



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถามเรื่อง

ทัศนคติของสมาชิกสมาคมผู้ผลิต และส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ

ต่อการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในธุรกิจ

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นการหาข้อมูลเพื่อการวิจัย สำหรับการค้นคว้าแบบอิสระเพื่อสำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของนางสาวไพลิน อินทวงศ์ นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยข้อมูลที่ได้รับมิได้มีวัตถุประสงค์อื่นใด นอกจากการนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อประกอบการศึกษาเท่านั้น ดังนั้นกรุณาตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นและเป็นความจริงมากที่สุด ผู้วิจัยขอขอบคุณท่านที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้เป็นอย่างสูง

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ต้องการตอบ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

 1. ชาย 2. หญิง

2. ท่านมีอายุจัดอยู่ในช่วงใด

 1. ต่ำกว่า 20 ปี 2. 20-29 ปี 3. 30-39 ปี 4. 40-49 ปี 5. 50 ปีขึ้นไป

3. ท่านมีรายได้ต่อเดือนจัดอยู่ในช่วงใด

 1. ไม่เกิน 10,000 บาท/เดือน 2. 10,001-15,000 บาท/เดือน 3. 15,000-20,000 บาท/เดือน 4. 20,001-30,000 บาท/เดือน 5. 30,001-35,000 บาท/เดือน 6. มากกว่า 35,000 บาท/เดือน

4. ท่านจบการศึกษาในระดับสูงสุดในระดับใด

 1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษาหรือ ปวช. 3. ปวส.หรืออนุปริญญา 4. ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า 5. ปริญญาโท 6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. ท่านดำรงตำแหน่งงานใดในปัจจุบัน

 1. เจ้าของกิจการ 2. หุ่นส่วนของกิจการ 3. กรรมการผู้จัดการ 4. ผู้จัดการ 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

11. ความรู้ของท่านเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความเข้าใจของท่าน

ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	ใช่	ไม่ใช่
1) การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่นอินเทอร์เน็ตสามารถใช้เป็นช่องทางในการซื้อขายสินค้ากับลูกค้าของท่านได้		
2) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการค้าขนาดใหญ่ระหว่างองค์กรธุรกิจ (B2B) เช่นผู้ค้าส่ง/ผู้ค้าปลีกในต่างประเทศเท่านั้น		
3) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการค้าปลีกระหว่างธุรกิจกับผู้บริโภครายย่อย (B2C) ในประเทศหรือต่างประเทศเท่านั้น		
4) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการซื้อขายสินค้าระหว่างบุคคลผู้ใช้อินเทอร์เน็ตด้วยกันเท่านั้น (C2C)		
5) การใช้อินเทอร์เน็ตไม่สามารถใช้ในกระบวนการซื้อขายสินค้าได้ ใช้ได้เฉพาะเป็นช่องทางในการโฆษณาสินค้าเท่านั้น หากลูกค้าต้องการสั่งซื้อสินค้าสามารถสั่งซื้อได้ทางโทรศัพท์หรือแฟกซ์เท่านั้น		
6) ลูกค้าที่สนใจสามารถสั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตได้ทันที		
7) ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ต้องชำระเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ตเท่านั้น เช่นผ่านบัตรเครดิต		
8) ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตสามารถชำระเงินได้หลายวิธีทั้งผ่านทางบัตรเครดิต หรือชำระด้วยเช็คหรือตัวแลกเงินเป็นต้น		
9) สินค้าหรือบริการที่มีการจำหน่าย/ ให้บริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต มีทั้งสินค้าที่ต้องมีการจัดส่ง สินค้าที่สามารถดาวน์โหลดได้ทันทีและการบริการ		
10) สินค้าที่ต้องมีการขนส่งเช่นสินค้าหัตถกรรมไม่สามารถซื้อขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตเนื่องจากสินค้าแตกหักเสียหายง่าย การขนส่งทำได้ยากและไม่มีความปลอดภัยเพียงพอ		
11) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการจำหน่ายสินค้าที่สามารถดาวน์โหลดได้ทันทีเช่น โปรแกรมคอมพิวเตอร์หรือเพลงเท่านั้น		
12) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการให้บริการด้านข้อมูลเท่านั้นเช่น เว็บไซต์ศูนย์รวมข่าวสารเพื่อให้บริการสืบค้นข้อมูล (Search Engine) เป็นต้น		

ส่วนที่ 4 ความรู้สึกต่อการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในธุรกิจ

12. ความรู้สึกของท่านที่มีต่อการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลง
ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

ความรู้สึกต่อการนำ ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็น ด้วย อย่างยิ่ง
1. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีบทบาทสำคัญใน ธุรกิจส่งออก					
2. ผู้ซื้อและผู้ขายจำเป็นต้องมีความรู้พื้นฐานใน เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ต					
3. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ต้องลงทุนสูง					
4. เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตช่วยลดขั้นตอนทาง ธุรกิจและเพิ่มประสิทธิภาพในขบวนการซื้อ ขายทำให้ต้นทุนต่างๆต่ำลง					
5. การแข่งขันสูงและเปลี่ยนแปลงเร็วมีการ ผูกขาดทางการค้าน้อยลง					
6. ความเสี่ยงสูงเนื่องจากหลายธุรกิจทำแล้วไม่ ประสบความสำเร็จ					
7. การสร้างการใช้งานและการดูแลรักษาเว็บไซต์ เป็นเรื่องยุ่งยาก ซับซ้อน					
8. ทำงานแทนพนักงานขายโดยสามารถทำการค้า แบบอัตโนมัติได้อย่างรวดเร็ว					
9. เปิดหน้าร้านขายสินค้าให้ลูกค้าทั่วโลกได้ทุก วันตลอด 24 ชั่วโมง					
10. ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดพิมพ์ แคตตาล็อกและจัดส่งให้ลูกค้าทางไปรษณีย์					
11. แทนหน้าร้านหรือบูทแสดงสินค้าโดยไม่ต้อง ออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ					
12. สามารถโฆษณาประชาสัมพันธ์บริษัทและ สินค้าไปทั่วโลก					
13. การประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ต้องทำโดยลำพัง และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ยาก					

ความคิดเห็นต่อการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ	เห็นด้วยอย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
14. ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ผู้ขายรายใหญ่เท่านั้น					
15. ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ผู้ขายขนาดย่อมและขนาดกลาง (SMEs)					
16. สามารถเพิ่มยอดขายและรายได้ให้กับบริษัท					
17. การขายสินค้าทำได้ยากเพราะลูกค้าไม่มั่นใจในบริษัทและคุณภาพสินค้าเนื่องจากไม่ได้สัมผัสสินค้าจริง					
18. ช่วยปรับปรุงการให้บริการลูกค้าและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้มากกว่า					
19. ช่วยสร้างภาพพจน์ดีด้วยการนำเทคโนโลยีที่ก้าวหน้ามาใช้ในการให้บริการ					
20. ไม่มีความปลอดภัยในระบบการซื้อขาย และการชำระเงินผ่านอินเทอร์เน็ต					

13. ในภาพรวมแล้ว ท่านเห็นด้วยหรือไม่ต่อการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจของท่าน

1. เห็นด้วยอย่างยิ่ง 2. เห็นด้วย 3. เฉยๆ
 4. ไม่เห็นด้วย 5. ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ส่วนที่ 5 สถานภาพของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกิจการ และแนวโน้มของพฤติกรรมการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในธุรกิจ

14. ปัจจุบันท่านได้นำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจของท่านหรือไม่

1. นำมาใช้แล้ว (โปรดตอบคำถามส่วนที่ 5.1)
 2. จะนำมาใช้/ อาจจะนำมาใช้ (โปรดตอบคำถามส่วนที่ 5.2)
 3. ไม่คิดจะนำมาใช้ (โปรดตอบคำถามส่วนที่ 5.3)

ส่วนที่ 5.1 สำหรับกิจการที่ได้นำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจแล้ว

15. สาเหตุใดที่กิจการของท่านนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์บริษัท และสินค้า 2. ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายด้านการตลาด
3. เพื่อใช้ในการขายสินค้า/บริการและส่งเสริมการขาย 4. ตระหนักถึงความจำเป็นในอนาคต
5. ให้บริการลูกค้า/ตอบสนองความต้องการของลูกค้า 6. ขยายตลาด/ฐานลูกค้า
7. เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน/มีความทันสมัยทัดเทียมกับคู่แข่ง
8. อื่นๆ โปรดระบุ.....
16. แหล่งข้อมูลที่ท่านให้ความเชื่อถือในการตัดสินใจนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. การแนะนำจากธุรกิจส่งออกอื่นๆ 2. สิ่งพิมพ์สื่อโฆษณา หนังสือพิมพ์ วารสารและนิตยสาร
3. ลูกค้า หรือคู่ค้า 4. บริษัทให้บริการจัดทำเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
5. งานสัมมนาหรือจากข่าวประชาสัมพันธ์ 6. ข้อมูลจากหน่วยงานรัฐบาล หรือสถาบันการศึกษา
7. จากงานแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ 8. อื่นๆ โปรดระบุ.....
17. กิจการของท่านมีการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และเว็บไซต์เข้ามาใช้ในธุรกิจมาแล้วกี่ปี
1. น้อยกว่า 1 ปี 2. 1-2 ปี 3. 3-4 ปี
4. 5-6 ปี 5. 6-7 ปี 6. มากกว่า 7 ปี โปรดระบุ.....
18. ปัจจุบันเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ท่านนำมาใช้ในธุรกิจของท่านคือ
1. ธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) 2. ธุรกิจกับผู้บริโภค (B2C) 3. ระหว่างผู้บริโภค (C2C)
19. ในปัจจุบันเว็บไซต์พาณิชย์ของท่านสามารถให้บริการลูกค้าอย่างไร (โปรดระบุเพียง 1 ข้อที่ใกล้เคียงที่สุด)
1. จัดทำเว็บไซต์เพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์บริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทเท่านั้น
2. มีระบบการเลือกซื้อสินค้าเท่านั้น
3. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่น เช็คธนาคาร ตัวแลกเงิน เป็นต้น
4. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่น โดยการใ้บัตรเครดิตแต่ไม่มีวิธีการขนส่งระบุไว้
5. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่น โดยการใ้บัตรเครดิตและมีวิธีขนส่งระบุเอาไว้ชัดเจน
6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

20. ในอนาคตท่านจะพัฒนาระดับการให้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของท่านให้มากกว่าปัจจุบันหรือไม่
1. ทำแน่นอน 2. อาจจะทำ 3. ไม่แน่ใจ
4. อาจจะไม่ทำ 5. ไม่ทำแน่นอน

ถ้าท่านตอบ ทำแน่นอน หรือ อาจจะทำ ขอให้ท่านทำต่อข้อ 21

21. ในอนาคตท่านต้องการพัฒนาระดับการให้บริการของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของท่านอย่างไร (โปรดระบุเพียง 1 ข้อที่ใกล้เคียงที่สุด)
1. จัดทำเว็บไซต์เพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์บริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทท่านนั้น
2. มีระบบการเลือกซื้อสินค้าท่านนั้น
3. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่นเช็คนาการ ตัวแลกเงินเป็นต้น
4. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่น โดยการ ใช้บัตรเครดิตแต่ไม่มีวิธีการขนส่งระบุไว้
5. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่น โดยการ ใช้บัตรเครดิตและยังมีวิธีการขนส่งระบุเอาไว้ชัดเจน
6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 5.2 สำหรับกิจการที่จะนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ หรืออาจจะนำมาใช้ในธุรกิจ

22. สาเหตุใดที่กิจการของท่านนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์บริษัท และสินค้า 2. ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายด้านการตลาด
3. เพื่อใช้ในการขายสินค้า/บริการ และส่งเสริมการขาย 4. ตระหนักถึงความจำเป็นในอนาคต
5. ให้บริการลูกค้า/ตอบสนองความต้องการของลูกค้า 6. ขยายตลาด/ฐานลูกค้า
7. เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน/ มีความทันสมัยทัดเทียมกับคู่แข่ง
8. อื่นๆ โปรดระบุ.....
23. แหล่งข้อมูลที่ท่านให้ความเชื่อถือในการตัดสินใจนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. การแนะนำจากธุรกิจส่งออกอื่นๆ 2. สิ่งพิมพ์สื่อโฆษณา หนังสือพิมพ์ วารสารและนิตยสาร
3. ลูกค้า หรือคู่ค้า 4. บริษัทให้บริการจัดทำเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
5. งานสัมมนาหรือจากข่าวประชาสัมพันธ์ 6. ข้อมูลจากหน่วยงานรัฐบาล หรือสถาบันการศึกษา
7. จากงานแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ 8. อื่นๆ โปรดระบุ.....
24. ในอนาคตประเภทของเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ท่านจะนำมาใช้ในธุรกิจของท่านคือ
1. ธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) 2. ธุรกิจกับผู้บริโภค (B2C) 3. ระหว่างผู้บริโภค (C2C)

25. ในอนาคตท่านต้องการพัฒนาระดับการให้บริการของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของท่านอย่างไร (โปรดระบุเพียง 1 ข้อที่ใกล้เคียงที่สุด)

1. จัดทำเว็บไซต์เพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์บริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทเท่านั้น
2. มีระบบการเลือกซื้อสินค้าเท่านั้น
3. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่น เช็ครถนาคร ตัวแลกเงิน เป็นต้น
4. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่น โดยการ ใช้บัตรเครดิตแต่ไม่มีวิธีการขนส่งระบุไว้
5. มีระบบเลือกซื้อสินค้าชำระเงินออนไลน์เช่น โดยการ ใช้บัตรเครดิตและยังมีวิธีขนส่งระบุเอาไว้อย่างชัดเจน
6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 5.3 สำหรับกิจการที่ไม่คิดจะนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจแล้ว

26. สาเหตุใดที่กิจการของท่านยังไม่มีหรือนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ธุรกิจมีขนาดเล็ก 2. ยังไม่มีความรู้เพียงพอ/อยู่ระหว่างการศึกษา
3. ยังไม่มีความจำเป็น 4. ภาวะเศรษฐกิจทำให้ไม่อยากจะลงทุนเพิ่ม
5. ค่าใช้จ่ายสูงไม่สามารถตอบได้ว่าคุ้มทุนหรือไม่ 6. ยังไม่มีตัวแทนมานำเสนอ
7. ไม่เหมาะสมกับสินค้า/บริการ 8. ไม่สะดวกกับลูกค้า
9. ไม่มั่นใจในความปลอดภัย/ขาดกฎหมายรองรับ 10. ไม่มีความพร้อมด้านบุคลากรและเทคโนโลยี
11. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 6 ปัญหาและอุปสรรคในการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในธุรกิจ

27. ปัญหาและอุปสรรคของท่านในการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในธุรกิจ โปรดตอบตามความคิดเห็นของท่าน

ปัญหาและอุปสรรคในการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจ	เป็นปัญหามากที่สุด	เป็นปัญหามาก	เป็นปัญหากลาง	เป็นปัญหาน้อย	ไม่เป็นปัญหา
1) ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อย่างแท้จริง					
2) ต้องปรับกระบวนการดำเนินงานมากและบุคลากรยังไม่พร้อม					
3) ค่าใช้จ่ายสูง ไม่สามารถตอบได้ว่าทำอะไรหรือคุ้มทุนหรือไม่					
4) ขาดองค์ความรู้เรื่องความถูกต้องของคู่ค้า					
5) บริษัทคู่ค้าส่วนใหญ่ยังไม่เคยใช้					
6) ความเชื่อมั่นในระบบรักษาความปลอดภัยในการชำระเงิน					
7) ไม่มีข้อกำหนดมาตรฐานด้านภาษีและกฎหมายรองรับ					
8) การแข่งขันทางอินเทอร์เน็ตสูง					
9) อุปสรรคด้านการใช้ภาษาอังกฤษ					
10) อุปสรรคด้านการขนส่งสินค้า					
11) มีปัญหาความยุ่งยากในการสร้างการใช้งานและดูแลรักษาเว็บไซต์					
12) ติดต่อผู้ให้บริการ ได้ยาก/การให้บริการของผู้ให้บริการไม่ดีพอ					
13) มีอุปสรรค/ข้อจำกัดทางเทคโนโลยี					
14) โครงสร้างพื้นฐานในการติดต่อสื่อสารไม่ดีพอ					
15) การสนับสนุนของภาครัฐมียังไม่เพียงพอ					
16) ปัญหาด้านเศรษฐกิจที่กำลังถดถอยและชะลอตัว ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง					

28. ข้อเสนอแนะ ปัญหา หรืออุปสรรคด้านอื่นๆ ที่ท่านกำลังประสบในการนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาใช้
ในธุรกิจ

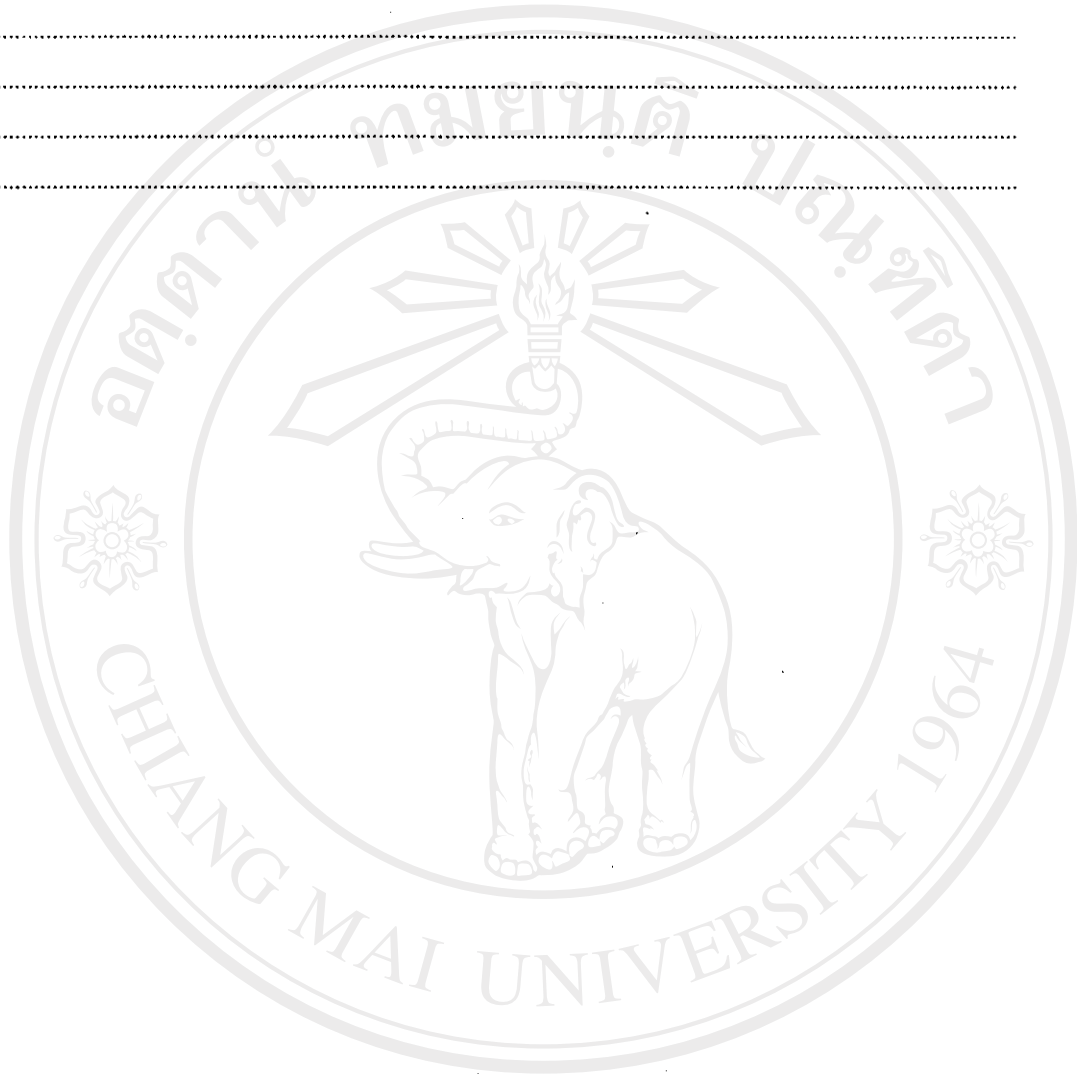
.....

.....

.....

.....

.....



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาควิชา
เฉลยคำตอบแบบสอบถามส่วนที่ 3 ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เฉลยคำตอบแบบสอบถามส่วนที่ 3 ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	คำตอบ
1) การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่นอินเทอร์เน็ตสามารถใช้เป็นช่องทางในการซื้อขายสินค้ากับลูกค้าของท่านได้	ใช่
2) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการค้าขนาดใหญ่ระหว่างองค์กรธุรกิจ (B2B) เช่นผู้ค้าส่ง/ ผู้ค้าปลีกในต่างประเทศเท่านั้น	ไม่ใช่
3) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการค้าปลีกระหว่างธุรกิจกับผู้บริโภครายย่อย (B2C) ในประเทศหรือต่างประเทศเท่านั้น	ไม่ใช่
4) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการซื้อขายสินค้าระหว่างบุคคลผู้ใช้อินเทอร์เน็ตด้วยกันเท่านั้น (C2C)	ไม่ใช่
5) การใช้อินเทอร์เน็ตไม่สามารถใช้ในกระบวนการซื้อขายสินค้าได้ ใช้ได้เฉพาะเป็นช่องทางในการโฆษณาสินค้าเท่านั้น หากลูกค้าต้องการสั่งซื้อสินค้าสามารถสั่งซื้อได้ทางโทรศัพท์หรือแฟกซ์เท่านั้น	ไม่ใช่
6) ลูกค้าที่สนใจสามารถสั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตได้ทันที	ใช่
7) ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ต้องชำระเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ตเท่านั้น เช่นผ่านบัตรเครดิต	ไม่ใช่
8) ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตสามารถชำระเงินได้หลายวิธีทั้งผ่านทางบัตรเครดิต หรือชำระด้วยเช็คหรือตัวแลกเงินเป็นต้น	ใช่
9) สินค้าหรือบริการที่มีการจำหน่าย/ให้บริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต มีทั้งสินค้าที่ต้องมีการจัดส่ง สินค้าที่สามารถดาวน์โหลดได้ทันทีและการบริการ	ใช่
10) สินค้าที่ต้องมีการขนส่งเช่นสินค้าหัตถกรรมไม่สามารถซื้อขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตเนื่องจากสินค้าแตกหักเสียหายง่าย การขนส่งทำได้ยากและไม่มีความปลอดภัยเพียงพอ	ไม่ใช่
11) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการจำหน่ายสินค้าที่สามารถดาวน์โหลดได้ทันทีเช่น โปรแกรมคอมพิวเตอร์หรือเพลงเท่านั้น	ไม่ใช่
12) ช่องทางอินเทอร์เน็ตเหมาะสำหรับการให้บริการด้านข้อมูลเท่านั้นเช่น เว็บไซต์ศูนย์รวมข่าวสารเพื่อให้บริการสืบค้นข้อมูล (Search Engine) เป็นต้น	ไม่ใช่

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวไพลิน อินทวงศ์
วัน เดือน ปีเกิด	19 มีนาคม 2520
ประวัติการศึกษา	ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนคาราวินทาลัย จังหวัดเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2538 ระดับปริญญาตรีมนุษยศาสตร์ ภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2542
ประวัติการทำงาน	ปี 2542-2544 พนักงานการตลาดต่างประเทศ บริษัท ยูเอ็มไทยอินเตอร์- เนชั่นแนลจำกัด เชียงใหม่ ปี 2544-ปัจจุบัน พนักงานการตลาดต่างประเทศ บริษัท วงศ์พิทักษ์เอ็กซ์- พอร์ตจำกัด เชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved