

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก  
รายชื่อผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบเครื่องมือวิจัย

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

### รายชื่อผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบเครื่องมือวิจัย

1. ดร.ชวรินทร์ เครือโสม
  - คุณวุฒิ บริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต
  - ตำแหน่ง อาจารย์
  - คณะบริหารศาสตร์
  - มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี
  - ความเชี่ยวชาญพิเศษ: Resource-Based View (RBV)
  - Knowledge Management Capability, Human Resource Capability, Technological Capability, Innovative Capability, Dynamic Capability, Sustainable Competitive Advantage
  
2. ดร.นรา หัตถสิน
  - คุณวุฒิ Ph.D. in Sustainable Tourism
  - ตำแหน่ง อาจารย์
  - คณะบริหารศาสตร์
  - มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี
  - ความเชี่ยวชาญพิเศษ: การจัดการการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน, การบริหารเชิงกลยุทธ์, การจัดการธุรกิจขนาดย่อม
  
3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรพิพัฒน์ จูฑา
  - คุณวุฒิ วิทยาศาสตร์ดุษฎีบัณฑิต
  - (ธุรกิจเทคโนโลยีและการจัดการนวัตกรรม)
  - ตำแหน่ง อาจารย์
  - คณะบริหารศาสตร์
  - มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี
  - ความเชี่ยวชาญพิเศษ: การบัญชีบริหาร
  - การจัดการนวัตกรรม, การบริหารความเสี่ยง, การวิเคราะห์งบการเงิน, การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ, ความรับผิดชอบต่อสังคม

ภาคผนวก ข

ค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้อง (Index of item objective congruent: IOC)

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

**แบบประเมิน ค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้อง**  
**(Index of item objective congruent: IOC) สำหรับแบบสัมภาษณ์เชิงลึก**

เรื่อง: กลยุทธ์การพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน อำเภอคำเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					IOC	แปลผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC		
<b>1. ข้อมูลทั่วไป</b>							
<b>นิยามศัพท์เฉพาะ</b>							
ข้อมูลทั่วไป หมายถึง อายุ ระยะเวลาในการประกอบกิจการ รายได้ต่อเดือน และกลุ่มลูกค้า ประวัติความเป็นมา ขนาดและลักษณะที่ตั้งของร้าน							
ข้อที่ 1 อายุ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้	
ข้อที่ 2 ระยะเวลาในการประกอบกิจการ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้	
ข้อที่ 3 รายได้ต่อเดือน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้	
ข้อที่ 4 กลุ่มลูกค้าของทางร้านเป็นกลุ่มลูกค้าใดบ้าง เช่น กลุ่มลูกค้าในพื้นที่ กลุ่มลูกค้านอกพื้นที่	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้	
ข้อที่ 5 ประวัติความเป็นมาของร้าน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้	
ข้อที่ 6 ลักษณะของร้านและที่ตั้งของร้าน เช่น เฉพาะชื้อกลับบ้านเท่านั้น สามารถนั่งรับประทานที่ร้านได้ ขนาดของร้าน พื้นที่ของร้าน ลักษณะที่ตั้งของร้าน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้	
<b>2. ต้นทุน</b>							
<b>นิยามศัพท์เฉพาะ</b>							
ต้นทุน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อการดำเนินกิจการ ซึ่งประกอบด้วย วัตถุดิบ แรงงาน ค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า เป็นต้น							
2.1 วัตถุดิบ หมายถึง ส่วนผสม เครื่องปรุงรส หรือสิ่งที่ใช้ในการประกอบอาหาร							
ข้อที่ 1 วัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการประกอบอาหารมีอะไรบ้าง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้	

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปลผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
ข้อที่ 2 ท่านมีวิธีการในการเลือกคุณภาพวัตถุดิบและราคาอย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 3 ท่านมีวิธีการเลือกซื้อไก่สดอย่างไร เช่น สายพันธุ์ ขนาด เกรด	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 4 ท่านมีวิธีการในการจัดซื้อวัตถุดิบอย่างไรเพื่อให้สามารถประหยัดต้นทุน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 5 ท่านมีการเปรียบเทียบราคาจากเจ้าของปัจจัยการผลิตหลาย ๆ รายก่อนซื้อหรือไม่ อย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 6 ท่านมีวิธีในการควบคุมต้นทุนวัตถุดิบในแต่ละช่วงฤดูกาลอย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2.2 แรงงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการจ้างแรงงาน เช่น พนักงานประจำ พนักงานชั่วคราว เป็นต้น						
ข้อที่ 1 ท่านได้มีการจ้างพนักงานหรือไม่ ก็คน ทำหน้าที่อะไรบ้าง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 2 พนักงานที่ท่านเลือกมาทำงานต้องมีทักษะหรือคุณสมบัติอะไรบ้าง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 3 ท่านจ่ายค่าจ้างให้แก่พนักงานอย่างไร คิดเป็นเงินค่าจ้างเท่าไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2.3 ค่าใช้จ่ายในการผลิต หมายถึง ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตสินค้า ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร						
ข้อที่ 1 ค่าน้ำต่อเดือน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 2 ค่าไฟต่อเดือน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 3 ค่าเครื่องปรุงรสต่าง ๆ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 4 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ มีอะไรบ้าง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
<b>3. ความจงรักภักดีของลูกค้า</b>						
<b>นิยามศัพท์เฉพาะ</b>						
ความจงรักภักดีของลูกค้า หมายถึง ทัศนคติเชิงบวกและความพึงพอใจของลูกค้าในมุมมองของผู้ประกอบการ โดยเกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าหรือการได้รับบริการจากผู้ประกอบการ อันจะทำให้เกิดการจดจำและการกลับมาซื้อซ้ำในอนาคต						

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปลผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
3.1 ลูกค้ำประจำ หมายถึง ลูกค้ำที่มาซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง						
ข้อที่ 1 ท่านสามารถจดจำลูกค้ำประจำได้หรือไม่ และมีอย่างน้อยเพียงใด	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 2 ลูกค้ำประจำเป็นกลุ่มใดบ้าง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 3 เพราะเหตุใด ลูกค้ำจึงมาอุดหนุนที่ร้านเป็นประจำ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3.2 การตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้ำ หมายถึง วิธีการหรือแนวทางในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ำ						
ข้อที่ 1 ท่านมีวิธีการในการปรุงรสชาติอาหารให้เหมาะกับลูกค้ำอย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 2 ท่านคิดว่าสภาพแวดล้อมและบรรยากาศของร้านมีความเหมาะสมหรือไม่ หากมีสิ่งที่ต้องปรับปรุง ท่านอยากปรับปรุงส่วนใดของร้าน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 3 ความล่าช้าและความผิดพลาดในการสื่อสารของท่านกับลูกค้ำเป็นอุปสรรคหรือสร้างปัญหาให้ท่านหรือไม่	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 4 หากลูกค้ำแจ้งความล่าช้าหรือความผิดพลาดในรายการอาหาร ท่านจัดการอย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 5 หากลูกค้ำต้องการให้ท่านช่วยเหลืออื่น ๆ เช่น ห่อกลับบ้าน ขอน้ำจิ้มเพิ่ม เป็นต้น ท่านจะจัดการอย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3.3 การบอกต่อของลูกค้ำ หมายถึง การแนะนำจากลูกค้ำที่เคยมาใช้บริการที่ร้านให้กับลูกค้ำคนอื่น ๆ						
ข้อที่ 1 ท่านเคยทราบหรือไม่ว่า ลูกค้ำที่มาใช้บริการที่ร้านได้ถูกแนะนำมาจากลูกค้ำคนอื่น ๆ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

รายการข้อความ	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปลผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
ข้อที่ 2 หากเป็นลูกค้าที่ถูกแนะนำมาจากลูกค้าท่านอื่น ๆ ท่านมีการจัดการเพื่อสร้างความประทับใจหรือแสดงความขอบคุณแก่ลูกค้าอย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
<b>4. อัตลักษณ์สินค้า</b>						
<b>นิยามศัพท์เฉพาะ</b>						
อัตลักษณ์สินค้า หมายถึง คุณลักษณะเฉพาะตัวที่บ่งชี้ถึงตัวสินค้า เช่น สภาพภายนอกของอาหารรสชาติ คุณค่าทางอาหาร และความสะอาดปลอดภัย เป็นต้น						
4.1 สภาพภายนอกของอาหาร หมายถึง ลักษณะภายนอกของสินค้าที่สร้างความแตกต่าง และการจดจำให้แก่ลูกค้า						
ข้อที่ 1 ขนาด สี และเครื่องปรุงที่ท่านใช้ มีความแตกต่างจากร้านอื่นอย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 2 ท่านคิดว่า ใก่ย่างบ้านแคนควรมีลักษณะอย่างไรที่ลูกค้าสามารถจดจำได้ เช่น ไม้หีบไก่อ่ น้ำจิ้มไก่อ่ เป็นต้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 3 ท่านคิดว่า อะไรเป็นสิ่งที่ดึงดูดให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4.2 รสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ของร้าน หมายถึง ลักษณะเฉพาะของรสชาติที่แตกต่างจากร้านอื่น ๆ						
ข้อที่ 1 ท่านคิดว่า ใก่ย่างบ้านแคนมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์อย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4.3 คุณภาพของสินค้าและความสะอาดปลอดภัย หมายถึง มาตรฐานและวิธีการในการควบคุมคุณภาพและความสะอาดปลอดภัยของสินค้า						
ข้อที่ 1 ท่านมีวิธีการในการควบคุมคุณภาพของสินค้าและความสะอาดของสินค้าอย่างไรบ้าง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
<b>5. ยอดขาย</b>						
<b>นิยามศัพท์เฉพาะ</b>						
ยอดขาย หมายถึง จำนวนเงินที่ได้จากการขายสินค้า จำนวนชิ้นของสินค้า และชนิดของสินค้าที่สามารถจำหน่ายได้ในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง						
ข้อที่ 1 ท่านขายใก่ย่างได้วันละกี่ตัว	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

รายการข้อคำถาม	ความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ					แปลผล
	ท่านที่ 1	ท่านที่ 2	ท่านที่ 3	ค่า ER	IOC	
ข้อที่ 2 ช่วงเวลาใดที่จะมีลูกค้าเข้าร้านมากที่สุด	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 3 ฤดูกาลมีผลกับยอดขายไถ่อย่างของท่านหรือไม่ อย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 4 นอกจากไถ่อย่างแล้ว ลูกค้ามักสั่งรายการอาหารใดเพิ่มบ้าง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 5 ท่านได้ประมาณการยอดขายในแต่ละวันหรือไม่ มีความแม่นยำมากน้อยเพียงใด	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 6 ท่านมีวิธีการอย่างไรในการขายไถ่อย่างให้หมดเร็วที่สุด	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
<b>6.สภาพแวดล้อมภายนอก</b>						
<b>นิยามศัพท์เฉพาะ</b>						
สภาพแวดล้อมภายนอก หมายถึง สิ่งแวดล้อมที่อยู่ภายนอกองค์กร ที่ไม่สามารถควบคุมได้ ได้แก่ โอกาส ปัญหา อุปสรรค และส่วนสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ						
ข้อที่ 1 ปัจจุบันท่านประสบปัญหาอะไรบ้างในการดำเนินธุรกิจ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 2 ท่านคิดว่าอะไรคือโอกาสในการดำเนินธุรกิจไถ่อย่างบ้านแคน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ข้อที่ 3 ในการดำเนินธุรกิจของท่าน มีหน่วยงานใดที่สนับสนุนธุรกิจของท่านหรือไม่ อย่างไร	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

ภาคผนวก ค  
แบบสัมภาษณ์ในการวิจัย



รายการข้อคำถาม	คำสัมภาษณ์
<p><b>ข้อที่ 6</b> ลักษณะของร้านและที่ตั้งของร้าน เช่น เฉพาะซื้อกลับบ้านเท่านั้น สามารถนั่งรับประทานที่ร้านได้ ขนาดของร้าน พื้นที่ของร้าน ลักษณะที่ตั้งของร้าน</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p><b>2. ต้นทุน</b></p>	<p>ต้นทุน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อการดำเนินกิจการ ซึ่งประกอบด้วย วัตถุดิบ แรงงาน ค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า เป็นต้น</p>
<p>2.1 วัตถุดิบ</p>	<p>วัตถุดิบ หมายถึง ส่วนผสม เครื่องปรุงรส หรือสิ่งที่ใช้ในการประกอบอาหาร</p>
<p><b>ข้อที่ 1</b> วัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการประกอบอาหารมีอะไรบ้าง</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p><b>ข้อที่ 2</b> ท่านมีวิธีการในการเลือกคุณภาพ วัตถุดิบและราคาอย่างไร</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p><b>ข้อที่ 3</b> ท่านมีวิธีการเลือกซื้อไก่สดอย่างไร เช่น สายพันธุ์ ขนาดเกรด</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

รายการข้อคำถาม	คำสัมภาษณ์
<b>ข้อที่ 4</b> ท่านมีวิธีการในการจัดซื้อวัตถุดิบอย่างไรเพื่อให้สามารถประหยัดต้นทุน	..... ..... ..... .....
<b>ข้อที่ 5</b> ท่านมีการเปรียบเทียบราคาจากเจ้าของปัจจัยการผลิตหลาย ๆ รายก่อนซื้อหรือไม่อย่างไร	..... ..... ..... .....
<b>ข้อที่ 6</b> ท่านมีวิธีการควบคุมต้นทุนวัตถุดิบในแต่ละช่วงฤดูกาลอย่างไร	..... ..... ..... .....
2.2 แรงงาน	แรงงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการจ้างแรงงาน เช่น พนักงานประจำ พนักงานชั่วคราว เป็นต้น
<b>ข้อที่ 1</b> ท่านได้มีการจ้างพนักงานหรือไม่กี่คน ทำหน้าที่อะไรบ้าง	..... ..... .....
<b>ข้อที่ 2</b> พนักงานที่ท่านเลือกมาทำงานต้องมีทักษะหรือคุณสมบัติอะไรบ้าง	..... ..... .....
<b>ข้อที่ 3</b> ท่านจ่ายค่าจ้างให้แก่พนักงานอย่างไร คิดเป็นเงินค่าจ้างเท่าไร	..... ..... .....

รายการข้อคำถาม	คำสัมภาษณ์
2.3 ค่าใช้จ่ายในการผลิต	ค่าใช้จ่ายในการผลิต หมายถึง ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตสินค้า ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร
ข้อที่ 1 ค่าน้ำต่อเดือน	..... .....
ข้อที่ 2 ค่าไฟต่อเดือน	..... .....
ข้อที่ 3 ค่าเครื่องปรุงรสต่าง ๆ	..... ..... .....
ข้อที่ 4 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ มีอะไรบ้าง	..... ..... ..... .....
<b>3. ความจงรักภักดีของลูกค้า</b>	ความจงรักภักดีของลูกค้า หมายถึง ทศนคติเชิงบวกและความพึงพอใจของลูกค้าในมุมมองของผู้ประกอบการ โดยเกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าหรือการได้รับบริการจากผู้ประกอบการ อันจะทำให้เกิดการจดจำและการกลับมาซื้อซ้ำในอนาคต
3.1 ลูกค้าประจำ	ลูกค้าประจำ หมายถึง ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง
ข้อที่ 1 ท่านสามารถจดจำลูกค้าประจำได้หรือไม่ และมีมากน้อยเพียงใด	..... ..... ..... .....
ข้อที่ 2 ลูกค้าประจำเป็นกลุ่มใดบ้าง	..... .....
ข้อที่ 3 เพราะเหตุใดลูกค้าจึงมาอุดหนุนที่ร้านเป็นประจำ	..... ..... ..... .....

รายการข้อคำถาม	คำสัมภาษณ์
3.2 การตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า	การตอบสนองความต้องการและการสร้างความพึงพอใจของลูกค้า หมายถึง วิธีการหรือแนวทางในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า
ข้อที่ 1 ท่านมีวิธีการในการปรุงรสชาติอาหารให้เหมาะกับลูกค้าอย่างไร	..... ..... .....
ข้อที่ 2 ท่านคิดว่าสภาพแวดล้อมและบรรยากาศของร้านมีความเหมาะสมหรือไม่ หากมีสิ่งที่ต้องปรับปรุง ท่านอยากปรับปรุงส่วนใดของร้าน	..... ..... ..... ..... ..... ..... .....
ข้อที่ 3 ความล่าช้าและความผิดพลาดในการสื่อสารของท่านกับลูกค้า เป็นอุปสรรคหรือสร้างปัญหาให้ท่านหรือไม่	..... ..... ..... ..... ..... .....
ข้อที่ 4 หากลูกค้าแจ้งความล่าช้าหรือความผิดพลาดในรายการอาหาร ท่านจัดการอย่างไร	..... ..... ..... ..... .....
ข้อที่ 5 หากลูกค้าต้องการให้ท่านช่วยเหลืออื่น ๆ เช่น ห่อกลับบ้าน ขอ น้ำจิ้มเพิ่ม เป็นต้น ท่านจะจัดการอย่างไร	..... ..... ..... ..... ..... .....

รายการข้อคำถาม	คำสัมภาษณ์
3.3 การบอกต่อของลูกค้า	การบอกต่อของลูกค้า หมายถึง การแนะนำจากลูกค้าที่เคยมาใช้บริการที่ร้านให้กับลูกค้าคนอื่น ๆ
ข้อที่ 1 ท่านเคยทราบหรือไม่ว่า ลูกค้าที่มาใช้บริการที่ร้าน ได้ถูกแนะนำมาจากลูกค้าคนอื่น ๆ	..... ..... ..... .....
ข้อที่ 2 หากเป็นลูกค้าที่ถูกแนะนำมาจากลูกค้าท่านอื่น ๆ ท่านมีการจัดการเพื่อสร้างความประทับใจหรือแสดงความขอบคุณแก่ลูกค้าอย่างไร	..... ..... ..... ..... ..... ..... .....
4. อັตลัษณัสนัคนัค	อັตลัษณัสนัคนัค หมายถึง คุณลัษณะเฉพาะตัวที่บ่งชี้ถึงตัวสนัคนัค เช่น สภาพภายนอกของอาหาร รสชาติ คุณค่านัคทางอาหาร และคความสะอาดปลอดภััย เป็นต้น
4.1 สภาพภายนอกของอาหาร	สภาพภายนอกของอาหาร หมายถึง ลัษณะภายนอกของสนัคนัคที่สร้างคความแตกต่าง และสร้างการจดจำให้แก่ลูกค้า
ข้อที่ 1 ขนาด สี และเครื่องปรุ้งที่ท่านใช้มีความแตกต่างจากร้านอื่นอย่างไร	..... ..... ..... .....
ข้อที่ 2 ท่านคุดว่า ใคอย่างบ้านแคนควรมีลัษณะอย่างไรที่ลูกค้าสามารถจดจำได้ เช่น ไม้หึบใค น้ำจึ้มใค เป็นต้น	..... ..... ..... ..... .....
ข้อที่ 3 ท่านคุดว่าอะไรเป็นลัษณะที่ตึงคุดให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ	..... ..... .....

รายการข้อความ	คำสัมภาษณ์
4.2 รสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ของร้าน	รสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ของร้าน หมายถึง ลักษณะเฉพาะของรสชาติที่แตกต่างจากร้านอื่น ๆ
ข้อที่ 1 ท่านคิดว่าไถ่ย่างบ้านแค้นมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์อย่างไร	..... ..... .....
4.3 คุณภาพของสินค้าและความสะอาดปลอดภัย	คุณภาพของสินค้าและความสะอาดปลอดภัย หมายถึง มาตรฐานและวิธีการในการควบคุมคุณภาพและความสะอาดปลอดภัยของสินค้า
ข้อที่ 1 ท่านมีวิธีการในการควบคุมคุณภาพของสินค้าและความสะอาดของสินค้าอย่างไรบ้าง	..... ..... .....
5. ยอดขาย	ยอดขาย หมายถึง จำนวนเงินที่ได้จากการขายสินค้า จำนวนชิ้นของสินค้า และชนิดของสินค้าที่สามารถจำหน่ายได้ในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง
ข้อที่ 1 ท่านขายไถ่ย่างได้วันละกี่ตัว	.....
ข้อที่ 2 ช่วงเวลาใดที่จะมีลูกค้าเข้าร้านมากที่สุด	..... .....
ข้อที่ 3 ฤดูกาลมีผลกับยอดขายไถ่ย่างของท่านหรือไม่อย่างไร	..... .....
ข้อที่ 4 นอกจากไถ่ย่างแล้วลูกค้ามักสั่งรายการอาหารใดเพิ่มบ้าง	..... .....
ข้อที่ 5 ท่านได้ประมาณการยอดขายในแต่ละวันหรือไม่ มีความแม่นยำมากน้อยเพียงใด	..... ..... .....

รายการข้อคำถาม	คำสัมภาษณ์
ข้อที่ 6 ท่านมีวิธีการ อย่างไรในการขายไก่ อย่างให้หมดเร็วที่สุด	..... ..... .....
6.สภาพแวดล้อม ภายนอก	สภาพแวดล้อมภายนอก หมายถึง สิ่งแวดล้อมที่อยู่ภายนอกองค์กร ที่ไม่ สามารถควบคุมได้ ได้แก่ โอกาส ปัญหา อุปสรรค และส่วนสนับสนุนใน การดำเนินธุรกิจ
ข้อที่ 1 ปัจจุบันท่าน ประสบปัญหา อะไรบ้างในการ ดำเนินธุรกิจ	..... ..... ..... ..... ..... .....
ข้อที่ 2 ท่านคิดว่า อะไรคือโอกาสในการ ดำเนินธุรกิจไก่อ่าง บ้านแคน	..... ..... ..... ..... ..... .....
ข้อที่ 3 ในการดำเนิน ธุรกิจของท่าน มี หน่วยงานใดที่ สนับสนุนธุรกิจของ ท่านหรือไม่ อย่างไร	..... ..... ..... .....

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ง  
รายชื่อผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิประเมินกลยุทธ์

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี



ภาคผนวก จ  
แบบประเมินกลยุทธ์

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

## แบบประเมินกลยุทธ์การพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน อำเภอคำเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร

**คำชี้แจง** ผู้ประเมินโปรดใส่เครื่องหมาย (✓) ลงในช่องผลการประเมินตามระดับความคิดเห็นของท่าน โดยพิจารณาตามเกณฑ์ดังนี้

- ระดับ 5 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับมากที่สุด
- ระดับ 4 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับมาก
- ระดับ 3 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับปานกลาง
- ระดับ 2 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับน้อย
- ระดับ 1 หมายถึง มีผลการประเมินอยู่ในระดับน้อยที่สุด

นิยามของเกณฑ์การประเมิน มีดังนี้

**ความเหมาะสมของกลยุทธ์** หมายถึง กลยุทธ์หลัก กลยุทธ์ย่อยและกิจกรรมต่าง ๆ มีความสอดคล้องเหมาะสมกับบริบทของพื้นที่ที่จะนำไปใช้

**ความเป็นไปได้ของกลยุทธ์** หมายถึง กลยุทธ์หลัก กลยุทธ์ย่อยและกิจกรรมต่าง ๆ มีแนวโน้มที่สามารถดำเนินการได้ภายใต้ข้อจำกัดของทรัพยากรที่องค์กรมีอยู่

**ความคุ้มค่าของกลยุทธ์** หมายถึง กลยุทธ์หลัก กลยุทธ์ย่อยและกิจกรรมต่าง ๆ หากได้ดำเนินการแล้วจะสามารถให้ผลตอบแทนเชิงเศรษฐกิจคืนกลับมายังผู้ประกอบการตามงบประมาณและระยะเวลาที่ใช้

ส่วนที่ 1 ความเหมาะสมของกลยุทธ์ในการพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการ  
ไถ่อย่างบ้านแคน

กลยุทธ์หลัก	กลยุทธ์ย่อย	กิจกรรม	ผลการประเมิน				
			5	4	3	2	1
1. กลยุทธ์ การสร้าง ความ แตกต่าง	1.1 กลยุทธ์ การคงความ เป็นอัตลักษณ์ ของผลิตภัณฑ์	จัดอบรมการพัฒนาอาชีพเพื่อสืบ ทอดอัตลักษณ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งในกิจกรรมดังกล่าวจะ ประกอบด้วยกำเนินกิจกรรม 3 ขั้นตอน ได้แก่ 1) กิจกรรมการบอกเล่า 2) กิจกรรมการสาธิต 3) กิจกรรมการลงมือปฏิบัติจริง มีสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม คือ ผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน ผู้ ที่สนใจในกำเนินธุรกิจไถ่อย่าง บ้านแคน และตัวแทนปราชญ์ ชาวบ้าน					
	1.2 กลยุทธ์ การจัด กิจกรรม ประชาสัมพันธ์ เพื่อส่งเสริม การขายตาม ช่วงเวลา	จัดกิจกรรมเทศกาลกินไถ่อย่าง บ้านแคน ซึ่งภายในงานจะมี กิจกรรมต่าง ๆ เช่น นิทรรศการ ไถ่อย่างบ้านแคน ร้านขายไถ่อย่าง บ้านแคน และกิจกรรมการ ประกวดต่าง ๆ ได้แก่ การแข่งขัน กินไถ่อย่าง การประกวดธิดาไถ่อย่าง บ้านแคน และการประกวดร้อง เพลงลูกทุ่ง กิจกรรมดังกล่าวจะ จัดในช่วงเดือนพฤศจิกายน-เดือน กุมภาพันธ์					
	1.3 กลยุทธ์ การปรับปรุง ภูมิทัศน์ ภายในร้าน	- จัดตกแต่งร้านให้สวยงามตาม รูปแบบร้านอาหารอีสาน - พื้นของร้านควรมีการปูพื้นด้วย อิฐบล็อกหรืออิฐที่ใช้สำหรับการปู พื้นเพื่อแก้ไขปัญหาฝุ่นละออง ภายในร้าน					

กลยุทธ์หลัก	กลยุทธ์ย่อย	กิจกรรม	ผลการประเมิน				
			5	4	3	2	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ดูแลทำความสะอาดร้านอย่างสม่ำเสมอ</li> <li>- ควรมีฉากกั้นระหว่างพื้นที่สำหรับการบริการลูกค้าและพื้นที่สำหรับการล้างจาน</li> <li>- ถังขยะที่ใช้ควรมีฝาปิดเพื่อป้องกันแมลงวันและกลิ่นไม่พึงประสงค์</li> </ul>					
	1.4 กลยุทธ์การสร้างจุดเช็คอินไถ่อย่างบ้านแคน	<p>กลยุทธ์นี้จำเป็นต้องได้รับความอนุเคราะห์จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น เทศบาลตำบลดงแคนใหญ่ สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดยโสธร และกลุ่มผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคนในการสร้างจุดเช็คอินไถ่อย่างบ้านแคน ซึ่งในจุดเช็คอินจะประกอบด้วย สัญลักษณ์ที่เกี่ยวข้องกับไถ่อย่างบ้านแคน (อาทิ รูปปั้น ภาพพิมพ์ ภาพวาด ศิลปะประยุกต์ หรืออื่น ๆ) มุมถ่ายภาพ ห้องน้ำ ศูนย์จำหน่ายสินค้าและของที่ระลึก</p>					
2. กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ	2.1 กลยุทธ์การสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ	<p>จัดตั้งกลุ่มผู้ประกอบการเพื่อเจรจาทำข้อตกลงการขายกับเจ้าของโรงงานไถ่สดแบบผูกขาดเพื่อให้ได้ราคาไถ่สดที่ถูกลงกว่าเดิม และเจ้าของโรงงานสามารถลดต้นทุนในการจัดเก็บไถ่สดได้</p>					

ส่วนที่ 2 ความเป็นไปได้ของกลยุทธ์ในการพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการ  
ไถ่อย่างบ้านแคน

กลยุทธ์หลัก	กลยุทธ์ย่อย	กิจกรรม	ผลการประเมิน				
			5	4	3	2	1
1. กลยุทธ์ การสร้าง ความ แตกต่าง	1.1 กลยุทธ์ การคงความ เป็นอัตลักษณ์ ของผลิตภัณฑ์	จัดอบรมการพัฒนาอาชีพเพื่อ สืบทอดอัตลักษณ์ภูมิปัญญา ท้องถิ่น ซึ่งในกิจกรรมดังกล่าว จะประกอบด้วย การดำเนิน กิจกรรม 3 ขั้นตอน ได้แก่ 1) กิจกรรมการบอกเล่า 2) กิจกรรมการสาธิต 3) กิจกรรมการลงมือปฏิบัติจริง มีสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม คือ ผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน ผู้ที่สนใจในการดำเนินธุรกิจไถ่ อย่างบ้านแคน และตัวแทน ปราชญ์ชาวบ้าน					
	1.2 กลยุทธ์ การจัด กิจกรรม ประชาสัมพันธ์ เพื่อส่งเสริม การขายตาม ช่วงเวลา	จัดกิจกรรมเทศกาลกินไถ่อย่าง บ้านแคน ซึ่งภายในงานจะมี กิจกรรมต่าง ๆ เช่น นิทรรศการ ไถ่อย่างบ้านแคน ร้านขายไถ่อย่าง บ้านแคน และกิจกรรมการ ประกวดต่าง ๆ ได้แก่ การแข่งขัน กินไถ่อย่าง การประกวดธิดาไถ่ อย่างบ้านแคน และการประกวด ร้องเพลงลูกทุ่ง กิจกรรมดังกล่าว จะจัดในช่วงเดือนพฤศจิกายน- เดือนกุมภาพันธ์					
	1.3 กลยุทธ์ การปรับปรุง ภูมิทัศน์ ภายในร้าน	- จัดตกแต่งร้านให้สวยงามตาม รูปแบบร้านอาหารอีสาน - พื้นของร้านควรมีการปูพื้น ด้วยอิฐบล็อกหรืออิฐที่ใช้ สำหรับการปูพื้นเพื่อแก้ไข ปัญหาฝุ่นละอองภายในร้าน					

กลยุทธ์หลัก	กลยุทธ์ย่อย	กิจกรรม	ผลการประเมิน				
			5	4	3	2	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ดูแลทำความสะอาดร้านอย่างสม่ำเสมอ</li> <li>- ควรมีฉากกั้นระหว่างพื้นที่สำหรับการบริการลูกค้าและพื้นที่สำหรับการล้างจาน</li> <li>- ถังขยะที่ใช้ควรมีฝาปิดเพื่อป้องกันแมลงวันและกลิ่นไม่พึงประสงค์</li> </ul>					
	1.4 กลยุทธ์การสร้างจุดเช็คอินไถ่อย่างบ้านแคน	<p>กลยุทธ์นี้จำเป็นจะต้องได้รับความอนุเคราะห์จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น เทศบาลตำบลดงแคนใหญ่ สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดยโสธร และกลุ่มผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคนในการสร้างจุดเช็คอินไถ่อย่างบ้านแคน ซึ่งในจุดเช็คอินจะประกอบด้วยสัญลักษณ์ที่เกี่ยวข้องกับไถ่อย่างบ้านแคน (อาทิ รูปปั้น ภาพพิมพ์ ภาพวาด ศิลปะประยุกต์ หรืออื่น ๆ) มุมถ่ายภาพ ห้องน้ำ ศูนย์จำหน่ายสินค้าและของที่ระลึก</p>					
2. กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ	2.1 กลยุทธ์การสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ	<p>จัดตั้งกลุ่มผู้ประกอบการเพื่อเจรจาทำข้อตกลงการขายกับเจ้าของโรงงานไถ่สดแบบผูกขาดเพื่อให้ได้ราคาไถ่สดที่ถูกลงกว่าเดิม และเจ้าของโรงงานสามารถลดต้นทุนในการจัดเก็บไถ่สดได้</p>					

ส่วนที่ 3 ความคุ้มค่าของกลยุทธ์ในการพัฒนาผลประกอบการสำหรับผู้ประกอบการ  
ไถ่อย่างบ้านแคน

กลยุทธ์หลัก	กลยุทธ์ย่อย	กิจกรรม	ผลการประเมิน				
			5	4	3	2	1
1. กลยุทธ์ การสร้าง ความ แตกต่าง	1.1 กลยุทธ์ การคงความ เป็นอัตลักษณ์ ของผลิตภัณฑ์	จัดอบรมการพัฒนาอาชีพเพื่อ สืบทอดอัตลักษณ์ภูมิปัญญา ท้องถิ่น ซึ่งในกิจกรรมดังกล่าว จะประกอบด้วย การดำเนิน กิจกรรม 3 ขั้นตอน ได้แก่ 1) กิจกรรมการบอกเล่า 2) กิจกรรมการสาธิต 3) กิจกรรมการลงมือปฏิบัติจริง มีสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม คือ ผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคน ผู้ที่สนใจในการดำเนินธุรกิจไถ่ อย่างบ้านแคน และตัวแทน ปราชญ์ชาวบ้าน					
	1.2 กลยุทธ์ การจัด กิจกรรม ประชาสัมพันธ์ เพื่อส่งเสริม การขายตาม ช่วงเวลา	จัดกิจกรรมเทศกาลกินไถ่อย่าง บ้านแคน ซึ่งภายในงานจะมี กิจกรรมต่าง ๆ เช่น นิทรรศการ ไถ่อย่างบ้านแคน ร้านขายไถ่อย่าง บ้านแคน และกิจกรรมการ ประกวดต่าง ๆ ได้แก่ การแข่งขัน กินไถ่อย่าง การประกวดธิดาไถ่ อย่างบ้านแคน และการประกวด ร้องเพลงลูกทุ่ง กิจกรรมดังกล่าว จะจัดในช่วงเดือนพฤศจิกายน- เดือนกุมภาพันธ์					
	1.3 กลยุทธ์ การปรับปรุง ภูมิทัศน์ ภายในร้าน	- จัดตกแต่งร้านให้สวยงามตาม รูปแบบร้านอาหารอีสาน - พื้นของร้านควรมีการปูพื้น ด้วยอิฐบล็อกหรืออิฐที่ใช้ สำหรับการปูพื้นเพื่อแก้ไข ปัญหาฝุ่นละอองภายในร้าน					

กลยุทธ์หลัก	กลยุทธ์ย่อย	กิจกรรม	ผลการประเมิน				
			5	4	3	2	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ดูแลทำความสะอาดร้านอย่างสม่ำเสมอ</li> <li>- ควรมีฉากกั้นระหว่างพื้นที่สำหรับการบริการลูกค้าและพื้นที่สำหรับการล้างจาน</li> <li>- ถังขยะที่ใช้ควรมีฝาปิดเพื่อป้องกันแมลงวันและกลิ่นไม่พึงประสงค์</li> </ul>					
	1.4 กลยุทธ์การสร้างจุดเช็คอินไถ่อย่างบ้านแคน	<p>กลยุทธ์นี้จำเป็นจะต้องได้รับความอนุเคราะห์จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น เทศบาลตำบล ดงแคนใหญ่ สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัด ยโสธร และกลุ่มผู้ประกอบการไถ่อย่างบ้านแคนในการสร้างจุดเช็คอินไถ่อย่างบ้านแคน ซึ่งในจุดเช็คอินจะประกอบด้วยสัญลักษณ์ที่เกี่ยวข้องกับไถ่อย่างบ้านแคน (อาทิ รูปปั้น ภาพพิมพ์ ภาพวาด ศิลปะประยุกต์ หรืออื่น ๆ) มุมถ่ายภาพ ห้องน้ำ ศูนย์จำหน่ายสินค้าและของที่ระลึก</p>					
2. กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ	2.1 กลยุทธ์การสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ	<p>จัดตั้งกลุ่มผู้ประกอบการเพื่อเจรจาทำข้อตกลงการขายกับเจ้าของโรงงานไถ่สดแบบผูกขาดเพื่อให้ได้ราคาไถ่สดที่ถูกต่ำกว่าเดิม และเจ้าของโรงงานสามารถลดต้นทุนในการจัดเก็บไถ่สดได้</p>					

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

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

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน  
(.....)

ตำแหน่ง.....

คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี