

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์

จุดแข็งที่เป็นประเด็นปัญหาที่สำคัญอันดับ 1 คือ.....
 โดยมีข้อเสนอแนะคือ.....
 จุดอ่อนที่เป็นประเด็นปัญหาที่สำคัญอันดับ 1 คือ.....
 โดยมีข้อเสนอแนะคือ.....

ส่วนที่ 2 ประเด็นสิ่งแวดล้อมภายนอกของร้านอาหาร/ ภัตตาคารแห่งนี้ โปรดประเมินโอกาส/อุปสรรคและระดับความสำคัญของ ร้านอาหาร/ภัตตาคารโดยทำเครื่องหมาย ✓ หรือเติมค่าใน ช่องว่างที่ตรงกับความเป็นจริง	การประเมินโอกาส/อุปสรรค					ระดับความสำคัญ				
	มีอุปสรรคมาก	มีอุปสรรค	ปานกลาง	มีโอกาส	มีโอกาสมาก	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
โอกาส (Opportunities) /อุปสรรค (Threats) ของร้านอาหาร/ภัตตาคาร										
1. ความนิยมชมชอบอาหารสุขภาพของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ										
2. ความนิยมชมชอบของอาหารท้องถิ่นไทยของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ										
3. จำนวนลูกค้า/การหาลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ										
4. การนำแนะ/การบอกต่อของลูกค้าเก่าให้กับลูกค้าใหม่										
5. ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน										
6. สถานการณ์ความมั่นคงทางการเมืองของประเทศไทย เช่น การชุมนุมทางการเมือง										
7. สถานการณ์การแข่งขันของร้านอาหาร/ภัตตาคารในย่านนี้										

โอกาสที่เป็นประเด็นปัญหาที่สำคัญอันดับ 1 คือ.....
 โดยมีข้อเสนอแนะคือ.....
 อุปสรรคที่เป็นประเด็นปัญหาที่สำคัญอันดับ 1 คือ.....
 โดยมีข้อเสนอแนะคือ.....

1. อายุของการประกอบธุรกิจของท่าน.....ปี ของร้านท่าน
2. โปรดประเมินสิ่งต่างๆ ต่อไปนี้
 - 2.1 ความเติบโตด้านยอดขาย ของร้านท่าน แย่ลง (1) (2) (3) (4) (5) ดีขึ้น
 - 2.2 ความเติบโตด้านกำไร ของร้านท่าน แย่ลง (1) (2) (3) (4) (5) ดีขึ้น
 - 2.3 ซีดความสามารถ/ความสำเร็จเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ดีกว่า (1) (2) (3) (4) (5) เหนือกว่า
 - 2.4 ความพอใจในผลการดำเนินงานร้านนี้ของท่าน ไม่เป็นที่พอใจ (1) (2) (3) (4) (5) เป็นที่พอใจ
 - 2.5 จำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในปีนี้เป็นีเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา น้อยลง (1) (2) (3) (4) (5) มากขึ้น
 - 2.6 ความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ธรรมดา (1) (2) (3) (4) (5) โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์
 - 2.7 ความสำเร็จ/ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านอาหาร/ภัตตาคารของท่าน.....%

3. กลยุทธ์ที่เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จของร้านท่าน คือ :
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
4. ท่านใช้หลักในการประกอบการ/การบริหารธุรกิจ/การบริหารการตลาด ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้ร้านท่านประสบความสำเร็จคือ :
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
5. คุณสมบัติส่วนตัวของท่านที่ท่านภูมิใจและนำไปสู่ความสำเร็จของร้านท่าน คือ:
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
6. คู่แข่งขันของท่าน คือ.....กลยุทธ์ของร้านอาหารท่านเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งโดยตรงของท่านกลุ่มนี้ มีความด้อยกว่า/ความเหนือกว่า คู่แข่งขันหรือไม่อย่างไร.....
7. ท่านได้มีการวางแผนของร้านท่านไว้ล่วงหน้าในเรื่องใดบ้าง อย่างไร
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
8. การจัดแบ่งแผนก/ฝ่าย/หน้าที่ธุรกิจ/การกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบในแต่ละแผนกในร้านท่านเป็นอย่างไร
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
9. หลักการบริหารทรัพยากรมนุษย์: การสรรหา/การคัดเลือก/การดำรงรักษา/การประเมินผล ฯลฯ พ่อครัว/แม่ครัว และพนักงานฝ่ายต่างๆ ของร้านท่านเป็นอย่างไร.....
10. ลักษณะของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในร้าน :
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
11. กลยุทธ์การหาลูกค้าของร้านท่าน คือ :
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
12. เมนูอาหาร/เมนูอาหารสุขภาพของร้านท่านที่ได้รับความนิยมมาก คือ :
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
- 13.ร้านของท่านเน้นการเป็นร้านอาหารสุขภาพ ใช่หรือไม่ โปรดขยายความ.....
-

14. ลักษณะการบริการของร้านท่านที่มีความสำคัญต่อลูกค้า/ลูกค้าพอใจมาก คือ :
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
15. ความโดดเด่นเฉพาะของตรา/อัตลักษณ์ตรา/ตำแหน่งตรา ของร้านท่านมีลักษณะอย่างไร
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
16. ภาพลักษณ์ของร้านท่านที่มีความหมาย/ความสำคัญต่อลูกค้า คือ:
- (1).....(2).....
- (3).....(4).....
17. ภาพลักษณ์ด้านคุณภาพของร้านอาหารท่าน เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นโดยตรงของท่าน โปรดระบุคู่แข่งชั้น (ความดีกว่า/ความเหนือกว่า คือ:
18. ภาพลักษณ์ด้านความรู้สึกของลูกค้าที่มีต่อร้านท่าน คือ:
19. ความภักดีของลูกค้าที่มีต่อร้านท่านเป็นอย่างไร
20. ความผูกพัน/ความผูกพันทางใจของลูกค้ากับร้านท่านเป็นอย่างไร
21. ความคุ้มค่าที่รับรู้ในสายตาลูกค้าต่อร้านท่านเป็นอย่างไร
22. ทำเลที่ตั้งของร้านท่านสะดวกหรือไม่ อย่างไร
23. กลยุทธ์ในการตั้งราคาอาหารเป็นอย่างไร
24. กลยุทธ์ในการสร้างเมนูอาหารเป็นอย่างไร
25. กลยุทธ์ในการสื่อสารการตลาด เช่น การใช้พนักงาน การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การบอกต่อ ฯลฯ เป็นอย่างไร
26. กลยุทธ์การส่งเสริมการขายเป็นอย่างไร.....
27. สิ่งที่ถูกคำชอบมากที่สุดเกี่ยวกับร้านอาหารของท่าน คือ:
28. สิ่งที่ถูกคำตำหนิ/ไม่ชอบมากที่สุดเกี่ยวกับร้านอาหารนี้ คือ:

แบบสัมภาษณ์พ่อครัว / แม่ครัวร้านอาหาร/ภัตตาคารเพื่อสุขภาพ

ส่วนที่ 1 แนวโน้มตลาด และการเจริญเติบโต ของธุรกิจอาหารสุขภาพ

1.1 ความต้องการของตลาด (ลูกค้า)

.....
.....
การแข่งขัน (คู่แข่ง)

.....
.....

ส่วนที่ 2 แนวคิดในการออกแบบเมนูอาหารสุขภาพ

2.1 ปัจจัยที่นำมาใช้เป็นแนวคิดในการวางแผนรายการอาหารสุขภาพ

.....
.....

อาหาร (Products)

- วัตถุดิบ (Ingredients)

.....
.....
.....

- วิธีการประกอบอาหาร (Cooking method)

.....
.....

รูปแบบการนำเสนอ จาน/ปริมาณอาหาร ต่อ 1 ที่ (Presentation/Portion)

.....
.....

การออกแบบรายการอาหารโดยคำนึงถึงความต้องการในแง่โภชนาการ (The nutritional basis for menu items design).....

.....
.....

ส่วนที่ 3 การจัดการการบริการอาหารจำนวนมาก (ครัว/ภัตตาคาร)

3.1 การจัดการคน (Management of people)

.....
.....

3.2 การจัดการสถานที่/เครื่องมือ อุปกรณ์ (Management of plants)

.....
.....

3.3 การจัดการผลผลิต (วัตถุดิบ/การผลิต) (Management of products)

.....
.....

3.4 การจัดการราคา/ผลกำไร (Management of profits)

.....
.....

3.5 การจัดการการส่งเสริมการตลาด (Management of promotions)

.....
.....

ส่วนที่ 4 ปัญหา และข้อเสนอแนะ

.....
.....

ขอขอบพระคุณที่กรุณาตอบแบบสัมภาษณ์มา ณ โอกาสนี้