
 3. ขายผ่านทางเว็บไซต์
 4. ขายส่ง
 5. อื่นๆ โปรดระบุ

11. ในการส่งเสริมการตลาด ท่านให้ความสำคัญในด้านต่างๆเหล่านี้อย่างไร

ความสำคัญด้านต่างๆของการส่งเสริมการตลาด	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การโฆษณา					
2. การส่งเสริมการขายเช่น การลดราคา แจกแถม เป็นต้น					
3. การใช้พนักงานขาย					
4. การประชาสัมพันธ์					

12. ท่านมีการโฆษณาหรือไม่อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ป้ายโฆษณาติดบริเวณหน้าร้าน
 2. ปากต่อปากผ่านคนรู้จัก
 3. ผ่านใบปลิว สิ่งพิมพ์ท้องถิ่น
 4. ผ่านสื่อวิทยุ
 5. อื่นๆ โปรดระบุ

13. ท่านมีการส่งเสริมการขายหรือไม่อย่างไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ลดราคาบางผลิตภัณฑ์ หรือบางช่วงเวลา
 2. ให้บริการหลังการขาย ตรวจเช็ค ซ่อม รับคืน เป็นต้น
 3. แดม หรือให้ส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าหลายๆชิ้น
 4. รับประกันสินค้า
 5. ให้ลูกค้าสามารถซื้อเงินผ่อนได้
 6. อื่นๆ โปรดระบุ

ด้านการเงิน

1. แหล่งเงินทุนของท่านมาจากที่ใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1. เงินทุนของเจ้าของ
 - 2. เงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน
 - 3. เงินกู้ระยะสั้นจากแหล่งอื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน
 - 4. การกู้ยืมจากญาติ พี่น้อง เพื่อนฝูง
 - 5. อื่นๆ โปรดระบุ
2. เงินทุนหมุนเวียนที่ท่านใช้ในการประกอบธุรกิจในรอบปีที่ผ่านมา
 - 1. น้อยกว่า 100,000 บาท
 - 2. 100,001 - 200,000 บาท
 - 3. 200,001 - 300,000 บาท
 - 4. มากกว่า 300,000 บาท
3. ค่าใช้จ่ายที่สำคัญของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1. ค่าจัดซื้อ ค่าต้นทุนสินค้า ค่าขนส่ง
 - 2. ค่าเช่าพื้นที่จากห้างสรรพสินค้า
 - 3. ค่าจ้าง
 - 4. ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น
 - 5. ค่าใช้จ่ายด้านส่งเสริมการขาย
 - 6. อื่นๆ โปรดระบุ
4. ในด้านการเงิน ท่านมีการบันทึกข้อมูลทางบัญชีหรือไม่ อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1. ไม่มี (ข้ามไปตอบข้อ 6)
 - 2. ใช้สมุดบันทึก
 - 3. ใช้คอมพิวเตอร์
 - 4. อื่นๆ โปรดระบุ
5. ท่านมีการจัดหางบการเงินอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1. งบกำไรขาดทุน
 - 2. งบดุล
 - 3. อื่นๆ โปรดระบุ
6. ท่านมีความเข้าใจถึงประโยชน์ของงบการเงินหรือไม่
 - 1. เข้าใจ
 - 2. ไม่เข้าใจ

7. ท่านมีการจัดการกับการจัดเก็บสินค้าคงคลังอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. รอให้ของหมด แล้วค่อยจัดหา
2. ทำการจัดหาสินค้าที่จำหน่ายได้มากมาสำรองก่อนหมดเป็นลำดับแรก
3. ทำการจัดหาสินค้าทุกประเภทมาสำรองก่อนหมดเท่าเทียมกัน
4. ทำการจัดหาสินค้าใหม่ๆมาเพื่อขายอยู่ตลอดเวลา
5. รวมระหว่างร้านค้า โดยการเวียนสินค้า
6. อื่นๆ โปรดระบุ

8. ในกรณีที่สินค้าค้างสต็อกมานานๆ ท่านจัดการอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. คงไว้ในสต็อกอย่างเดิม
2. ขายลดราคา
3. ใช้เป็นของแจกแถม
4. เปลี่ยนสถานที่จำหน่าย เช่น สาขา ร้านคู่ค้า
5. อื่นๆ โปรดระบุ

ส่วนที่ 3 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงาน

ปัญหาและอุปสรรคในด้านการจัดการ

ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การวางแผน					
2. ประสบการณ์ของผู้ประกอบการ					
3. ความชำนาญของบุคลากร					
4. การควบคุมดูแล					
5. การจัดระบบการทำงาน					
6. การกระจายสินค้าของผู้ผลิต					
7. การประสานงานกับ ผู้ผลิต					

ปัญหาและอุปสรรคในด้านการตลาด

ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การแข่งขันทางการตลาด การขาย					
2. การเลือกชนิดผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด					
3. การจัดหาผลิตภัณฑ์มาจำหน่าย ความยากง่าย					
4. ต้นทุนการจัดหาผลิตภัณฑ์มาจำหน่าย ราคาของสินค้า					
5. การตั้งราคาสินค้าที่จะจำหน่าย					
6. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง					
7. การหาช่องทางจำหน่ายอื่นๆ					
8. ความต้องการของตลาด ที่อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา หรือมีความหลากหลาย					
9. การโฆษณา					
10. การประชาสัมพันธ์					
11. พนักงานขาย					
12. การจัดโปรแกรมส่งเสริมการตลาด การลดราคา การแจกแถม เป็นต้น					
13. อื่นๆ ระบุ					

ปัญหาและอุปสรรคในด้านการเงิน

ปัญหาและอุปสรรคด้านการเงิน	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การจัดหาแหล่งเงินทุน					
2. การจัดการเงินทุนหมุนเวียน					
3. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้					
4. ยอดขาย					
5. การควบคุมค่าใช้จ่าย					
6. การควบคุมสต็อกสินค้า					
7. การสั่งซื้อสินค้ามาจำหน่าย ชำระเงินสด หรือปัญหาการจ่ายชำระเป็นงวด					
8. อื่นๆ ระบุ					

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายณกต บริรักษ์
วัน เดือน ปี เกิด	3 พฤษภาคม 2516
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย จังหวัด เชียงใหม่ ปีการศึกษา 2533 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2537
ประสบการณ์ทำงาน	วิศวกรแผนกสื่อสัญญาณ ศูนย์ปฏิบัติการบำรุงรักษาระบบสื่อสัญญาณ จังหวัดเชียงใหม่ บมจ.ทีทีแอนด์ที ปี 2538-2544 วิศวกรแผนกสนับสนุนด้านเทคนิค ศูนย์ปฏิบัติการบำรุงรักษาระบบโครง ข่ายจังหวัดเชียงใหม่ บมจ.ทีทีแอนด์ที ปี 2544-ปัจจุบัน