



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

เรื่อง “ทัศนคติต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม ในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่”

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะศึกษาทัศนคติต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม ในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ สำหรับการทำการค้นคว้าของนักศึกษาปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ แบบสอบถามนี้จะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อผู้ตอบแบบสอบถาม และผู้ศึกษาขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามนี้

นายอนุรักษ์ พูลสวัสดิ์
นักศึกษาระดับปริญญาโท

คำชี้แจง:

แบบสอบถามมีทั้งหมด 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ทัศนคติที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม ในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณาทำเครื่องหมาย ลงในช่อง (/) หน้าข้อความที่เป็นคำตอบของท่าน

1. เพศ

- () 1. ชาย () 2. หญิง

2. อายุ

- () 1. น้อยกว่า 25 ปี () 2. 25-34 ปี () 3. 35-44 ปี
() 4. 45-55 ปี () 5. 56 ปี ขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

- () 1. มัธยมต้นหรือต่ำกว่า () 2. มัธยมปลาย / ปวช. () 3. ปวส. / อนุปริญญา
() 4. ปริญญาตรี () 5. สูงกว่าปริญญาตรี

4. ท่านเปิดดำเนินการมานานเท่าใด

- () 1. น้อยกว่า 6 เดือน () 2. 6 เดือน-1 ปี () 3. 1-3 ปี
() 4. 3-5 ปี () 5. มากกว่า 5 ปี

5. กิจการของท่านขายสินค้าประเภทใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. เครื่องจักรสาน () 2. เครื่องปั้นดินเผา
() 3. เฟอร์นิเจอร์ / ของตกแต่ง ที่ทำจากไม้ () 4. ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเงิน / โลหะ
() 5. ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้า () 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. กิจการของท่านมีเว็บไซต์หรือไม่

- () 1. มี () 2. ไม่มี

ส่วนที่ 2 ทศนคติที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม ในหมู่บ้านถวายน
อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

2.1 ด้านความรู้ความเข้าใจ

กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่เป็นคำตอบของท่าน

ท่านทราบว่าข้อความต่อไปนี้ เป็นข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการใช้ เว็บไซต์หรือไม่	ใช่	ไม่ใช่	ไม่ทราบ
7. การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีโคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อ ของผ่านทางเว็บไซต์			
8. เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง			
9. การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น			
10. การซื้อตัวเครื่องบินทางอินเทอร์เน็ตถือเป็นการซื้อผ่านทาง เว็บไซต์			
11. การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถ เข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้			
12. การตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้			
13. การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา			
14. การซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์ เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อกับ ผู้ขายสามารถติดต่อโต้ตอบกันได้			
15. การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำ เพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวร ที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน			
16. สินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถ จัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ ทันที			
17. การชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำ ได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธนาณัติ ฯลฯ			

2.2 ด้านความรู้สึก

กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่เป็นความคิดเห็นของท่านที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์	เห็นด้วยอย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
18. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า					
19. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านเพิ่มกลุ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด					
20. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ในการขายสินค้า ทำให้ท่านสามารถขายสินค้าได้มากขึ้น					
21. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอขายสินค้าได้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย					
22. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากมีความหลากหลายในวิธีการชำระเงิน					
23. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้านค้า					
24. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์มีความแน่นอนในการได้รับชำระเงินค่าสินค้า					
25. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อถือต่อสินค้าว่าเป็นของมีคุณภาพ					
26. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ข้อมูลของสินค้าได้ครบถ้วน และนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียง					
27. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ผู้ขายและผู้ซื้อติดต่อกันได้ตลอดเวลา					
28. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถรับความคิดเห็น / ดิชมสินค้าจากผู้ซื้อได้มากกว่าการขายสินค้าจากช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น					

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์	เห็นด้วยอย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
29. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่จ่ายเงินค่าสินค้า					
30. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถขายของได้เร็วขึ้น					
31. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ประหยัดค่าใช้จ่ายทำให้สามารถลดต้นทุนสินค้าได้					
32. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดได้รวดเร็วกว่า					
33. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ท่านจำเป็นต้องมีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี					
34. การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ ต้องลงทุนสูงในการจัดทำเว็บไซต์					

2.3 ด้านพฤติกรรม

35. ปัจจุบันกิจการของท่านมีเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าหรือไม่

() **1. ไม่มี** ถ้าไม่มีท่านสนใจจะทำเว็บไซต์หรือไม่

() **1.1 สนใจ** ถ้าสนใจท่านคิดว่าจะทำในช่วงเวลาใด

() ภายใน 6 เดือนข้างหน้า

() 6 เดือน-1ปีข้างหน้า

() 1-2 ปีข้างหน้า

() มากกว่า 2 ปี

ถ้าสนใจท่านสนใจทำแบบไหน

() นำเสนอสินค้าเพียงอย่างเดียว

() นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ แต่ไม่สามารถรับชำระค่าสินค้าทางเว็บไซต์ได้

() นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ รวมทั้งรับชำระเงินได้ด้วย

* กรุณาข้ามไปตอบข้อ 3.4 และ ข้อ 36-61

() **1.2 ไม่สนใจ** โปรระบุสาเหตุที่ท่านไม่สนใจทำเว็บไซต์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () ไม่เห็นประโยชน์ของเว็บไซต์
- () ไม่รู้จะติดต่อผู้ทำเว็บไซต์อย่างไร
- () สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายสูง
- () ผู้จัดทำเว็บไซต์ไม่มีความน่าเชื่อถือ
- () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

* **สิ้นสุดการตอบแบบสอบถาม ไม่ต้องตอบในข้ออื่นๆ ต่อจากนี้***

() **2. เคยมี แต่ปัจจุบันไม่มีแล้ว** โปรระบุสาเหตุที่ทำให้ท่านไม่ทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าต่อไป (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 2.1 การสั่งซื้อมีขั้นตอนยุ่งยาก และระบบของเว็บไซต์มีความยุ่งยาก
- () 2.2 สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายสูง
- () 2.3 มีปัญหาในการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในการซื้อขายสินค้า
- () 2.4 ไม่มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในการทำเว็บไซต์
- () 2.5 ขายสินค้าได้เท่าเดิม / ยอดขายไม่ได้สูงขึ้น
- () 2.6 มีปัญหาในระบบขัดข้องบ่อย
- () 2.7 อื่นๆ (โปรดระบุ)

* **กรุณาข้ามไปตอบข้อ 36- ข้อเสนอแนะ**

() **3. มี** โปรดตอบคำถามข้อ 3.1 ถึง 3.4

3.1 ท่านมีเว็บไซต์มานานเท่าไร

- () 1. น้อยกว่า 6 เดือน () 2. 6 เดือน-1 ปี
- () 3. 1-2 ปี () 4. มากกว่า 2 ปี

3.2 โปรระบุรายละเอียดของเว็บไซต์ ท่านมี (ตอบเพียงข้อเดียว)

- () 1. นำเสนอสินค้าเพียงอย่างเดียว
- () 2. นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ แต่ไม่สามารถรับชำระค่าสินค้าทางเว็บไซต์ได้
- () 3. นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ รวมทั้งรับชำระเงินได้ด้วย

3.3 วิธีการรับชำระค่าสินค้าที่ขายผ่านเว็บไซต์ของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. บัตรเครดิต () 2. โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร
- () 3. ชำระเงินกับผู้ส่งสินค้า () 4. เช็คเงินสด
- () 5. ธนาณัติ / ตั๋วแลกเงิน () 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)

3.4 เหตุผลที่ท่านเลือก / ต้องการขายสินค้าทางเว็บไซต์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. สามารถขายสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง
- () 2. สามารถขายสินค้าไปทั่วโลก
- () 3. ต้องการให้มีช่องทางในการขายเพิ่มมากขึ้น
- () 4. สามารถรับความคิดเห็น / ดิชมสินค้า จากผู้ซื้อโดยตรง ได้ตลอด 24 ชั่วโมง
- () 5. สามารถแสดงรายละเอียดข้อมูลของสินค้าอย่างครบถ้วนทั้งภาพและเสียง
- () 6. ลูกค้ามีความต้องการซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์มากขึ้น
- () 7. มีการแข่งขันทางธุรกิจสูงมากขึ้น โดยมีคู่แข่งจำนวนมากที่ใช้ระบบการขายทางเว็บไซต์
- () 8. เป็นความต้องการจากผู้ซื้อ
- () 9. เป็นนโยบายของร้านที่ต้องการให้มีเว็บไซต์
- () 10. เนื่องจากมีสินค้าหลากหลายมากขึ้น
- () 11. มีการพัฒนาของเทคโนโลยีเกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์มากขึ้น
- () 12. อื่นๆ (โปรดระบุ)

2.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์	ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์				
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญน้อย	สำคัญน้อยที่สุด	ไม่มีผล
36. การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ขายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการ สั่งซื้อ					
37. มีการรับประกัน (เช่น แก้ไขปัญหา / ช้อบกพร่อง จากการใช้งาน					
38. ความครบถ้วน สมบูรณ์ของข้อมูลรายละเอียดของ สินค้าบนเว็บไซต์					
39. การออกแบบเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้มี ความสวยงาม และทันสมัย เพื่อดึงดูดลูกค้า					
40. มีความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ทำให้เป็นประโยชน์ ต่อผู้ขายสินค้า					

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์	ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์				
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญน้อย	สำคัญน้อยที่สุด	ไม่มีผล
41. มีการเชื่อมโยงกับเว็บไซต์อื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อสะดวกในการเข้าเลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็ว					
42. เว็บไซต์ที่ให้ผู้ใช้งานสามารถแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้					
43. มีระบบการรักษาความปลอดภัยของเว็บไซต์ในเรื่องข้อมูลส่วนบุคคลและวิธีการชำระเงิน					
44. เว็บไซต์สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ในอนาคต					
45. ราคาของการจัดทำเว็บไซต์					
46. ต้นทุนในการดำเนินงานถูกกว่าการขายสินค้าในช่องทางอื่น					
47. ค่าเช่าและค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์					
48. สามารถติดต่อผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก					
49. ผู้จัดทำเว็บไซต์สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ในทันที					
50. เจ้าของกิจการร้านค้าสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของการสั่งซื้อได้ทันที ตลอด 24 ชั่วโมง					
51. สามารถขายสินค้าไปได้ทั่วทุกมุมโลก					
52. ผู้จัดทำเว็บไซต์ให้ทดลองใช้บริการฟรีในช่วงแรก					
53. ผู้จัดทำเว็บไซต์มีคู่มือการใช้ฟรี					
54. ผู้จัดทำเว็บไซต์มีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความสุภาพในการให้บริการ					
55. ผู้จัดทำเว็บไซต์มีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ เกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์					
56. ผู้จัดทำสามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว					
57. การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก					

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์	ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์				
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญน้อย	สำคัญน้อยที่สุด	ไม่มีผล
58. การบริการที่รวดเร็ว เชื่อถือได้					
59. ผลงานของผู้จัดทำเว็บไซต์					
60. ชื่อเสียงของผู้จัดทำเว็บไซต์					
61. อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ส่วนที่ 3 ปัญหา (เฉพาะผู้ที่มีเว็บไซต์และเคยมีเท่านั้น) และข้อเสนอแนะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 62. มีผู้จัดทำเว็บไซต์ที่ต้องการจำนวนน้อยราย (เช่น ผู้ชำนาญด้านสินค้าประเภทหัตถกรรม)
- () 63. เว็บไซต์ให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าและบริการไม่ครบถ้วนตามที่ผู้ขายต้องการ
- () 64. ไม่มีการรับประกันเมื่อมีปัญหา / ข้อบกพร่องเกิดขึ้น
- () 65. ไม่มีบริการหลังการจัดทำเว็บไซต์ (เช่น การปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์)
- () 66. เว็บไซต์มีปัญหาบ่อย โดยเฉพาะในขณะลูกค้าทำการสั่งซื้อ
- () 67. การออกแบบเว็บไซต์ไม่ตรงกับความต้องการของทางร้าน/กิจการ
- () 68. ราคาของการจัดทำเว็บไซต์แพง
- () 69. ต้นทุนการขายสินค้าแพงกว่าการขายโดยวิธีอื่น
- () 70. ค่าปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์และค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์แพง
- () 71. เป็นช่องทางที่มีคนสั่งซื้อน้อยกว่าช่องทางอื่น
- () 72. ผู้จัดทำเว็บไซต์มีอหิชาสัยและมนุษยสัมพันธ์ที่ไม่ดี และไม่มีคุณภาพในการให้บริการ
- () 73. ผู้จัดทำเว็บไซต์ ไม่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์
- () 74. ผู้จัดทำเว็บไซต์ไม่สามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว
- () 75. การให้บริการที่ล่าช้า (เช่น การจัดทำเว็บไซต์ไม่ตรงกับเวลาที่ตกลงไว้)
- () 76. เว็บไซต์ออกแบบใช้งานได้ยากไม่สะดวกสำหรับผู้ขายสินค้า
- () 77. เว็บไซต์ไม่มีความสวยงามและไม่ทันสมัย ทำให้ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าได้
- () 78. เว็บไซต์ไม่สามารถให้ผู้ใช้แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้
- () 79. เว็บไซต์ไม่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ในอนาคต
- () 80. ติดตามและหาผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ยาก
- () 81. อื่นๆ โปรดระบุ.....

82. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้จัดทำเว็บไซต์

.....

.....

.....

.....

.....

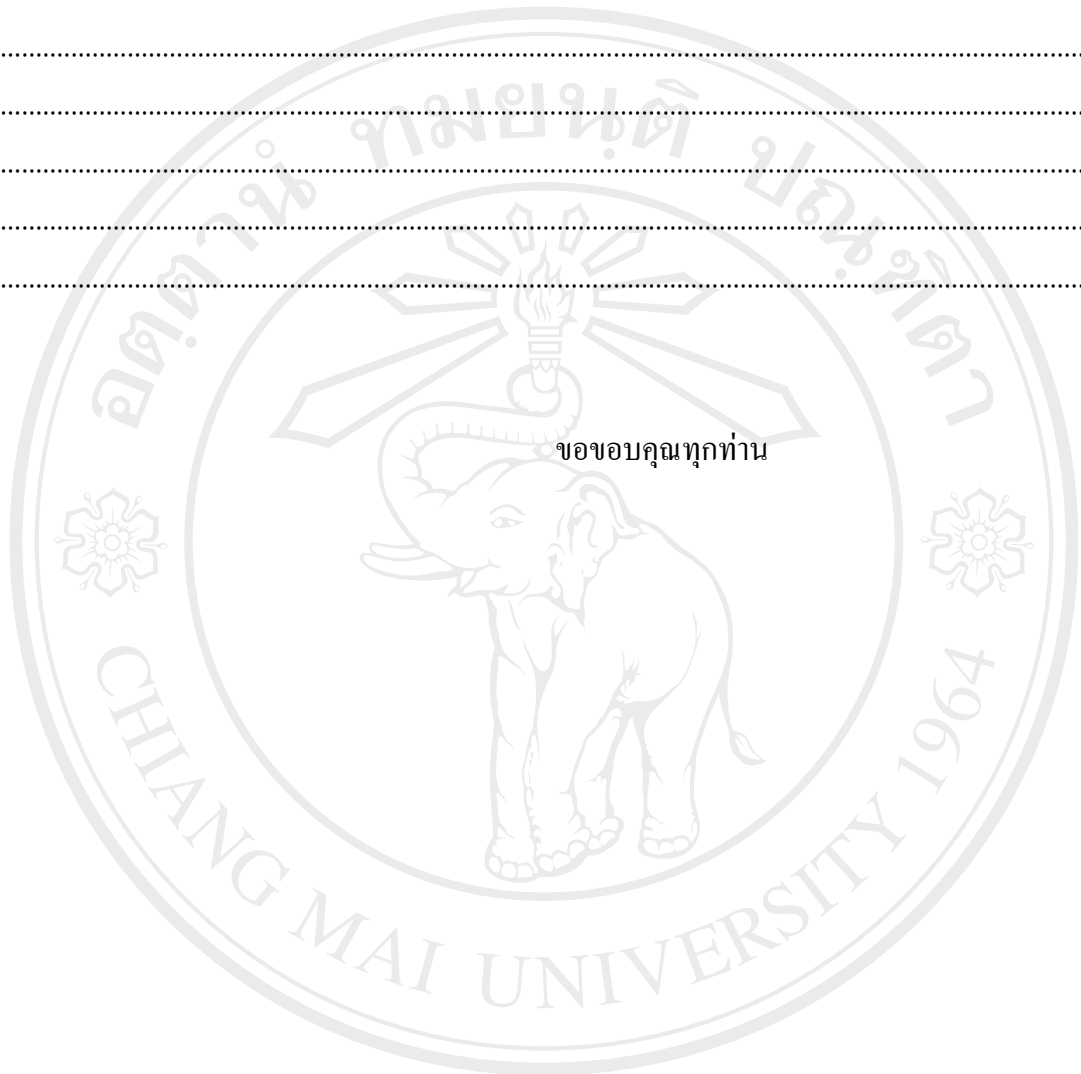
.....

.....

.....

.....

.....



ขอขอบคุณทุกท่าน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ข

คำตอบของคำถามที่ใช้วัดความรู้ความเข้าใจ ในตารางที่ 10

ท่านทราบว่าข้อความต่อไปนี้เป็นข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการใช้เว็บไซต์หรือไม่	ใช่	ไม่ใช่	ไม่ทราบ
7. การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์		✓	
8. เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง	✓		
9. การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น		✓	
10. การซื้อตัวเครื่องบินทางอินเทอร์เน็ตถือเป็นการซื้อผ่านทางเว็บไซต์	✓		
11. การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถเข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้	✓		
12. การตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้	✓		
13. การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา		✓	
14. การซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์ เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อโต้ตอบกันได้	✓		
15. การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำ เพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน	✓		
16. สินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที	✓		
17. การชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคารพาณิชย์ ฯลฯ	✓		

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล	นายอนุรักษ์ พูลสวัสดิ์	
วัน เดือน ปีเกิด	27 มีนาคม 2516	
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (วิศวกรรมเครื่องกล) คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2538	
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2538	วิศวกร บริษัท ไทยซีอาร์ที จำกัด
	พ.ศ. 2540	วิศวกร บริษัท ไทยอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด
	พ.ศ. 2543	วิศวกร บริษัท แอล.ที.อี.ซี จำกัด
	พ.ศ. 2543 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการจัดซื้อโรงงานและโครงการ บริษัท เป๊ปซี่-โคล่า (ไทย) เทรดดิ้ง จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved