



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ก
รายการตรวจสอบ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

รายการตรวจสอบระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ของเว็บไซต์
ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย

ลำดับที่ _____

ชื่อร้านค้า: _____

ชื่อเว็บไซต์: _____

ประเภทสินค้าที่จำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> โคมไฟ กรอบรูป และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน | <input type="checkbox"/> งานภาพวาดศิลปะ |
| <input type="checkbox"/> เทียนหอม ธูปหอม น้ำมันหอมระเหย | <input type="checkbox"/> เครื่องแต่งกาย |
| <input type="checkbox"/> เครื่องประดับ | <input type="checkbox"/> เครื่องปั้นดินเผา/เซรามิก |
| <input type="checkbox"/> งานแกะสลักไม้ | <input type="checkbox"/> เครื่องดนตรีไทย |
| <input type="checkbox"/> ปลอกหมอน ผ้าปูเตียง และเครื่องนอนต่างๆ | <input type="checkbox"/> เครื่องใช้ในครัวเรือน |
| <input type="checkbox"/> ผลิตภัณฑ์จากกระดาษ | <input type="checkbox"/> งานฝีมือที่มีจำนวนจำกัด |
| <input type="checkbox"/> เครื่องอาบน้ำ เช่น สบู่ น้ำมันนวด | <input type="checkbox"/> ของขวัญ ของที่ระลึก |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ _____ | |

ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องว่าง มี/ใช่ หากพบรายการในเว็บไซต์ และช่องว่างไม่มี/ไม่ใช่ หากไม่พบรายการในเว็บไซต์

หัวข้อในการประเมิน	มี/ใช่	ไม่มี/ไม่ใช่
องค์ประกอบด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ: ข้อมูลของกิจการ		
1. ชื่อกิจการ เช่น ร้านสุริภรณ์ไหมไทย		
2. เครื่องหมายการค้า เช่น 		
3. ประวัติและข้อมูลของกิจการ		
4. การอ้างถึงลักษณะการจดทะเบียนพาณิชย์ เช่น บุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วน จำกัด บริษัทจำกัด		
5. เลขที่ทะเบียนพาณิชย์		
6. สถานที่ตั้งของกิจการ		
7. แผนที่ของกิจการ		

รายการตรวจสอบระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ของเว็บไซต์
ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย (ต่อ)

หัวข้อในการประเมิน	มี/ใช่	ไม่มี/ ไม่ใช่
องค์ประกอบด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ: ข้อมูลของเว็บไซต์		
8. ชื่อเว็บไซต์ เช่น www.dbdmart.com/sureeporn		
9. วันที่เว็บไซต์เริ่มเปิดให้บริการ		
10. ข้อความหรือสัญลักษณ์ที่อธิบายวิธีการสั่งซื้อสินค้า เช่น 		
11. ข้อความหรือสัญลักษณ์ที่อธิบายวิธีการชำระเงินสินค้า เช่น  		
12. ข้อความที่อธิบายถึงนโยบายการรับประกันสินค้า		
13. ข้อความหรือสัญลักษณ์ที่อธิบายวิธีการส่งสินค้า เช่น    ตรวจสอบสถานะ EMS และ ไปรษณีย์ลงทะเบียน ภายในวันถัดมา 24 ชม.		
14. ข้อความหรือสัญลักษณ์ที่อธิบายนโยบายความเป็นส่วนตัว		
องค์ประกอบด้านประสิทธิภาพในการดำเนินงาน: รายการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์		
15. รหัสสินค้า เช่น CL001		
16. ราคาสินค้า		
17. ข้อความบรรยายลักษณะของสินค้า เช่น โคมไฟไฟไม้บุด้วยกระดาษสา อย่างหนาข้างใน ขนาด M 5x11 นิ้ว มีหลายสีให้เลือก		
18. เครื่องมือช่วยค้นหาสินค้า (Search Engine)		
19. ภาพขยายใหญ่เมื่อคลิกที่ภาพสินค้า		
20. เมื่อเลือกสินค้าลงในตะกร้าแล้ว ผู้เข้าชมได้รับข้อเสนอให้ซื้อสินค้าในสาย ผลิตภัณฑ์เดียวกัน (Up – selling) เช่น เมื่อเลือกซื้อสร้อยข้อมือแล้วผู้ขายได้ นำเสนอสร้อยข้อมือแบบอื่นๆ ให้เลือกเพิ่มเติม		
21. เมื่อเลือกสินค้าลงในตะกร้าแล้ว ผู้เข้าชมได้รับข้อเสนอให้ซื้อสินค้าในสาย ผลิตภัณฑ์ที่ต่างกัน (Cross – selling) เช่น เมื่อเลือกซื้อสร้อยข้อมือแล้วผู้ขายได้ นำเสนอผลิตภัณฑ์อื่นภายในร้านให้เลือกซื้อ เช่น ร่ม แจกกันประดับ		
22. ความคิดเห็นจากลูกค้าที่เคยซื้อสินค้า (Testimonial/Customer Review)		

รายการตรวจสอบระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ของเว็บไซต์
ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย (ต่อ)

หัวข้อในการประเมิน	มี/ใช่	ไม่มี/ ไม่ใช่
องค์ประกอบด้านประสิทธิภาพในการดำเนินงาน: ขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้า		
23. การสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบตะกร้า (Shopping Cart)		
24. การสั่งซื้อสินค้าผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E – mail) โดยการระบุเป็นช่องทางให้ผู้เข้าชมรับทราบว่าหากสนใจสินค้าสามารถสอบถามข้อมูลได้		
25. การสั่งซื้อสินค้าผ่านโทรศัพท์ โทรสาร โดยการระบุเป็นช่องทางให้ผู้เข้าชมรับทราบว่าหากสนใจสินค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลได้		
26. การสั่งซื้อสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้าจริงด้วยการระบุเป็นช่องทางให้ผู้เข้าชมรับทราบว่าหากสนใจสินค้าสามารถแวะชมสำนักงาน ห้องแสดงสินค้าได้ หรือระบุสถานที่ตั้งร้านค้าอย่างชัดเจน พร้อมทั้งเวลาเปิด-ปิดดำเนินการ เป็นต้น		
27. การแจ้งให้ลูกค้าทราบว่าสินค้ายังมีอยู่ในคลังสินค้าหรือไม่		
องค์ประกอบด้านประสิทธิภาพในการดำเนินงาน: วิธีการชำระเงิน		
28. โอนเงินผ่านธนาคารหรือผ่านเครื่องถอนเงินสดอัตโนมัติ (ออฟไลน์)		
29. ชำระเงินทางไปรษณีย์ด้วยธนาคติ (ออฟไลน์)		
30. พัสดุไปรษณีย์เก็บเงินปลายทาง (พ.ก.ง.) (ออฟไลน์)		
31. ชำระเงินที่ร้านค้าหรือตัวแทนจำหน่าย (ออฟไลน์)		
32. ชำระเงินผ่านบัตรเครดิต (ออนไลน์)		
33. ชำระเงินผ่านระบบบริการชำระเงินออนไลน์ (ออนไลน์) เช่น Paypal Paysbuy		
34. ชำระด้วยการตัดบัญชีผ่านเว็บไซต์ของธนาคาร: อินเทอร์เน็ตแบงก์กิ้ง (ออนไลน์)		
35. ชำระผ่านบริการธนาคารทางโทรศัพท์: โฟนแบงก์กิ้ง (ออนไลน์)		
องค์ประกอบด้านประสิทธิภาพในการดำเนินงาน: การขนส่งและการติดตามสินค้า		
36. ติดตั้งระบบติดตามการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตรวจสอบบนหน้าเว็บไซต์ได้ด้วยตนเอง		
37. การระบุระยะเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้าทราบ		

รายการตรวจสอบระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ของเว็บไซต์
ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย (ต่อ)

หัวข้อในการประเมิน	มี/ใช่	ไม่มี/ ไม่ใช่
องค์ประกอบด้านเนื้อหาและการออกแบบ: ด้านเนื้อหา		
38. เนื้อหาเพิ่มเติมนอกจากการขายสินค้า เช่น ประเด็นข่าวที่เป็นที่สนใจ เกร็ดความรู้แนะนำกระบวนการผลิตสินค้า เป็นต้น		
39. การระบุแหล่งที่มาของเนื้อหา		
40. วันที่ในการปรับปรุงเว็บไซต์		
องค์ประกอบด้านเนื้อหาและการออกแบบ: ด้านการออกแบบ		
41. การเชื่อมโยงกับหน้าแรกของเว็บไซต์ (Home Page)		
42. ใช้เวลาในการดาวน์โหลดบางส่วนของหน้าเว็บไซต์ภายใน 4 วินาที		
43. เวลาในการดาวน์โหลดหน้าแรกภายใน 12 วินาที		
44. สามารถเข้าชมเว็บไซต์ได้ทุกหน้า		
45. ทุกหน้าในเว็บไซค์มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้จดจำได้ (Look and Feel)		
46. แผนผังเว็บไซต์		
47. แถบเชื่อมโยงด้านบนแนวนอน		
48. แถบเชื่อมโยงด้านบนแนวนอนเรียงลำดับความสำคัญจากซ้ายไปขวา เช่น หน้าหลัก สินค้า FAQ กระดานสนทนา เกี่ยวกับเรา ติดต่อเรา		
49. แถบเชื่อมโยงด้านบนแนวตั้ง		
50. แถบเชื่อมโยงด้านบนแนวตั้งเรียงลำดับความสำคัญจากบนลงล่าง เช่น หน้าหลัก สินค้าที่ขายดี สินค้าทั่วไปประเภทต่างๆ		
51. แถบเชื่อมโยงด้านล่าง		

รายการตรวจสอบระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ของเว็บไซต์
ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย (ต่อ)

หัวข้อในการประเมิน	มี/ใช่	ไม่มี/ ไม่ใช่
องค์ประกอบด้านการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์และการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า: การประชาสัมพันธ์เว็บไซต์		
52. การสร้างความสัมพันธ์กับเว็บไซต์อื่น (Affiliate Relationship/Link) เช่น การที่เจ้าของเว็บไซต์ได้ทำการเชื่อมโยงเว็บไซต์ของตนกับเว็บไซต์อื่น เพื่อให้เว็บไซต์ของตนเป็นที่รู้จักแพร่หลายมากยิ่งขึ้น หรือเพื่อได้รับค่าตอบแทนจากเว็บไซต์พันธมิตรเมื่อผู้เข้าชมได้เลือกเข้าชมเว็บไซต์ของพันธมิตรผ่านทางเว็บไซต์ของตน		
53. เมื่อค้นหาด้วยคำว่า “สินค้าหัตถกรรม” ใน www.google.com พบว่าเว็บไซต์ปรากฏอยู่ใน 20 อันดับแรก		
54. เมื่อค้นหาด้วยคำว่า “สินค้าหัตถกรรม” ใน www.yahoo.com พบว่าเว็บไซต์ปรากฏอยู่ใน 20 อันดับแรก		
55. เมื่อค้นหาด้วยคำว่า “สินค้าหัตถกรรม” ใน www.msn.com พบว่าเว็บไซต์ปรากฏอยู่ใน 20 อันดับแรก		
56. เมื่อค้นหาด้วยคำว่า “Thai Handicraft” ใน www.google.com พบว่าเว็บไซต์ปรากฏอยู่ใน 20 อันดับแรก		
57. เมื่อค้นหาด้วยคำว่า “Thai Handicraft” ใน www.yahoo.com พบว่าเว็บไซต์ปรากฏอยู่ใน 20 อันดับแรก		
58. เมื่อค้นหาด้วยคำว่า “Thai Handicraft” ใน www.msn.com พบว่าเว็บไซต์ปรากฏอยู่ใน 20 อันดับแรก		
องค์ประกอบด้านการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์และการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า: การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า		
59. แบบสำรวจความคิดเห็น		

ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่เหลี่ยมเมื่อเว็บไซต์ที่สำรวจมีลักษณะตรงตามคำอธิบาย

องค์ประกอบด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ: ข้อมูลของเว็บไซต์

60. เว็บไซต์มีการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือไม่

- ไม่มีการอ้างถึงการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกระทรวงพาณิชย์
- มีการอ้างถึงการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แต่ไม่สามารถตรวจสอบได้
- เลขที่ทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ปรากฏอยู่บนหน้าเว็บไซต์อย่างชัดเจนและสามารถตรวจสอบรายละเอียดข้อมูลการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ได้

61. เว็บไซต์ผ่านการรับรองความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์จากหน่วยงานที่เชื่อถือได้อื่นๆ หรือไม่

- ไม่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้
- เว็บไซต์ผ่านการจดทะเบียนจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เพื่อให้ผู้เข้าชมได้รับทราบว่าเว็บไซต์นั้นตั้งขึ้นจริง ด้วยสัญลักษณ์



- เว็บไซต์ได้รับการรับรองว่าเป็นเว็บไซต์เพื่อการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จากหน่วยงานที่เชื่อถือได้อื่นๆ เพิ่มเติม เช่น Verisign จากบัตรเครดิตวิซ่า โดยบนหน้าเว็บไซต์ มีการแสดงสัญลักษณ์ ดังนี้



62. เว็บไซต์มีรายงานการเข้าชมเว็บไซต์หรือไม่

- ไม่มีการรายงานการเข้าชมเว็บไซต์
- รายงานตัวเลขผู้เข้าชมเท่านั้น
- รายงานตัวเลขผู้เข้าชมพร้อมการวิเคราะห์สถิติต่างๆ และข้อมูลเบื้องต้นเพื่อให้ผู้เข้าชมไม่ว่าจะเป็นลูกค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจได้ศึกษาได้

63. ความถูกต้องด้านตัวเลขของข้อความภายในเว็บไซต์ มีการสะกดผิดหรือไม่

- พบคำที่สะกดผิด 5 คำขึ้นไป
- พบคำที่สะกดผิด 1 - 4 คำ
- ไม่พบคำที่สะกดผิด

64. ระบบรักษาความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางการเงินภายในเว็บไซต์เป็นอย่างไร

- ไม่ระบุถึงระบบรักษาความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางการเงิน
- อ้างอิงถึงระบบรักษาความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางการเงินแต่ไม่สามารถพิสูจน์ได้ หรือหมดอายุการใช้งาน

อ้างอิงถึงระบบรักษาความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางการเงินและสามารถตรวจสอบได้

65. ช่องทางการติดต่อกับผู้ประกอบการด้วยศูนย์บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center)

ไม่มีศูนย์บริการข้อมูลทางโทรศัพท์

มีศูนย์บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ แต่ไม่สามารถติดต่อได้

มีศูนย์บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ และสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลได้

66. ช่องทางการติดต่อกับผู้ประกอบการด้วยโทรศัพท์

ไม่มีเบอร์โทรศัพท์สำหรับติดต่อ

แจ้งเบอร์โทรศัพท์ แต่ไม่สามารถติดต่อได้

แจ้งเบอร์โทรศัพท์ และสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลได้

67. ช่องทางการติดต่อกับผู้ประกอบการด้วยโปรแกรม MSN หรือ SKYPE

ไม่มีโปรแกรม MSN หรือ SKYPE สำหรับติดต่อ

มีโปรแกรม MSN หรือ SKYPE แต่ไม่สามารถติดต่อได้

มีโปรแกรม MSN หรือ SKYPE และสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลได้

68. ช่องทางการติดต่อกับผู้ประกอบการด้วยจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E – mail)

ไม่มีจดหมายอิเล็กทรอนิกส์

มีจดหมายอิเล็กทรอนิกส์แต่ไม่สามารถติดต่อได้หรือไม่มีการตอบข้อสงสัย

มีจดหมายอิเล็กทรอนิกส์และตอบข้อสงสัยภายใน 1 สัปดาห์

องค์ประกอบด้านเนื้อหาและการออกแบบ: องค์ประกอบด้านเนื้อหา

69. ข้อความภายในเว็บไซต์ได้รับการแปลภาษา จากภาษาไทยเป็นภาษาอังกฤษหรือไม่

ไม่มีการแปลภาษา

รายละเอียดน้อย ตัดเนื้อความในหน้าภาษาไทยออกบางส่วน

รายละเอียดครบถ้วนตามเนื้อความในหน้าภาษาไทยหรือมากกว่า

องค์ประกอบด้านเนื้อหาและการออกแบบ: องค์ประกอบด้านการออกแบบ

70. เว็บไซต์มีการใช้สื่ออื่นเพิ่มเติม เช่น เสียงเพลง ภาพกราฟิก วิดีทัศน์ (Video) ภาพเคลื่อนไหว (Animation) หรือไม่

ไม่มีการนำสื่ออื่นเพิ่มเติมมาใช้

มีการนำสื่ออื่นเพิ่มเติมมาใช้แต่ประสิทธิภาพในการดาวน์โหลดหน้าเว็บไซต์ช้าเกินกว่า 12 วินาที

มีการนำสื่ออื่นเพิ่มเติมมาใช้โดยยังคงประสิทธิภาพในการดาวน์โหลดหน้าเว็บไซต์ไว้ได้

องค์ประกอบด้านการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์และการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า: การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

71. การรับสมัครสมาชิกและนโยบายในการดูแลสมาชิกของเว็บไซต์

- ไม่มีการรับสมัครสมาชิก
- มีการรับสมัครสมาชิกแต่ไม่มีข้อแตกต่างระหว่างสมาชิกกับลูกค้าทั่วไป
- สมาชิกจะได้รับสิทธิพิเศษ เช่น ความสะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้า การได้รับส่วนลดเพิ่มขึ้น หรือการปรับแต่งหน้าเว็บไซต์ให้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิก

72. ภายในเว็บไซต์ได้จัดให้มีชุมชนเสมือนจริงภายในเว็บไซต์ เช่น กระดานสนทนาออนไลน์ ห้องสนทนาออนไลน์ พื้นที่เพื่อการแสดงความคิดเห็น หรือไม่

- ไม่มีชุมชนเสมือนจริงภายในเว็บไซต์
- มีชุมชนเสมือนจริงภายในเว็บไซต์แต่ไม่มีการตอบคำถามของผู้เข้าชมผ่านชุมชนนั้น
- มีชุมชนเสมือนจริงและมีความพยายามสร้างชุมชน โดยการตอบคำถาม การเขียนบทความ



ภาคผนวก ข
แบบสอบถาม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เลขที่ _____ ชื่อเว็บไซต์ _____

แบบสอบถามสำหรับผู้ประกอบการ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องสี่เหลี่ยม หรือกรอกข้อมูลลงในช่องว่างที่จัดเตรียมไว้ให้
ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

1. ชื่อธุรกิจ _____
2. ลักษณะในการประกอบกิจการ
 - แบบอินเทอร์เน็ตล้วน (Click and Click) ข้ามไปตอบข้อ 4
 - แบบอิงฐานธุรกิจเดิม (Click and Mortar)
3. ท่านเริ่มดำเนินธุรกิจเมื่อปี พ.ศ. _____
4. ท่านเริ่มดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เมื่อปี พ.ศ. _____
5. ท่านมีการตั้งเป้าหมายกลุ่มลูกค้าหรือไม่
 - ไม่มี
 - มี ถ้ามีเป็นกลุ่มใด
 - ชาวไทย (ข้ามไปตอบข้อ 7)
 - ชาวต่างชาติ
 - ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ
6. หากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของท่านเป็นชาวต่างชาติโปรดระบุกลุ่มประเทศ
 - อเมริกาเหนือ (สหรัฐอเมริกา แคนาดา และเม็กซิโก)
 - ยุโรป (เยอรมนี ฝรั่งเศส ออสเตรีย เบลเยียม ฟินแลนด์ สวีเดน ฯลฯ)
 - ตะวันออกกลาง
 - เอเชียตะวันออก (ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ จีน)
 - อื่นๆ โปรดระบุ _____

ส่วนที่ 2 การใช้เครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ของผู้ประกอบการ

7. ท่านดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อวัตถุประสงค์ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> เพิ่มช่องทางการตลาด	<input type="checkbox"/> อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า
<input type="checkbox"/> ตามกระแสนิยม และความทันสมัย	<input type="checkbox"/> ประชาสัมพันธ์สินค้า/บริการ
<input type="checkbox"/> ลดต้นทุนการบริหารจัดการ	<input type="checkbox"/> อื่นๆ _____
8. เว็บไซต์ของท่านมีการใช้เครื่องมือทางการตลาดทั้งแบบผ่านอินเทอร์เน็ต (Online) และไม่ผ่านอินเทอร์เน็ต (Offline) อย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แบบออนไลน์

- การติดป้ายโฆษณาอิเล็กทรอนิกส์ (Banner) โปสเตอร์บนเว็บไซต์ที่ติดป้าย _____
- ประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ด้วยโปรแกรมสืบค้น (Search Engine) โปสเตอร์บนเว็บไซต์ _____
- การสร้างความสัมพันธ์กับเว็บไซต์อื่น (Affiliate Program) โปสเตอร์บน _____
- การส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือข้อมูลข่าวสารของบริษัทให้กับลูกค้า
- อื่นๆ โปสเตอร์บน _____

แบบออฟไลน์

- เป็นผู้ให้การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ โปสเตอร์บน _____
- โฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายประกาศ
- อื่นๆ โปสเตอร์บน _____

9. จากข้อ 8. ท่านคิดว่าผลที่ได้รับจากการประชาสัมพันธ์ด้วยวิธีใดประสบความสำเร็จมากที่สุดและเพราะเหตุใด

10. ปัจจุบันท่านได้สร้างฐานข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าที่มาใช้บริการหรือไม่

- มี
- ไม่มี หากไม่มีท่านได้วางแผนในอนาคตหรือไม่

11. ท่านมีกลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างไร

- ไม่มีการวางกลยุทธ์
- รับสมัครสมาชิกเพื่อนำเสนอข่าวสารของกิจการและให้สิทธิพิเศษกับสมาชิก
- อื่นๆ โปสเตอร์บน _____

12. ปัญหาสำคัญในการทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของท่านคือข้อใด

- ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ
- ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ
- ลูกค้ายังไม่พร้อมที่จะซื้อขายผ่านเว็บไซต์
- สินค้าที่ทำอยู่ไม่เหมาะสม
- มีปัญหาด้านการตลาด/ประชาสัมพันธ์
- อื่นๆ โปสเตอร์บน _____

คู่แข่งทางการค้ามีจำนวนมากเกิดการแข่งขันสูง

13. ท่านต้องการทราบผลการวิจัยในครั้งนี้หรือไม่

- ต้องการ
- ไม่ต้องการ

ขอขอบพระคุณสำหรับความร่วมมือและการอุทิศเวลาอันมีค่าของท่านในการตอบแบบสอบถาม
ครั้งนี้



ภาคผนวก ค
รายชื่อเว็บไซต์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

รายชื่อเว็บไซต์ที่ศึกษาจำนวน 40 เว็บไซต์

- 1) www.allofthailand.com
- 2) www.aroma-stoneware.com
- 3) www.bangkokdolls.com
- 4) www.bangkokeybuy.com
- 5) www.benjarongmart.com
- 6) www.bronze-sculpture.net
- 7) www.chaingmaihandicraft.com
- 8) www.chaingmaiwalkingstreet.com
- 9) www.clickyourneed.com
- 10) www.dbdmart.com/griffin
- 11) www.dbdmart.com/lansa
- 12) www.dbdmart.com/thaipuppet
- 13) www.ddallwood.co.th
- 14) www.designingegg.com
- 15) www.ebannok.com
- 16) www.ethaigift.com
- 17) www.ethailandplaza.com
- 18) www.goldentrianglercrafts.com
- 19) www.gotostp.com
- 20) www.handmade-center.com
- 21) www.heritage-thai.com
- 22) www.joopgellery.com
- 23) www.justy-thai.com
- 24) www.konmefai.com
- 25) www.konsiam.tarad.com
- 26) www.lannatrips.com/lannaplaza
- 27) www.lannastore.com
- 28) www.lillysouvenir.com
- 29) www.mae-erb.com

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

- 30) www.myotop.com
- 31) www.nutthanicha.com
- 32) www.orderlamp.com
- 33) www.orientadecor.com
- 34) www.sairungdesign.com
- 35) www.sawasdeebrewery.com
- 36) www.siaminterhandicrafts.com
- 37) www.siamjipata.com
- 38) www.shootingstar.com
- 39) www.slave2handmade.com
- 40) www.thaismile.com



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวพรศิริ สุทธิรัตน์ชัยชาญ
วัน เดือน ปี เกิด	29 ตุลาคม พ.ศ. 2521
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนปิ่นสร้อยไขลส์วิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาภาษาเยอรมัน คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประสบการณ์ทำงาน	ปี 2545 พนักงานฝ่ายเก็บข้อมูลส่วนภาษาต่างประเทศ บริษัท ตรีศิลา กรุ๊ป จำกัด ปี 2546 – ปัจจุบัน ผู้ช่วยผู้จัดการ ร้านรุ่งเรืองพาณิชย์ เชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved