ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เลขที่ _____

แบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง "**ความพึงพอใจของตัวแทนจำหน่ายต่อการให้บริการของ บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) สาขาเชียงใหม่**" โดยนักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามนี้จะถูกใช้เป็นประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น

อนึ่งแบบสอบถามนี้จะไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อผู้ตอบแบบสอบถาม ดังนั้นจึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านตอบแบบสอบถามตามความรู้ความเข้าใจและประสบการณ์ที่เป็นจริงของท่าน ผู้ศึกษาขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามชุดนี้มา ณ โอกาสนี้

<u>ส่วนที่ 1</u> ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

<u>คำชี้แจง</u> โปรดทำเครื่องหมาย (✓) ในช่องสี่เหลี่ยมหน้าตัวเลือกที่ตรงกับความเป็นจริงหรือความเห็นของท่านมากที่สุดถ้าไม่มีตัวเลือกใดที่ตรงกับความเป็นจริงหรือความเห็นของท่านกรุณาทำเครื่องหมายถูก (✓) ในช่องตัวเลือก "อื่นๆ (โปรดระบุ)....." และเขียนข้อความที่ต้องการลงในช่องว่างด้านท้ายตัวเลือก

1. เพศ ☐1. ชาย ☐2. หญิง

2. อายุ ☐1. 21 – 30 ปี ☐2. 31 – 40 ปี
☐3. 41 – 50 ปี ☐4. 51 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา
☐ 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี ☐2. ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า
☐ 3. สูงกว่าปริญญาตรี ☐4. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

4. ตำแหน่งผู้ตอบแบบสอบถาม (ต้องเป็นผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ)
☐1. กรรมการผู้จัดการ ☐2. เจ้าของกิจการ
☐3. ผู้จัดการทั่วไป ☐4. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ
☐5. ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

5. **<u>ผู้ที่มีส่วนร่วม</u>**ในการตัดสินใจ**<u>เลือกเป็นตัวแทนจำหน่าย</u>**อุปกรณ์ที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์เข้ามาจัดจำหน่ายในบริษัทของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐1. กรรมการผู้จัดการ ☐2. เจ้าของกิจการ
☐3. ผู้จัดการทั่วไป/หัวหน้างาน ☐4. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ
☐5. ผู้จัดการฝ่ายบัญชี-การเงิน ☐6. ผู้จัดการฝ่ายบัญชี
☐7. ผู้จัดการฝ่ายบุคคล ☐8. ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
☐9. ตำแหน่งอื่น ๆ โปรดระบุ .....

6. **<u>ผู้ที่มีส่วนร่วม</u>**ในการตัดสินใจ**<u>เลือกซื้อสินค้าจากบริษัทผู้นำเข้าและจัดจำหน่าย</u>**อุปกรณ์ที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์เข้ามาจัดจำหน่ายในบริษัทของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐1. กรรมการผู้จัดการ ☐2. เจ้าของกิจการ
☐3. ผู้จัดการทั่วไป/หัวหน้างาน ☐4. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ
☐5. ผู้จัดการฝ่ายบัญชี-การเงิน ☐6. ผู้จัดการฝ่ายบัญชี
☐7. ผู้จัดการฝ่ายบุคคล ☐8. ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
☐9. ตำแหน่งอื่น ๆ โปรดระบุ .....

7. **<u>ผู้มีอำนาจการตัดสินใจคนสุดท้าย</u>**ในการ**<u>เลือกบริษัทผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเพื่อซื้ออุปกรณ์</u>**ที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์เข้ามา จัดจำหน่ายในบริษัทของท่าน (ตอบ 1 ข้อเท่านั้น)

☐1. กรรมการผู้จัดการ ☐2. เจ้าของกิจการ
☐3. ผู้จัดการทั่วไป/หัวหน้างาน ☐4. ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ
☐5. ผู้จัดการฝ่ายบัญชี-การเงิน ☐6. ผู้จัดการฝ่ายบัญชี
☐7. ผู้จัดการฝ่ายบุคคล ☐8. ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
☐9. ตำแหน่งอื่น ๆ โปรดระบุ .....

8. บริษัทของท่านมีการสั่งซื้อสินค้าหรือใช้บริการบริษัทผู้นำเข้าและจัดจำหน่าย (Distributer) ทั้งหมดกี่ราย

☐1. 1 ราย ☐2. 2 – 3 ราย
☐3. 4 – 5 ราย ☐4. มากกว่า 5 ราย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

9. ยอดซื้อสินค้าที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ โดยรวมเฉลี่ยต่อเดือนประมาณเท่าใด

☐1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 500,000 บาท

☐2. อยู่ในช่วง 500,001 – 2,000,000บาท

☐3. อยู่ในช่วง 2,000,001 – 4,000,000 บาท

☐4. อยู่ในช่วง 4,000,001 – 6,000,000 บาท

☐5. มากกว่า 6,000,000 บาท

10. บริษัทของท่าน**จำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์กลุ่มใดบ้าง** (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐1. กลุ่มอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์ (PC Component)

☐2. กลุ่มอุปกรณ์ต่อพ่วง (Peripheral)

☐3. กลุ่มเครื่องคอมพิวเตอร์ชุด (Computer Set)

☐4. กลุ่มอุปกรณ์เครือข่าย (Enterprise Solution)

☐5. กลุ่มโปรแกรมสำเร็จรูป (Software)

☐6. กลุ่มสินค้าสิ้นเปลือง (Consumables)

☐7. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

11. ระยะเวลาที่บริษัทท่านเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ของบริษัทซินเน็คฯ

☐1. ต่ำกว่า 5 ปี ☐2. 5 – 10 ปี

☐3. 10 – 15 ปี ☐4. มากกว่า 15 ปี

12. สินค้าที่มีการสั่งซื้อจากบริษัท ซินเน็คฯ มีอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐1. กลุ่มอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์ ☐2. กลุ่มอุปกรณ์ต่อพ่วง

☐3. กลุ่มเครื่องคอมพิวเตอร์ชุด ☐4. กลุ่มอุปกรณ์เครือข่าย

☐5. กลุ่มโปรแกรมสำเร็จรูป ☐6. Consumables

☐7. อื่น ๆ โปรดระบุ .....

13. ท่านรู้จักบริษัทซินเน็คฯ จากแหล่งใด (ตอบมากกว่า 1 ข้อ)

☐1. วารสารคอมพิวเตอร์ ☐2. จดหมายขาย

☐3. หนังสือพิมพ์ ☐4. เอกสารแผ่นพับ

☐5. เวบไซด์ของบริษัทซินเน็ค ☐6. พนักงานขาย

☐7. เพื่อนแนะนำ ☐8. ได้คำแนะนำจากผู้ประกอบการรายอื่น

☐9. อื่นๆ โปรดระบุ …….. ... ..

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

14. เงื่อนไขการชำระค่าสินค้าของท่านกับบริษัทซินเน็คฯ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐1. ชำระเงินสด ☐2. ชำระเป็นเช็คล่วงหน้า

☐3. E-Banking ตัดยอดจากบัญชี ☐4. โอนเงินเมื่อครบกำหนด

☐5. บัตรเครดิต ☐6. อื่น ๆ.....

15. ท่านได้Credit Term การชำระจากบริษัท ซินเน็คฯ กี่วัน

☐1. ไม่มี Credit Term ☐2. 7 วัน

☐3. 15 วัน ☐4. 30 วัน

☐5. 45 วัน

16. ท่านได้วงเงิน (รายเดือน) สำหรับการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ซินเน็คฯ เท่าใด

☐1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 500,000 บาท

☐2. อยู่ในช่วง 500,001-1,500,000 บาท

☐3. อยู่ในช่วง 1,500,001-3,000,000 บาท

☐4. อยู่ในช่วง 3,000,001-5,000,000 บาท

☐5. มากกว่า 5,000,000 บาท

17. เหตุผลในการเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายบริษัท ซินเน็คฯ (ตอบมากกว่า 1 ข้อ)

☐1. ชื่อเสียงบริษัท ☐2. มีสาขาในจังหวัดเชียงใหม่

☐3. ราคาสินค้า ☐4. มีบริการส่งสินค้า

☐5. มีบริการซ่อม ☐6. คุณภาพการบริการที่ดี

☐7. ความหลากหลายของประเภทชิ้นส่วนอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Component)

☐8. พนักงานขายมีความเชื่อถือ และไว้วางใจได้

☐9. อื่นๆ.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

<u>ส่วนที่ 2</u> ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของตัวแทนจำหน่ายต่อการให้บริการของ บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) สาขาเชียงใหม่

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายถูก(✓) ลงในช่องตัวเลือกที่ตรงกับระดับความพึงพอใจของท่านที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดของ บริษัท ซินเน็ค(ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) สาขาเชียงใหม่

ความพึงพอใจต่อส่วนประสมทางการตลาดบริการ	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยสุด
1. ด้านผลิตภัณฑ์ / บริการ					
1) ความหลากหลายของประเภท และชนิดสินค้า					
2) ความหลากหลายของขนาด / สีสินค้า					
3) ความหลากหลายของรุ่นสินค้า					
4) ความทันสมัยของสินค้า					
5) คุณภาพของสินค้าที่จัดจำหน่าย					
6) ความมีชื่อเสียงน่าเชื่อถือของตรายี่ห้อสินค้าที่จัดจำหน่าย					
7) ความหลากหลายของตรายี่ห้อสินค้าที่จัดจำหน่าย					
8) หีบห่อบรรจุภัณฑ์ของสินค้า (Packaging)					
9) บริการให้ข้อมูล / ปรึกษาทางด้านเทคนิค					
10) เอกสารประกอบสินค้า / คู่มือการใช้งาน					
11) เงื่อนไขการรับประกันสินค้า					
12) เงื่อนไขการเปลี่ยน / คืนสินค้า					
13) การบริการหลังการขาย					
14) การบริการติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรม					
2. ด้านราคา					
1) ราคาจำหน่ายของสินค้า					
2) ราคาค่าบริการติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์					
3) ความหลากหลายในระดับราคาของสินค้าและบริการ					
4) การแจ้งเปลี่ยนราคาล่วงหน้าก่อนการปรับราคา					
5) ระยะเวลาการยืนราคาสินค้า					
6) ราคาส่วนลดเงินสด					
7) มี Price List ให้ล่วงหน้า					
8) ระยะเวลาการชำระเงิน / เครดิตเทอม					
9) ใบเสร็จแสดงรายละเอียดราคาสินค้าและบริการ					

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ความพึงพอใจต่อส่วนประสมทางการตลาดบริการ	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยสุด
10) ความหลากหลายของวิธีการชำระเงิน เช่น เงินสด บัตรเครดิต					
3. ด้านสถานที่จัดจำหน่าย					
1) ทำเลที่ตั้ง และความสะดวกในการเข้าถึงบริษัท					
2) ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้านับจากวันที่สั่งซื้อจนได้รับสินค้า					
3) มีบริการจัดส่งสินค้า					
4) ความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้า เช่น ทางโทรศัพท์ ,Email					
5) ความสะดวกในการติดต่อประสานงานกับพนักงานบริษัทซินเน็คฯ					
6) สภาพความสมบูรณ์ของสินค้าที่จัดส่ง					
7) ความแข็งแรงทนทานของการบรรจุหีบห่อ (Packing) ในการจัดส่ง					
8) เวลาการเปิด-ปิดทำการ					
9) ความพร้อมของสต๊อคสินค้าของบริษัทซินเน็ค					
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1) การจัดการส่งเสริมการขายในช่วงต่าง ๆ เช่น การชิงโชค รถยนต์ และทอง เป็นต้น					
2) การส่งเสริมการขายโดยการลดราคาสินค้า					
3) การส่งเสริมการขายโดยการแถมสินค้า					
4) เอกสารแนะนำสินค้าที่มีแจกฟรีให้กับตัวแทนจำหน่าย					
5) มีการทำโฆษณาให้แก่ตัวแทนจำหน่าย					
6) ความถี่ในการเข้าพบเยี่ยมเยียน ติดต่องานของพนักงานขาย					
7) ความเอาใจใส่ติดตามงานของพนักงานขาย					
8) ความสะดวกในการติดต่อประสานงานกับฝ่ายขาย					
9) จำนวนครั้งการฝึกอบรมให้กับตัวแทนจำหน่ายในรอบปีฟรี					
10) ความหลากหลายของหลักสูตรที่จัดฝึกอบรมแก่ตัวแทนจำหน่ายฟรี					
11) มีเอกสาร Catalog แจกฟรี					

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ความพึงพอใจต่อส่วนประสมทางการตลาดบริการ	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยสุด
5. ด้านบุคลากร (พนักงานทั่วไป พนักงานขาย พนักงานบริการหลังการขาย)					
1) มนุษยสัมพันธ์ของพนักงาน					
2) การให้บริการด้วนความเสมอภาคของพนักงาน					
3) ความรู้ และความสามารถในการให้บริการของพนักงานทั่วไป					
4) ความถูกต้อง แม่นยำในการให้บริการของพนักงานทั่วไป					
5) ความสามารถในการแก้ไขปัญหาของพนักงานซ่อม					
6) ความสามารถในการแก้ไขปัญหาของพนักงานขาย					
7) มารยาท / บุคลิกภาพของพนักงานขาย					
8) การให้คำแนะนำ และอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ					
6. ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางการภาพ					
1) ความกว้างขวางและความสะอาดของบริษัทซินเน็คฯ					
2) ความมีชื่อเสียงของบรษัทซินเน็คฯ					
3) บริษัทจัดตั้งมาเป็นเวลานาน					
4) ความน่าเชื่อถือของบริษัท					
5) ความเพียงพอของจำนวนพนักงานในการให้บริการ					
6) ความทันสมัยของอุปกรณ์ที่นำมาให้บริการ					
7) ความเหมาะสม เรียบร้อยของเครื่องแบบพนักงาน					
8) การตกแต่งบริษัทฯและบรรยากาศภายในบริษัทซินเน็คฯ					
7. ด้านกระบวนการให้บริการ					
1) ความเหมาะสมในลำดับขั้นตอนการให้บริการ					
2) การจัดส่งสินค้าได้ตรงเวลา					
3) การให้บริการตรงเวลา					
4) ความถูกต้องในการให้บริการ					
5) ความรวดเร็วในการให้บริการ					
6) ความถูกต้องของเอกสารกำกับสินค้า					
7) ความถูกต้องของประเภท / ชนิด / จำนวน สินค้าที่จัดส่ง					
8) ความสม่ำเสมอของคุณภาพในการให้บริการ					

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

<u>ส่วนที่3</u> ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะ

คำชี้แจง โปรดพิจารณาปัญหาที่กำหนดให้ต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องด้านหลังแต่ละข้อให้ตรงกับความรู้สึกของท่านที่มีต่อปัญหาของบริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) สาขาเชียงใหม่ เท่านั้น

1. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์/บริการ (Product) (ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)

☐ สินค้าชำรุดเสียหาย ☐ การเคลมสินค้าใช้เวลานาน

☐ งานซ่อมไม่มีคุณภาพ ☐ สินค้ามีให้เลือกน้อย

☐ไม่มีสินค้าให้ใช้ทดแทนขณะส่งสินค้าซ่อม ☐ บรรจุภัณฑ์ไม่ทันสมัย

☐ ระยะเวลาการรับประกันสินค้าสั้น ☐ ปัญหาอื่น ๆ โปรดระบุ.....

☐ ไม่พบปัญหา

2. ปัญหาด้านราคา (Price) (ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)

☐ ราคาขายไม่คงที่ ☐ ไม่สามารถผ่อนชำระได้

☐ ต่อรองราคาสินค้าได้ไม่มาก ☐ การชำระเงินยุ่งยาก

☐ ระยะการให้ Credit Term สั้นไป ☐ ไม่แจ้งราคาสินค้าให้ชัดเจน

☐ ราคาอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์(PC Component) แพงกว่าบริษัทอื่น

☐ ราคาอุปกรณ์ต่อพ่วง (Peripheral) แพงกว่าบริษัทอื่น

☐ ราคาเครื่องคอมพิวเตอร์ชุด (Computer Set) แพงกว่าบริษัทอื่น

☐ ราคาอุปกรณ์เครือข่าย (Enterprise Solution) แพงกว่าบริษัทอื่น

☐ ราคาโปรแกรมสำเร็จรูป (Software) แพงกว่าบริษัทอื่น

☐ ราคาสินค้าสิ้นเปลือง (Consumables) แพงกว่าบริษัทอื่น

☐ ปัญหาอื่น ๆ โปรดระบุ..... ☐ ไม่พบปัญหา

3. ปัญหาด้านสถานที่จัดจำหน่าย (Place) (ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)

☐ สินค้าขาดสต๊อคบ่อย ☐ การส่งสินค้าผิดบริษัท

☐ ความไม่สะดวกในการติดต่อผู้ขายทางโทรศัพท์

☐ สินค้าที่ส่งมอบไม่ครบตามจำนวนที่สั่ง

☐ ไม่ได้รับความสะดวกในการติดต่อผู้ขายผ่านทาง Email

☐ ไม่มีระบบบริการสอบถามข้อมูลผ่าน Call Center

☐ ไม่สามารถสั่งซื้อทาง Website

☐ ปัญหาอื่น ๆ โปรดระบุ..... ☐ ไม่พบปัญหา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4. ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) (ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)

☐ ไม่มีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้

☐ พนักงานขายไม่มีความรู้เกี่ยวกับสินค้า

☐ การส่งเสริมการขายไม่น่าสนใจ

☐ ไม่มีเอกสารแนะนำสินค้า

☐ ไม่มีการอบรมพนักงานขายให้บริษัทตัวแทนจำหน่าย

☐ ไม่มีข่าวสารเกี่ยวกับสภาวะธุรกิจคอมพิวเตอร์แจ้งให้ทราบ

☐ ไม่มีการส่งเสริมการขายให้เลือกหลาย ๆ แบบ

☐ ปัญหาอื่น ๆ โปรดระบุ.....

☐ ไม่พบปัญหา

5. ปัญหาด้านบุคลากร (People) (ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)

☐ พนักงานบริการหลังการขายไม่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง

☐ การให้บริการของพนักงานบริการหลังการขายไม่มีความถูกต้องแม่นยำ

☐ การให้บริการของพนักงานไม่สุภาพ และไม่มีมนุษยสัมพันธ์

☐ ให้คำแนะนำและคำปรึกษาไม่ชัดเจน

☐ พนักงานไม่มีความกระตือลือล้นในการให้บริการ

☐ ปัญหาอื่น ๆ โปรดระบุ.....

☐ ไม่พบปัญหา

6. ปัญหาด้านการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) (ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)

☐ ที่จอดรถมีน้อย ไม่เพียงพอ

☐ ป้ายบริษัทซินเน็ตไม่ชัดเจน

☐ ไม่มีห้องรับรองที่เป็นสัดส่วน

☐ ไม่มีพนักงานรักษาความปลอดภัย

☐ ปัญหาอื่น ๆ โปรดระบุ.....

☐ ไม่พบปัญหา

7. ปัญหาด้านกระบวนการให้บริการ (Process) (ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)

☐ การสมัครเป็นตัวแทนจำหน่ายยุ่งยาก

☐ ใบกำกับภาษีไม่ชัดเจน

☐ จำนวนสินค้าไม่ตรงตามใบกำกับภาษี

☐ ขั้นตอนการสั่งซื้อยุ่งยาก

☐ การให้บริการของพนักงานขายล่าช้า

☐ ปัญหาอื่น ๆ โปรดระบุ.....

☐ การให้ข้อมูลสินค้าใหม่ล่าช้า

☐ ไม่พบปัญหา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

<u>ปัญหาและข้อเสนอแนะอื่นๆเพิ่มเติม</u>

1) ปัญหาอื่นๆ.....

.....

.....

.....

.....

2) ข้อเสนอแนะอื่นๆ.....

.....

.....

.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล นายภาณุพงค์ จันทรสมา

วัน เดือน ปี เกิด 31 มกราคม 2519

ประวัติการศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายโรงเรียนปรินส์รอยแยลวิทยาลัย ปีการศึกษา 2537
สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาการคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ เชียงใหม่ ปีการศึกษา 2541

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2541-2544	ผู้จัดการฝ่ายเทคนิค บริษัท แองเจอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด
พ.ศ. 2544-2546	พนักงานขาย บริษัท ดี คอมพิวเตอร์ จำกัด
พ.ศ. 2546-2549	พนักงานขาย บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) สาขาพิษณุโลก
พ.ศ. 2549-2550	พนักงานขายภูมิภาค บริษัท ซัมซุง (ประเทศไทย) จำกัด
พ.ศ. 2550-ปัจจุบัน	ผู้ช่วยผู้จัดการ บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) สาขาเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved