

# แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสภาพปัญหาและความต้องการของผู้ประกอบการร้านค้า เครื่องแต่งกายมุสลิม ตลาดมรั๊กัสยะลา

## คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์นี้ จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาสภาพปัญหาและความต้องการของผู้ประกอบการร้านค้า  
เครื่องแต่งกายมุสลิม ตลาดมรั๊กัสยะลา สำหรับเป็นฐานข้อมูลเพื่อเสนอแนะเชิงนโยบายสนับสนุนและพัฒนา  
ภายใต้โครงการวิจัย การศึกษาแนวทางการพัฒนาตลาดเพื่อส่งออกไปยังประเทศมาเลเซีย กรณีศึกษา  
ตลาดมรั๊กัสยะลา

ทางผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลของท่านเป็นความลับ ไม่นำไปเผยแพร่เพื่อหาประโยชน์ใด ๆ ผู้วิจัยใคร่ขอความ  
อนุเคราะห์จากท่านตอบแบบสัมภาษณ์ตามความจริง และผู้วิจัยต้องขอขอบคุณผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่านไว้ ณ ที่นี้ด้วย ที่ให้  
ความร่วมมือในการตอบแบบสัมภาษณ์ฉบับนี้เป็นอย่างดี แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ประกอบด้วย 6 ส่วน คือ

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสัมภาษณ์
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลสถานประกอบการ
- ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินกิจการ
- ส่วนที่ 4 สภาพปัญหาด้านการตลาด
- ส่วนที่ 5 ความต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ
- ส่วนที่ 6 อื่นๆ

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ชื่อสกุล เจ้าของกิจการนาย/นาง/นางสาว.....อายุ.....ปี  
ที่อยู่ตามทะเบียนบ้าน \*.....เลขที่\* .....หมู่ที่.....ซอย  
..... ถนน.....ตำบล..... อำเภอ.....  
จังหวัด\*.....รหัสไปรษณีย์\*.....  
 ระดับการศึกษาสามัญ.....  ระดับการศึกษาศาสนา.....  
 ไม่มี  มี มีประสบการณ์อยู่ตัดเย็บที่ประเทศซาอุดีฯ จำนวน.....ปี ในเมือง.....  
สามารถใช้ภาษาในการสื่อสาร  ไทย  อาหรับ  อังกฤษ  มาลายู  อื่นๆ

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลสถานประกอบการ

2.1 ชื่อสถานประกอบการ\*.....เลขที่\* .....หมู่ที่.....ซอย  
..... ถนน.....ตำบล..... อำเภอ.....  
จังหวัด\*.....รหัสไปรษณีย์\*.....ปีที่จัดตั้งกิจการ\* (พ.ศ.).....  
โทรศัพท์..... โทรสาร .....E-Mail.....  
Facebook.....web.....

## 2.2 รูปแบบการจัดตั้งกิจการ

- [ ] กรณีเป็นนิติบุคคล เลขทะเบียนนิติบุคคล.....  
 บริษัทจำกัด  ห้างหุ้นส่วนจำกัด  อื่นๆ
- [ ] กรณีเป็นบุคคลธรรมดา (ไม่เป็นนิติบุคคล แต่จดทะเบียน พรบ.ทะเบียนพาณิชย์)  
เลขบัตรประชาชน.....  
 กิจการเจ้าของคนเดียว  ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีใช้นิติบุคคล  
 กิจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
- [ ] กรณีเป็นบุคคลธรรมดา ไม่จดทะเบียน
- [ ] ไม่เป็นนิติบุคคล และไม่จดทะเบียนตาม พรบ.ทะเบียนพาณิชย์และไม่จดทะเบียนตามกฎหมายอื่นๆ)  
 กิจการเจ้าของคนเดียว
- รูปแบบ {  กิจการมีหน้าร้าน / ที่ตั้งชัดเจน  กิจการไม่มีหน้าร้าน  
 กิจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์  หาบเร่แผงลอย / แผงตั้ง
- [ ] กรณีได้รับการจดทะเบียน ตามกำหนดหน่วยงานราชการอื่น  
 วิสาหกิจชุมชน เลขทะเบียน.....  
 สหกรณ์ เลขทะเบียน.....  
 กลุ่มชุมชน เลขทะเบียน.....

## 2.3 ประเภทธุรกิจ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

### ภาคการค้า

- วัตถุดิบผ้าจากต่างประเทศ ขายเป็นปลีก และส่ง  
 วัตถุดิบผ้าจากในประเทศ ขายเป็นปลีก และส่ง

### ภาคการผลิต

- เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย (เสื้อโต๊ป)  
 ตัดผ้า / ประกอบผ้า  
 ปักลายคอมพิวเตอร์  
 ห้องเสื้อ  
 รีดเสื้อ  
 อื่นๆ.....

### ระบุสินค้าและบริการโดยละเอียด\*

- เสื้อโต๊ปดั้งเดิม  เสื้อโต๊ปรูปแบบทันสมัย
- .....  
.....  
.....

### วัตถุดิบในการผลิต\*

.....

ชนิดผ้า ..... ชื่อเรียก..... จาก.....  
ชนิดผ้า ..... ชื่อเรียก..... จาก.....  
ชนิดผ้า ..... ชื่อเรียก..... จาก.....

ในกรณีซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศเพราะเหตุใด.....  
.....  
.....

ในกรณีซื้อวัตถุดิบจากในประเทศเพราะเหตุใด.....  
.....  
.....

ท่านผลิตสินค้า OTOP หรือไม่  มี  ไม่มี

2.4 มาตรฐานที่ได้รับการรับรอง (ระบุได้มากกว่า 1 ข้อ)

ไม่มี

มี ดังนี้

( ) มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรองรับ.....

ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรองรับ.....

( ) มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.)

ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรองรับ.....

ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรองรับ.....

( ) มาตรฐานผลิตภัณฑ์อื่นๆ โปรดระบุ.....

2.5 ปัจจุบันท่านได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมการดำเนินกิจการจากหน่วยงานของภาครัฐ ในด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

[ ] ด้านการจัดการผลิตภัณฑ์เสื่อโต้ป ด้านการพัฒนาบุคลากรและเทคโนโลยี

[ ] เทศบาลเมืองสะเตงนอก .....

[ ] สำนักงานพัฒนาชุมชน เมืองยะลา(การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ OTOP) .....

[ ] อุตสาหกรรม จังหวัดยะลา .....

[ ] ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน ยะลา .....

[ ] สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน(มผช.) .....

[ ] สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม(สมอ.) .....

[ ] สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

[ ] อื่นๆ (โปรดระบุ).....

[ ] ด้านการตลาด

[ ] กรมส่งเสริมการส่งออก

[ ] กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

[ ] ศอบต. ภายใต้โครงการ.....

[ ] อื่นๆ (โปรดระบุ).....

[ ] ด้านการเงิน

[ ] กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

- บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.)
- บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT)
- บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)
- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.)
- ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
- สหกรณ์อิสลาม ชื่อ.....
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....
- ไม่ได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากรัฐบาล

**ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงาน**

3.1 ขั้นตอนการผลิตเสื้อโต๊ป

.....

.....

.....

.....

3.2 ราคาผลิตภัณฑ์ แยกเป็นราคาก่อนออกจากสถานที่ผลิต และราคาในท้องตลาด

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.3 ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ผลิตจากสถานที่ผลิต

- ไม่มี
- มี รายละเอียดดังนี้.....

3.4 วันทำงานของสถานที่ผลิต .....วันหยุด .....

ทำงาน  ไม่กำหนดเวลา เวลาทำงาน.....

มี ..... ช่วง เวลาทำงานของแต่ละช่วงที่ 1 เวลา ..... ถึง .....

ช่วงที่ 2 เวลา ..... ถึง .....

ลักษณะการทำงาน  ทำทุกวัน  ทำเมื่อว่างจากภารกิจหลัก  ทำตามคำสั่งผลิต

ทำตามเทศกาลสำคัญของศาสนาอิสลาม.....

อื่นๆ โปรดระบุ.....

3.5 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ ( ระบุได้มากกว่า 1 ข้อ)

ผลิตเอง  ซื้อในท้องถิ่น  ซื้อในประเทศ

ซื้อจากต่างประเทศ.....  อื่นๆ โปรดระบุ.....

3.6 กำลังการผลิต (ประมาณ/โดยเฉลี่ย )

กำลังการผลิต (ต่อวัน) ..... (ต่อเดือน) .....(ต่อปี) .....  
 ยอดขาย ( โดยเฉลี่ย/ประมาณ)

ยอดขาย (ต่อวัน) ..... (ต่อเดือน) .....(ต่อปี) .....

3.7 ผลประกอบการ (โดยรวมสุทธิ) / กำไร

เดือนที่ผ่านมาเดือน ..... ผลประกอบการ/กำไร .....บาท

ปีที่ผ่านมา ปี พ.ศ. 2558.....ผลประกอบการ/กำไร.....บาท

3.9 ท่านมีตลาดหลักอยู่ในกลุ่มใด\*

ในประเทศ สัดส่วน.....% จังหวัด.....

ต่างประเทศ สัดส่วน.....% ระบุประเทศ.....รัฐ ..... เขต.....

ประเทศอื่นๆ.....

3.10 ตารางสรุปเปรียบเทียบผลการดำเนินงานตั้งแต่ปี 2557-2559 และประมาณการณ์ 2560

ข้อมูล	2557	2558	2559	ประมาณการณ์ พ.ศ.2560
กำลังการผลิต ( โดยเฉลี่ย/ประมาณ)				
ส่งมาเลเซีย จำนวน				
ส่งในประเทศ จำนวน				
อื่นๆ.....จำนวน				
ยอดขาย ( โดยเฉลี่ย/ประมาณ)				
ปริมาณวัตถุดิบ จำนวน				
จำนวนแรงงานตัดเย็บ (คน)				
จำนวนแรงงานรับจ้างรีด (คน)				
จำนวนแรงงานใส่กระดุม (คน)				
จำนวนเครื่องจักรเย็บผ้า				
จำนวนเครื่องจักรพั่นริม				
จำนวนซากที่จ่าย (บาท)/ปี				

3.11 ปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อการกำหนดอัตราค่าจ้างของพนักงานตัดเย็บ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วุฒิการศึกษา

กฎหมายแรงงาน

ตลาดแรงงาน คู่แข่งขัน

ฐานะการเงินของกิจการ

ความสามารถ และประสบการณ์ในการทำงาน.....

อื่นๆ (โปรดระบุ).....

อัตราค่าจ้างของพนักงานตัดเย็บ.....

อัตราค่าจ้างของพนักงานคนรีด.....

3.12 กิจการของท่านมีการจ่ายค่าตอบแทนการทำงานแก่พนักงานตัดเย็บแบบใดบ้าง



- จำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางผู้ค้าส่ง (Wholesalers: ซื้อไปขายต่อให้กับผู้ค้าปลีก หรือ รายอื่นๆ ที่ไม่ใช่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย)
- จำหน่ายผ่านผู้ค้าคนกลางผู้ค้าปลีก (Retailers: ซื้อไปขายให้กับผู้บริโภคขั้นสุดท้าย)
- อื่นๆ โปรดระบุ.....

3.22 กิจกรรมของท่านให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการตลาดระหว่างประเทศตามลำดับดังนี้ (เรียงลำดับความสำคัญ 1 มากที่สุด 2,3 และ 4 สำคัญรองลงมาตามลำดับ)

- ..... การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ
- ..... การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ
- ..... การใช้พนักงานขายระหว่างประเทศ
- ..... การส่งเสริมการขายโดยมุ่งเน้นคนกลาง (ตัวแทนจำหน่าย, ผู้ค้าส่ง, ผู้ค้าปลีก)
- ..... การส่งเสริมการขายโดยมุ่งเน้นผู้บริโภค

3.23 กิจกรรมท่านมีการประชาสัมพันธ์หรือไม่

- ไม่มีการประชาสัมพันธ์
- มี ผ่านสื่อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
  - ใบปลิว, แผ่นพับ
  - หนังสือพิมพ์
  - วารสาร, นิตยสาร
  - ออกงานแฟร์, งานแสดงสินค้า
  - วิทยุ
  - ป้ายโฆษณา, ป้ายคัทเอ๊าท์, ป้ายผ้า
  - Internet
  - อื่นๆ โปรดระบุ.....

3.24 กิจกรรมท่านมีการส่งเสริมการขายแบบใดบ้าง

- ไม่มีการส่งเสริมการขายเลย
- การส่งเสริมโดยมุ่งเน้นที่คนกลาง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
  - การให้ส่วนลดราคา
  - การแข่งขันยอดขาย
  - การจัดแสดงสินค้าให้
  - การให้เปล่าสินค้า
  - การให้เงินเป็นรางวัล
- อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 4. สภาพปัญหาด้านการตลาด ( เรียงลำดับ 1 ถึงลำดับที่ 3 )

	ปัญหา	ปัญหา 1	ปัญหา 2	ปัญหา 3	ปัญหา 4
4.1	ผลิตภัณฑ์	<input type="checkbox"/> แบบเสื้อมีการซ้ำกัน	<input type="checkbox"/> ตราสินค้ามีแบบคล้ายกัน	<input type="checkbox"/> ไม่มีการตรวจสอบมาตรฐาน	<input type="checkbox"/> คุณภาพสินค้าไม่เป็นที่ยอมรับ <input type="checkbox"/> ไม่มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ <input type="checkbox"/> ไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันตามกำหนด <input type="checkbox"/> ไม่มีบรรจุภัณฑ์ <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....
4.2	ราคา	<input type="checkbox"/> มาตรฐานราคาในตลาดต่างกัน	<input type="checkbox"/> ราคาของผลิตภัณฑ์สูงเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	<input type="checkbox"/> .....	<input type="checkbox"/> .....
4.3	การจัดจำหน่าย	<input type="checkbox"/> การหาตลาดในประเทศ	<input type="checkbox"/> การหาตลาดในต่างประเทศ	<input type="checkbox"/> ขาดผู้มีความรู้, ความชำนาญในการทำตลาดต่างประเทศ	<input type="checkbox"/> ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดต่างประเทศสูงเกินไป
4.4	การส่งเสริมการตลาด	<input type="checkbox"/> การทำโปรโมชั่น	<input type="checkbox"/> การซื้อขายผ่านเว็บ	<input type="checkbox"/> ไม่มีการโฆษณา ไม่มีการส่งเสริมการขาย	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....
4.5	กระบวนการผลิต	<input type="checkbox"/> เครื่องจักรเทคโนโลยีเก่า	<input type="checkbox"/> ขาดบุคลากร	<input type="checkbox"/> ต้นทุนการผลิตสูง	<input type="checkbox"/> ขาดแคลนวัตถุดิบ <input type="checkbox"/> วัตถุดิบนำเข้ามีราคาแพง <input type="checkbox"/> กำลังการผลิตไม่เพียงพอ <input type="checkbox"/> ขongเสียจากการผลิต (Defects) มีมาก <input type="checkbox"/> ค่าแรงในการตัดเย็บแพง <input type="checkbox"/> พนักงานทำงานไม่เสร็จตามเวลาที่กำหนด <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....



4.6	บุคลากร	<input type="checkbox"/> ไม่ตรง ความ ต้องการ	<input type="checkbox"/> ขาดความรู้ และทักษะ	<input type="checkbox"/> เข้า ออกสูง	<input type="checkbox"/> อื่นๆ
4.7	การเงิน	<input type="checkbox"/> ขาด แคลนสภาพ คล่องทาง การเงิน	<input type="checkbox"/> การเข้าถึง แหล่งเงินทุน	<input type="checkbox"/> ความสามารถ ในการชำระหนี้	<input type="checkbox"/> รายได้และยอดขายต่ำ <input type="checkbox"/> อัตราดอกเบี้ยในการกู้เงินสูง <input type="checkbox"/> สถาบันการเงินไม่สนับสนุนเงินกู้ <input type="checkbox"/> ระยะเวลาในการชำระหนี้สั้น <input type="checkbox"/> การรับชำระหนี้จากลูกหนี้นายก <input type="checkbox"/> ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสูง <input type="checkbox"/> ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตรา แลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....
4.8	การบริหาร จัดการ	<input type="checkbox"/> ด้านการ บริหารการ ผลิตและการ บริการ	<input type="checkbox"/> บุคลากร ขาดความ ชำนาญ/ ขาด แคลนแรงงาน ฝีมือ	<input type="checkbox"/> ด้านการ บริหารการเงิน	<input type="checkbox"/> ผู้บริหารไม่มีประสบการณ์ <input type="checkbox"/> การประสานงาน/ การติดต่อสื่อสารไม่ดี <input type="checkbox"/> การแบ่งสารบังคับบัญชาไม่ชัดเจน <input type="checkbox"/> พนักงานไม่ทำตามคำสั่ง <input type="checkbox"/> พนักงานไม่พอใจในสิ่งที่จูงใจ <input type="checkbox"/> พนักงานหยุดงานบ่อย โดยเฉพาะช่วง เทศกาล <input type="checkbox"/> พนักงานลาออกบ่อย <input type="checkbox"/> ค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการพนักงานสูง <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ).....
4.9	คู่แข่งชั้นใน อุตสาหกรรม เดียวกัน	<input type="checkbox"/> เสือโตปจีน	<input type="checkbox"/> เสือโตป เวียดนาม	<input type="checkbox"/> เสือโตป มาเลเซีย	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....
4.10	ธุรกิจใหม่	.....	.....	.....	อื่นๆ.....
4.11	ผู้ส่งวัตถุดิบ	<input type="checkbox"/> ราคาสูง	<input type="checkbox"/> วัตถุดิบคุณภาพ ไม่มาตรฐาน	<input type="checkbox"/> ล่าช้า	<input type="checkbox"/> มีการผูกขาดการค้าจากต่างประเทศ <input type="checkbox"/> อื่นๆ
4.12	ลูกค้า	<input type="checkbox"/> ยังไม่ เข้าใจ พฤติกรรม ของผู้บริโภค ในประเทศ	<input type="checkbox"/> ยังไม่เข้าใจ พฤติกรรมของ ผู้บริโภคใน มาเลเซีย	<input type="checkbox"/> ยังไม่เข้าใจ พฤติกรรมของ ผู้บริโภค	<input type="checkbox"/> อื่นๆ

4.13	สินค้าทดแทน	<input type="checkbox"/> ไต้ปจาก จีน	<input type="checkbox"/> ไต้ปจาก เวียดนาม	<input type="checkbox"/> ไต้ปจาก มาเลเซีย	<input type="checkbox"/> อื่นๆ
4.14	ปัจจัย สิ่งแวดล้อม ภายนอก	<input type="checkbox"/> การกีด กันทาง การค้า ระหว่าง ประเทศ	<input type="checkbox"/> นโยบายการ เปิดเสรีทางการ ค้า	<input type="checkbox"/> การแข่งขัน สูง/ คู่แข่งมี มาก	<input type="checkbox"/> ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ <input type="checkbox"/> ภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า <input type="checkbox"/> ลูกค้ามีอำนาจการต่อรองสูง <input type="checkbox"/> ผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีอำนาจการต่อรองสูง <input type="checkbox"/> ขั้นตอนพิธีการศุลกากรนำเข้าและ ส่งออกยุ่งยาก <input type="checkbox"/> ขาดการสนับสนุน/ได้รับการสนับสนุนไม่ เพียงพอจากรัฐบาล

ส่วนที่ 5 ความต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐที่ต้องการ 3 อันดับแรก (ลำดับที่ 1 สำคัญที่สุด)

	หัวข้อ	ต้องการ 1	ต้องการ 2	ต้องการ 3	ต้องการ 4
5.1	ผลิตภัณฑ์	<input type="checkbox"/> การจดลิขสิทธิ์ การออกแบบ	<input type="checkbox"/> การจดทะเบียนตรา สินค้า	<input type="checkbox"/> การรับรอง ตรวจสอบมาตรฐาน มผช. มอก..	<input type="checkbox"/> อื่นๆ
5.2	ราคา	<input type="checkbox"/> การกำหนดราคา รวมกัน	<input type="checkbox"/> การลดต้นทุน วัตถุดิบการนำเข้า.....	<input type="checkbox"/> .....	<input type="checkbox"/> อื่นๆ .....
5.3	การจัดจำหน่าย	<input type="checkbox"/> เพิ่มช่องทางขาย ในประเทศ	<input type="checkbox"/> เจาะและเพิ่มตลาด ในต่างประเทศ	<input type="checkbox"/> ให้ข้อมูลข่าวสาร	<input type="checkbox"/> อื่นๆ .....
5.4	การส่งเสริม การตลาด	<input type="checkbox"/> การทำโปรโมชั่น ผ่านเว็บ	<input type="checkbox"/> จัดงานแสดงสินค้า	<input type="checkbox"/> .....	<input type="checkbox"/> อื่นๆ .....
5.5	กระบวนการผลิต	<input type="checkbox"/> ปรับเปลี่ยน เครื่องจักร เทคโนโลยี	<input type="checkbox"/> เพิ่มความรู้ทักษะ บุคลากร	<input type="checkbox"/> เงินลงทุนเพิ่ม	<input type="checkbox"/> อื่นๆ .....
5.6	บุคลากร	<input type="checkbox"/> ไม่ตรงความ ต้องการ	<input type="checkbox"/> ขาดความรู้และ ทักษะ	<input type="checkbox"/> เข้า ออกสูง	<input type="checkbox"/> อื่นๆ .....

5.7	การเงิน	<input type="checkbox"/> เงินสินเชื่อ	<input type="checkbox"/> ค่าประกัน	<input type="checkbox"/> เงินกู้ปราศจากดอกเบี้ย	<input type="checkbox"/> อื่นๆ .....
5.8	การบริหารจัดการ	<input type="checkbox"/> อบรม สัมมนา	<input type="checkbox"/> พิธีเลี้ยง ที่ปรึกษา	<input type="checkbox"/> ต้นแบบธุรกิจ	<input type="checkbox"/> อื่นๆ .....
5.9	ภูมิศาสตร์	<input type="checkbox"/> ถนน	<input type="checkbox"/> ระบบระบายน้ำ	<input type="checkbox"/> ระบบไฟฟ้า	<input type="checkbox"/> อื่นๆ .....
5.10	พิธีการศุลกากร	.....	.....	.....	อื่นๆ .....
5.11	การจัดตั้งกลุ่มสหกรณ์	.....	.....	.....	อื่นๆ .....

## ส่วนที่ 6 อื่นๆ

6.1 พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อโค้ตเป้ของพ่อค้าคนกลางชาวมาเลเซียเป็นอย่างไร

รัฐ\* .....

ช่วงเวลา.....

จำนวนในการซื้อ.....

พ่อค้าชาวมาเลเซียการตัดสินใจซื้อเสื้อโค้ตเป้ ท่านพิจารณาจากปัจจัยใดมากที่สุด \*

รูปแบบและการดีไซน์.....

คุณภาพ/วัสดุที่ใช้ผลิต.....

กระแสนิยม.....

ราคาสมเหตุสมผล.....

ตราสินค้า/ยี่ห้อ (Brand Name) .....

6.2 พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อโค้ตเป้ของพ่อค้าคนกลางชาวบรูไนเป็นอย่างไร

รัฐ\* .....

ช่วงเวลา.....

จำนวนในการซื้อ.....

พ่อค้าชาวบรูไนการตัดสินใจซื้อเสื้อโค้ตเป้ ท่านพิจารณาจากปัจจัยใดมากที่สุด \*

รูปแบบและการดีไซน์.....

คุณภาพ/วัสดุที่ใช้ผลิต.....

กระแสนิยม.....

ราคาสมเหตุสมผล.....

ตราสินค้า/ยี่ห้อ (Brand Name) .....

6.3 พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อโค้ทของพ่อค้าคนกลางจากประเทศไทยเป็นอย่างไร

จังหวัด\* .....อำเภอ.....

ช่วงเวลาที่เข้ามาซื้อ.....

จำนวนในการซื้อแต่ละครั้ง.....

พ่อค้าคนไทยการตัดสินใจซื้อเสื้อ ท่านพิจารณาจากปัจจัยใดมากที่สุด \*

รูปแบบและการดีไซน์.....

คุณภาพ/วัสดุที่ใช้ผลิต.....

กระแสนิยม.....

ราคาสมเหตุสมผล.....

ตราสินค้า/ยี่ห้อ (Brand Name) .....

6.4 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดม้งกัษยะลา

จุดแข็ง .....

.....

จุดอ่อน .....

.....

อุปสรรค .....

.....

โอกาส.....

6.5 ท่านอนุญาตให้โครงการวิจัย ประชาสัมพันธ์ข้อมูลของท่าน ในส่วนที่ 2 ข้อมูลสถานประกอบการ ในเว็บไซต์

[http:// www.thobemarkazyala.com](http://www.thobemarkazyala.com)

อนุญาต  ไม่อนุญาต

6.6 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ผู้สัมภาษณ์.....วันที่.....เวลา.....

( ขอขอบคุณทุกท่านสำหรับข้อมูลครับ )