

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์

แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและ SWOT ครัวอาเซียน (เก็บที่ลาว/หนองคาย)

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ/พ่อครัว/แม่ครัวที่เคารพ

ข้าพเจ้าและคณะกำลังศึกษาเรื่อง “แผนกลยุทธ์ในการนำครัวไทยสู่ตลาดอาเซียน: กรณีศึกษา ประเทศไทย, สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และราชอาณาจักรกัมพูชา” คำตอบของท่านจะมีคุณค่าสำหรับงานวิจัยของเรา ซึ่งในกรณีนี้ไม่มีคำตอบที่ถูกหรือผิด เราเพียงสนใจแต่ความคิดเห็นของท่าน และต้องการคำตอบที่ตรงตามความเป็นจริงของท่านเท่านั้น ทุกคำตอบของท่านจะเก็บรวบรวมไว้เป็นความลับ โดยใช้ข้อมูลนำเสนอให้เห็นเป็นภาพรวมเท่านั้น ข้าพเจ้าและคณะขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงสำหรับความกรุณาและความพยายามของท่านในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้

รศ. ดร. ศิโรจน์ ผลพันธิน, ดร.จิระวัฒน์ อนุวิชานนท์, ดร.จิรัชย์ ศิริศิริรัมย์ อ.ลฎาภา มอร์เตโร อ.หงลักษณ์ โทธิไพจิตร, รศ.ศิริวรรณ เสรีรัตน์
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต โทรศัพท์ 081-335-8777

สถานที่เก็บ (ผู้ประกอบการ 40 ร้าน, ผู้บริโภคร้านละ 10 คน รวม 400 คน); [] 1. หนองคาย 10 ร้าน [] 2. เวียงจันทร์ 10 ร้าน
[] 3. เวียง 10 ร้าน [] 3. หลวงพระบาง 10 ร้าน

ชื่อร้านอาหาร/กิจการ.....	ชื่อที่ใช้ในการจดทะเบียนนิติบุคคล (ถ้ามี).....
ชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์.....ตำแหน่ง/โทรศัพท์.....	ราคา/เมนูอาหารยอดนิยม/ต้มยำกุ้ง.....บาท
ยอดขาย /เดือน.....บาท	รายการอาหาร/งานที่มีราคาสูงสุด.....บาท
รายการอาหาร/งานที่มีราคาต่ำสุด.....บาท	จำนวนลูกค้าขณะเก็บแบบสอบถาม..... คน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ

1. ลักษณะของธุรกิจ :
 - () 1. ภัตตาคาร/ร้านอาหาร () 2. ซูเปอร์มาร์เก็ต () 3. ร้านขายของชำ () 4. ร้านค้าส่ง () 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....
2. แหล่งที่มาของสินค้า/วัตถุดิบ: () 1. จากตัวแทนขายภายในประเทศ (โปรดระบุผู้จำหน่าย).....
() 2. ตัวแทนขายภายนอกประเทศ (โปรดระบุ)..... () 3. อื่นๆ โปรดระบุ

ตอนที่ 2 การบริหารทั่วไป

1. จำนวนลูกค้าโดยเฉลี่ยประมาณราย/วัน, ยอดขายสำหรับลูกค้าประมาณ.....บาท/ราย
2. ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นประมาณ.....บาทต่อวัน และค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นประมาณ.....บาทต่อเดือน
3. ระยะเวลาในการดำเนินกิจการของท่าน..... ปี
4. โปรดประเมินสิ่งต่างๆ ต่อไปนี้โดยเปรียบเทียบข้อมูลในปีนี้กับปีที่ผ่านมา
 - 4.1 ความเติบโตด้านยอดขายของธุรกิจท่าน แย่ง (1) (2) (3) (4) (5) ดีขึ้น
 - 4.2 ความเติบโตด้านกำไรของธุรกิจท่าน แย่ง (1) (2) (3) (4) (5) ดีขึ้น
 - 4.3 ผลกำไรเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ดีกว่า (1) (2) (3) (4) (5) เหนือกว่า
 - 4.4 ชีตความสามารถ/ความสำเร็จเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ดีกว่า (1) (2) (3) (4) (5) เหนือกว่า
 - 4.5 ความพอใจในผลการดำเนินงานธุรกิจนี้ของท่าน ไม่เป็นที่พอใจ (1) (2) (3) (4) (5) เป็นที่พอใจ
 - 4.6 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปีนี้เป็นที่เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา ไม่เป็นที่พอใจ (1) (2) (3) (4) (5) เป็นที่พอใจ
 - 4.7 ความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ธรรมดา (1) (2) (3) (4) (5) โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์
 - 4.8 ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านอาหาร/ภัตตาคาร/กิจการของท่าน.....

โปรดประเมินจุดแข็ง/จุดอ่อน และระดับความสำคัญของอาหารไทย	ระดับจุดแข็ง/จุดอ่อน					ระดับความสำคัญ				
	มีจุดอ่อนมาก (1)	มีจุดอ่อน (2)	ปานกลาง (3)	มีจุดแข็ง (4)	มีจุดแข็งมาก (5)	น้อยที่สุด (1)	น้อย (2)	ปานกลาง (3)	มาก (4)	มากที่สุด (5)
16. การโฆษณาของอาหารไทยของท่าน โปรดระบุ.....										
17. การส่งเสริมขายของท่าน โปรดระบุ.....										
18. การจัดหาคน/การสรรหา/การคัดเลือก/การจ้างรักษา/การจูงใจ พนักงานของธุรกิจท่าน										
19. ชีตความสามารถของพนักงานของธุรกิจท่าน										
20. ขั้นตอนการให้บริการของธุรกิจท่าน										
21. ชีตความสามารถในกรรมวิธีการผลิต/คุณภาพ/การสร้างสรรค์ เมนูอาหาร										
22. สภาพแวดล้อมทางกายภาพทั้งภายในและบริเวณภายนอก										
23. กลุ่มของผลิตภัณฑ์อาหารไทยที่ท่านจำหน่าย/ขาย/เมนูอาหารไทย สร้างสรรค์										
24. เครือข่ายคู่ค้าที่ท่านร่วมงานกัน/ความเป็นหุ้นส่วนธุรกิจ										

จุดแข็ง/ข้อดีที่เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จที่สำคัญอันดับ 1 คือ..... โปรดระบุรายละเอียดเพิ่ม

จุดอ่อนที่เป็นปัญหาที่สำคัญที่สุดคือ..... ข้อเสนอแนะคือ

ตอนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อาหารไทย การตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการผลิตอาหารไทย

D1. เมนูอาหารไทยยอดนิยมของร้านท่านคือ.....เพราะเหตุใด.....

D2. เครื่องปรุงอาหารไทยที่ร้านท่านใช้คือ.....

D3. โปรดระบุว่าเครื่องปรุงอาหารไทยใดบ้างที่มีศักยภาพที่จะได้รับความนิยมในประเทศของท่าน.....

D4. มุลเหตุจูงใจที่ลูกค้ามารับประทานอาหารไทยที่ร้านท่านที่สำคัญที่สุดคือ.....

- | | |
|------------------------|--|
| 1. รสชาติดี | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เห็นด้วยอย่างยิ่ง |
| 2. ราคาสมเหตุสมผล | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เห็นด้วยอย่างยิ่ง |
| 3. ความรวดเร็วและสะดวก | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เห็นด้วยอย่างยิ่ง |
| 4. มีให้เลือกหลากหลาย | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เห็นด้วยอย่างยิ่ง |

D5. เมื่อนึกถึงร้านท่านลูกค้านึกถึงสิ่งใดเป็นอันดับแรก.....

D6. อาหารไทยที่ท่านจำหน่ายเป็นอาหารภาคใด (ตอบได้หลายข้อ)

- [] 1. ภาคกลาง [] 2. ภาคเหนือ [] 3. ภาคอีสาน [] 4. ภาคใต้
- [] 5. ไม่สามารถระบุอาหารประจำภาคได้ [] 6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

D7. ท่านคิดว่ารสชาติอาหารไทยต่อไปนี้ที่ร้านท่านยึดถือปฏิบัติควรมีลักษณะอย่างไร

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. หวาน | น้อย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มาก |
| 2. เค็ม | น้อย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มาก |
| 3. เผ็ด | น้อย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มาก |
| 4. เปรี้ยว | น้อย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มาก |
| 5. แซบ | น้อย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มาก |
| 6. กลมกล่อม/เข้มข้น | น้อย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มาก |
| 7. รสชาติดีเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้น | ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า |
| 8. อื่น ๆ โปรดระบุ | |

D8. สิ่งที่คุณค่าชอบมากที่สุดเกี่ยวกับอาหารไทยของร้านท่านคือ.....

D9. สิ่งที่คุณค่าไม่ชอบมากที่สุดเกี่ยวกับอาหารไทยของร้านท่านคือ

D10. ข้อดีของอาหารไทยคือ.....

D11. ข้อเสียของอาหารไทยคือ.....

D12. สิ่งที่คุณค่าแก้ไข/ข้อเสนอแนะอาหารไทยคือ.....

D13. ลูกค้าของร้านอาหารท่านเป็นคนชาติใด 1. ไทย% 2. กัมพูชา% 3. ลาว%

4. ฝรั่งเศส% 5. เอเชีย อื่น ๆ โปรดระบุ.....% 6. ยุโรป อื่น ๆ โปรดระบุ.....%

7. อื่น ๆ โปรดระบุ

D14. ทศณคติต่ออาหารไทยและภาพลักษณ์ของอาหารไทยของคุณค่า โปรดระบุ.....

1. ความชอบต่อรสชาติอาหารไทยของคุณค่า ต้องปรับปรุง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) ดีมาก

2. ความรู้สึกต่ออาหารไทยโดยรวมของคุณค่า ต้องปรับปรุง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) ดีมาก

3. ชื่อเสียงของอาหารไทย ไม่ดีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) ดีมาก

4. ความคุ้มค่าที่ได้รับรู้โดยรวมในการรับประทานอาหารอาหารไทย
ไม่คุ้มค่าเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) คุ้มค่ามาก

5. ภาพลักษณ์ของร้านอาหารไทยด้านสุขอนามัยและสุขาภิบาล (ลักษณะทางกายภาพ)
ไม่ดีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) ดีมาก

6. ภาพลักษณ์ของอาหารไทยเมื่อเทียบกับอาหารชาติอื่น (อาหารลาว อาหารอเมริกัน)
ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า

D15. คู่แข่งขันของท่าน คือ..... กลยุทธ์ของท่าน มีความด้อยกว่า

มีความเหนือกว่า คู่แข่งขันหรือไม่อย่างไร โปรดให้รายละเอียดเพิ่มเติม.....

1. ชื่อเสียงด้านรสชาติ ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า

2. ความคุ้มค่าของราคา ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า

3. ความโดดเด่น/ภาพลักษณ์ ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า

4. ทำเลที่ตั้ง ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า

5. ขีดความสามารถในการปรุงอาหาร ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า

6. มีให้เลือกหลากหลาย ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า

7. จำนวนลูกค้า/กำไรที่ได้รับ ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า

- D16. ท่านใช้หลักในการประกอบการ/การบริหารธุรกิจ/การบริหารการตลาด ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จ คือ :
- D17. กลยุทธ์การหาลูกค้าของธุรกิจท่าน คือ :
- D18. ปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้ลูกค้าพอใจสูงสุด คือ :
- D19. กลยุทธ์ในการตั้งราคาอาหารเป็นอย่างไร ;
การตั้งราคาสูงเพื่อสร้างภาพลักษณ์ (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) การตั้งราคาต่ำเพื่อเจาะตลาด
โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
- D20. กลยุทธ์ในการสร้างสรรค์/ปรับปรุงพัฒนาเมนูอาหารไทยเป็นอย่างไร ;
ใช้เมนูเดิมที่มีอยู่ (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) ปรับปรุงพัฒนาสร้างสรรค์เมนูใหม่ตลอดเวลา
โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
- D21. กลยุทธ์ในการสื่อสารการตลาดเพื่อให้ได้ลูกค้า เช่น การบอกต่อโดยลูกค้า การใช้พนักงาน การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ ฯลฯ เป็นอย่างไร.....
1. การบอกต่อโดยลูกค้า ; ไม่มีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มีมาก
โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
2. การใช้พนักงานขาย/ผู้ประกอบการ/ผู้จัดการ ; ไม่มีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มีมาก
โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
3. การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ (ป้ายโฆษณาหน้าร้าน/ในร้าน/เมนูอาหาร) ;
ไม่มีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มีมาก โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
4. คุณภาพเมนูอาหาร/แคตตาล็อกอาหารไทย ; [] ไม่มี [] มี ;
เรียบง่าย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) สวยงามมาก โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
5. การส่งเสริมการขาย (เช่น การใช้บัตรเครดิตลดราคา ลดราคาเมนูอาหารพิเศษ แคม ฯลฯ) ;
ไม่มีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มีมาก โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
- D22. ท่านได้มีวางแผนในหน้าที่การตลาด การผลิต และการบริหารทรัพยากรมนุษย์ในเรื่องใดบ้างอย่างไร
.....
- D23. หลักการบริหารทรัพยากรมนุษย์: การสรรหา/การคัดเลือก/การดำรงรักษา/การประเมินผล ฯลฯ พ่อครัว/แม่ครัว
และพนักงานฝ่ายต่าง ๆ ของร้านท่านเป็นอย่างไร.....
- D24. แนวโน้มตลาด และการเจริญเติบโต ของธุรกิจอาหารไทย
1. ความต้องการของตลาด (ลูกค้า) ต่ออาหารไทย ;
ลดลง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มากขึ้น โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
2. สถานการณ์แข่งขัน (คู่แข่ง) ต่ออาหารไทย ;
ลดลง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มากขึ้น โปรตรระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....

D25. แนวคิดในการออกแบบเมนูอาหารไทย/การสร้างสรรค์อาหารไทย : ปัจจัยที่นำมาใช้เป็นแนวคิดในการวางแผนรายการอาหารไทย อาหาร ประกอบด้วย (1) วัตถุดิบ (2) วิธีการประกอบอาหาร (3) รูปแบบการนำเสนอ จาน/ปริมาณอาหาร ต่อ 1 ที่ (4) การออกแบบรายการอาหารโดยคำนึงถึงความต้องการในแง่โภชนาการ

.....

D26. การจัดการการบริการอาหารจำนวนมาก (ครัว/ภัตตาคาร) (1) การจัดการคน (2) การจัดการสถานที่/เครื่องมืออุปกรณ์ (3) การจัดการผลผลิต (วัตถุดิบ/การผลิต) (4) การจัดการราคา/ผลกำไร (5) การจัดการการส่งเสริมการตลาด

.....

ขอขอบพระคุณที่กรุณาตอบแบบสัมภาษณ์มา ณ โอกาสนี้

แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและ SWOT ครัวอาเซียน (เก็บที่กัมพูชา/อรัญ)

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ/พ่อครัว/แม่ครัวที่เคารพ

ข้าพเจ้าและคณะกำลังศึกษาเรื่อง “แผนกลยุทธ์ในการนำครัวไทยสู่ตลาดอาเซียน: กรณีศึกษา ประเทศไทย, สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และราชอาณาจักรกัมพูชา” คำตอบของท่านจะมีคุณค่าสำหรับงานวิจัยของเรา ซึ่งในกรณีนี้ไม่มีคำตอบที่ถูกหรือผิด เราเพียงสนใจแต่ความคิดเห็นของท่าน และต้องการคำตอบที่ตรงตามความเป็นจริงของท่านเท่านั้น ทุกคำตอบของท่านจะเก็บรวบรวมไว้เป็นความลับ โดยใช้ข้อมูลนำเสนอให้เห็นเป็นภาพรวมเท่านั้น ข้าพเจ้าและคณะขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงสำหรับความกรุณาและความพยายามของท่านในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้

รศ. ดร. ศิโรจน์ ผลพันธิน, ดร.จิระวัฒน์ อนุวิชานนท์, ดร.จิรัชย์ ศิริศิริรัมย์ อ.ลลภาภา มอร์เตโร, อ.นงลักษณ์ โพธิ์ไพจิตร, รศ.ศิริวรรณ เสรีรัตน์
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต โทรศัพท์ 081-335-8777

สถานที่เก็บ (ผู้ประกอบการ 30 ร้าน, ผู้บริโภคร้านละ 12 คน รวม 360 คน); [] 1. สระแก้ว/อรัญประเทศ 10 ร้าน [] 2. เสียมเรียบ 10 ร้าน

[] 3. พนมเปญ 10 ร้าน

ชื่อร้านอาหาร/กิจการ.....	ชื่อที่ใช้ในการจดทะเบียนนิติบุคคล (ถ้ามี).....
ชื่อผู้ที่ให้สัมภาษณ์.....ตำแหน่ง/โทรศัพท์.....	ราคา/เมนูอาหารยอดนิยม/ต้มยำกุ้ง.....บาท
ยอดขาย /เดือน.....บาท	รายการอาหาร/งานที่มีราคาสูงสุด.....บาท
รายการอาหาร/งานที่มีราคาต่ำสุด.....บาท	

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ

1. ลักษณะของธุรกิจ :
 - () 1. ภัตตาคาร/ร้านอาหาร () 2. ซูเปอร์มาร์เก็ต () 3. ร้านขายของชำ () 4. ร้านค้าส่ง () 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....
2. แหล่งที่มาของสินค้า/วัตถุดิบ: () 1. จากตัวแทนขายภายในประเทศ (โปรดระบุผู้จำหน่าย).....
 - () 2. ตัวแทนขายภายนอกประเทศ (โปรดระบุ)..... () 3. อื่นๆ โปรดระบุ

ตอนที่ 2 การบริหารทั่วไป

1. จำนวนลูกค้าโดยเฉลี่ยประมาณราย/วัน, ยอดขายสำหรับลูกค้าประมาณ.....บาท/ราย
2. ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นประมาณ.....บาทต่อวัน และค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นประมาณ.....บาทต่อเดือน
3. ระยะเวลาในการดำเนินกิจการของท่าน..... ปี
4. โปรดประเมินสิ่งต่าง ๆ ต่อไปนี้โดยเปรียบเทียบข้อมูลในปีนี้กับปีที่ผ่านมา
 - 4.1 ความเติบโตด้านยอดขายของธุรกิจท่าน แย่ลง (1) (2) (3) (4) (5) ดีขึ้น
 - 4.2 ความเติบโตด้านกำไรของธุรกิจท่าน แย่ลง (1) (2) (3) (4) (5) ดีขึ้น
 - 4.3 ผลกำไรเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) เหนือกว่า
 - 4.4 ขีดความสามารถ/ความสำเร็จเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) เหนือกว่า
 - 4.5 ความพอใจในผลการดำเนินงานธุรกิจนี้ของท่าน ไม่เป็นที่พอใจ (1) (2) (3) (4) (5) เป็นที่พอใจ
 - 4.6 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปีนี้เป็นีเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา ไม่เป็นที่พอใจ (1) (2) (3) (4) (5) เป็นที่พอใจ
 - 4.7 ความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ธรรมดา (1) (2) (3) (4) (5) โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์
 - 4.8 ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านอาหาร/ภัตตาคาร/กิจการของท่าน.....%

โปรดประเมินจุดแข็ง/จุดอ่อน และระดับความสำคัญของอาหารไทย	ระดับจุดแข็ง/จุดอ่อน					ระดับความสำคัญ				
	มีจุดอ่อนมาก (1)	มีจุดอ่อน (2)	ปานกลาง (3)	มีจุดแข็ง (4)	มีจุดแข็งมาก (5)	น้อยที่สุด (1)	น้อย (2)	ปานกลาง (3)	มาก (4)	มากที่สุด (5)
18. การจัดหาคน/การสรรหา/การคัดเลือก/การชำระรักษา/การจูงใจพนักงานของธุรกิจท่าน										
19. ขีดความสามารถของพนักงานของธุรกิจท่าน										
20. ขั้นตอนการให้บริการของธุรกิจท่าน										
21. ขีดความสามารถในกรรมวิธีการผลิตและคุณภาพการผลิต										
22. สภาพแวดล้อมทางกายภาพทั้งภายในและบริเวณภายนอก										
23. กลุ่มของผลิตภัณฑ์อาหารไทยที่จำหน่าย/ขาย										
24. เครือข่ายลูกค้าที่ทำงานร่วมกัน/ความเป็นหุ้นส่วนธุรกิจ										

จุดแข็ง/ข้อดีที่เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จที่สำคัญอันดับ 1 คือ.....โปรดระบุรายละเอียดเพิ่ม

จุดอ่อนที่เป็นปัญหาที่สำคัญที่สุดคือ.....โปรดระบุรายละเอียดเพิ่ม

ตอนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อาหารไทย การตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการผลิตอาหารไทย

D1. อาหารไทยที่ท่านจำหน่ายเป็นอาหารภาคใด (ตอบได้หลายข้อ) 1. ภาคกลาง 2. ภาคเหนือ
 3. ภาคอีสาน 4. ภาคใต้ 5. ไม่สามารถระบุอาหารประจำภาคได้
 6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

D2. ลูกค้าของร้านอาหารท่านเป็นคนชาติใด 1. ไทย% 2. กัมพูชา% 3. ลาว%
 4. ฝรั่งเศส% 5. เอเชีย อื่น ๆ โปรดระบุ.....% 6. ยุโรป อื่น ๆ โปรดระบุ.....%
 7. อื่น ๆ โปรดระบุ

D3. เมนูอาหารอาหารไทยของท่านที่ได้รับความนิยม (ตอบได้หลายข้อ) 1. ต้มยำกุ้ง 2. แกงเขียวหวานไก่
 3. ผัดกะเพรา 4. แกงเผ็ดเบ็ดเตล็ด 5. ต้มข่าไก่ 6. ยำแซ่บ 7. หมูสะเต๊ะ
 8. ไก่ผัดเม็ดมะม่วงหิมพานต์ 9. แกงพะแนง 10. ผัดไทย 11. ส้มตำ
 12. มัสมัน 13. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

D4. โปรดระบุว่าเครื่องปรุงอาหารไทยต่อไปนี้มีศักยภาพที่จะขายได้ในประเทศของท่านหรือไม่อย่างไร

4.1 ความต้องการเครื่องปรุงอาหารไทยรสเค็ม (ตอบได้หลายข้อ);

1. น้ำปลา 2. เกลือสมุทร 3. กะปิ 4. ซีอิ๊วขาว (ซีอิ๊ว) 5. น้ำมันหอย 6. ปลาจ๋า

4.2 ความต้องการเครื่องปรุงอาหารไทยรสหวาน (ตอบได้หลายข้อ);

1. น้ำตาลทรายขาว 2. น้ำตาลแดง 3. น้ำตาลปี๊บ 4. น้ำตาลสด

4.3 ความต้องการเครื่องปรุงอาหารไทยรสเปรี้ยว (ตอบได้หลายข้อ);

1. มะนาว 2. มะขามเปียก 3. น้ำส้มสายชู 4. มะกรูด 5. มะเขือเทศ

4.4 ความต้องการเครื่องปรุงอาหารไทยรสเผ็ด (ตอบได้หลายข้อ);

1. พริกสด 2. พริกแห้ง 3. พริกแกง 4. พริกไทย

- 4.5 ความต้องการเครื่องปรุงอาหารไทยสมุนไพรไทยอบแห้ง (ตอบได้หลายข้อ); [] 1. ผักชีอบแห้ง
 [] 2. กระชายเส้นอบแห้ง [] 3. กระเทียมอบแห้ง [] 4. ผักชีฝรั่ง (ผักชีใบยาว) [] 5. หอมแดงซอยอบแห้ง
 [] 6. ขมิ้นอบแห้ง [] 7. สะระแหน่อบแห้ง [] 8. ผักแพวอบแห้ง [] 9. ใบมะกรูดอบแห้ง
- D5. ทศนคติต่ออาหารไทยและภาพลักษณ์ของอาหารไทย โปรดระบุ.....
- D6. โปรดอธิบายว่าอาหารไทยมีคุณค่าสำหรับลูกค้าในด้านความรู้สึก คุ่มค่าด้านการเงิน คุ่มค่าด้านความมีชื่อเสียง
 คุ่มค่าด้านความพยายามในการซื้อหรือไม่อย่างไร
- D7. ท่านใช้หลักในการประกอบการ/การบริหารธุรกิจ/การบริหารการตลาด ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจของท่าน
 ประสบความสำเร็จคือ :
- D8. คู่แข่งขันของท่าน คือ..... กลยุทธ์ของธุรกิจอาหารไทยของท่าน เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น
 โดยตรงของท่านกลุ่มนี้ มีความด้อยกว่า/ความเหนือกว่าคู่แข่งชั้นหรือไม่ อย่างไร
 ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า โปรดให้รายละเอียดเพิ่มเติม.....
- D9. ท่านได้มีการวางแผนในหน้าที่การตลาด การผลิต และการบริหารทรัพยากรมนุษย์ในเรื่องใดบ้างอย่างไร.....

- D10. หลักการบริหารทรัพยากรมนุษย์: การสรรหา/การคัดเลือก/การดำรงรักษา/การประเมินผล ฯลฯ พ่อครัว/แม่ครัว
 และพนักงานฝ่ายต่าง ๆ ของร้านท่านเป็นอย่างไร.....
- D11. กลยุทธ์การหาลูกค้าของธุรกิจท่าน คือ :
- D12. ปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้ลูกค้าพอใจสูงสุดคือ :
- D13. ความโดดเด่นเฉพาะของตรา/อัตลักษณ์ตรา/ตำแหน่งตรา ของธุรกิจอาหารไทยของท่านมีลักษณะอย่างไร

- D14. ภาพลักษณ์ด้านคุณภาพของธุรกิจอาหารไทยของท่าน เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นโดยตรงของท่าน ;
 ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า ; โปรดระบุรายละเอียดเพิ่มเติม
- D15. ภาพลักษณ์ของอาหารไทย/เครื่องปรุงอาหารไทยในความรู้สึก/ความคิดเห็นของลูกค้าที่มีต่อธุรกิจของท่านเป็น
 อย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น ;
 ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม
- D16. ความคุ้มค่าที่รับรู้ในสายตาลูกค้าต่อธุรกิจท่านเป็นอย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น ;
 ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม
- D17. ท่าเลที่ตั้งของธุรกิจท่านสะดวกหรือไม่ เป็นอย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น ;
 ด้อยกว่า (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) เหนือกว่า โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม
- D18. กลยุทธ์ในการตั้งราคาอาหารเป็นอย่างไร ;
 การตั้งราคาสูงเพื่อสร้างภาพลักษณ์ (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) การตั้งราคาต่ำเพื่อเจาะตลาด
 โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....
- D19. กลยุทธ์ในการสร้างสรรค์/ปรับปรุงพัฒนาเมนูอาหารไทยเป็นอย่างไร ;
 ใช้เมนูเดิมที่มีอยู่ (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) ปรับปรุงพัฒนาสร้างสรรค์เมนูใหม่ตลอดเวลา
 โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....

D20. กลยุทธ์ในการสื่อสารการตลาดเพื่อให้ได้ลูกค้า เช่น การบอกต่อโดยลูกค้า การใช้พนักงาน การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ ฯลฯ เป็นอย่างไร.....

1. การบอกต่อโดยลูกค้า ;

ไม่มีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มีมาก โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....

2. การใช้พนักงานขาย/ผู้ประกอบการ/ผู้จัดการ ;

ไม่มีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มีมาก โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....

3. การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ (ป้ายโฆษณาหน้าร้าน/ในร้าน/เมนูอาหาร) ;

ไม่มีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มีมาก โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....

4. คุณภาพเมนูอาหาร/แคตตาล็อกอาหารไทย ; [] ไม่มี [] มี ;

เรียบง่าย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) สวยงามมาก โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....

5. การส่งเสริมการขาย (เช่น ลดราคาเมนูอาหารพิเศษ แถม ฯลฯ) ;

ไม่มีเลย (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มีมาก โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม

D21. สิ่งที่คุณค่าชอบมากที่สุดเกี่ยวกับธุรกิจอาหารของท่าน คือ :.....

D22. สิ่งที่คุณค่าตำหนิไม่ชอบมากที่สุดเกี่ยวกับธุรกิจอาหารของท่าน คือ :.....

D23. แนวโน้มตลาด และการเจริญเติบโต ของธุรกิจอาหารไทย

1. ความต้องการของตลาด (ลูกค้า) ต่ออาหารไทย ;

ลดลง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มากขึ้น โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....

2. สถานการณ์แข่งขัน (คู่แข่ง) ต่ออาหารไทย ;

ลดลง (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) มากขึ้น โปรดระบุ รายละเอียดเพิ่มเติม.....

D24. แนวคิดในการออกแบบเมนูอาหารไทย/การสร้างสรรค์อาหารไทย : ปัจจัยที่นำมาใช้เป็นแนวคิดในการวางแผนรายการ

อาหารไทย อาหาร ประกอบด้วย (1) วัตถุดิบ (2) วิธีการประกอบอาหาร (3) รูปแบบการนำเสนอ จาน/ปริมาณอาหาร ต่อ 1 ที่ (4) การออกแบบรายการอาหารโดยคำนึงถึงความต้องการในแง่โภชนาการ

D25. การจัดการบริการอาหารจำนวนมาก (ครัว/ภัตตาคาร) (1) การจัดการคน (2) การจัดการสถานที่/เครื่องมือ

อุปกรณ์ (3) การจัดการผลผลิต (วัตถุดิบ/การผลิต) (4) การจัดการราคา/ผลกำไร (5) การจัดการการส่งเสริมการตลาด

ขอขอบพระคุณที่กรุณาตอบแบบสัมภาษณ์มา ณ โอกาสนี้