

บรรณานุกรม



- กฤษณพันธ์ุ สุพรรณโรจน์. "คอมพิวเตอร์ในระแวกวงธุรกิจ." พิมพ์ครั้งที่ 1 สำนักพิมพ์
แพร่พิทยา, 2526.
- กรีซ สีสันธี, คร. "IBM-USA." คลังสมอง (กันยายน 2526) : 56-60.
- กองบรรณาธิการ. "อีกก้าวหนึ่งของชมรมผู้ใช้ ไซบีเอ็ม พีซี." ผู้จัดการ 1 (มิถุนายน 2527)
: 136-143.
- . "เทคโนโลยีและการจัดการสมัยใหม่." ผู้จัดการ 1 (พฤษภาคม 2527) : 135-143.
- . "นวัตกรรมของคอมพิวเตอร์ : คอมพิวเตอร์ที่คิดได้กำลังจะมาแล้ว." ผู้จัดการ 1
(พฤษภาคม 2527) : 156-168.
- . "ทำไมคนเลี้ยงไก่ต้องขายเมโครคอมพิวเตอร์?" ผู้จัดการ 1 (มีนาคม 2527)
: 148-151.
- . "เอนซีอาร์กับตลาดสินค้าใหม่ เพื่อขยายฐานลูกค้า." ผู้จัดการ 1 (มีนาคม 2527)
: 152-157.
- . "เบอร์โรห์ จะต้องเป็นที่สองแห่งใด." ผู้จัดการ 1 (มีนาคม 2527) : 158-161.
- . "เมโครคอมพิวเตอร์ปลอม." ผู้จัดการ 1 (สิงหาคม 2527) : 78-83.
- . "คอมพิวเตอร์ช่วยทำงานอะไรให้ 3 เอ็ม?" ผู้จัดการ 1 (ธันวาคม 2526)
: 151-162.
- . "คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล สักรุ่นเยาว์กับรุ่นยักษ์." ผู้จัดการ 1 (กันยายน 2526)
: 72-78.
- . "อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ไทยจะมีโอกาสเกิดหรือไม่?" ผู้จัดการ 1 (กรกฎาคม
2527) : 162-172.
- . "คอมพิวเตอร์กับธนาคาร." ผู้จัดการ 1 (มกราคม 2527) : 110-116.
- . "บทวิเคราะห์เมโครคอมพิวเตอร์ทั้งในปัจจุบันและอนาคตอย่างละเอียด." เมโคร
คอมพิวเตอร์ (มีนาคม 2527) : 42-55.
- . "กระทรวงศึกษาธิการตั้งหลักสูตรคอมพิวเตอร์." ฐานเศรษฐกิจ (18-23 มีนาคม
2528) : 1.

- , "พีซี-จะออนไลน์." โคมพิวเตอร์ออฟฟิศ (15 มิถุนายน - 14 กรกฎาคม 2527)
: 55-58.
- , "สัมภาษณ์ นายเกษร ลีมหอง นายกสมาคมคอมพิวเตอร์แห่งประเทศไทย."
คอมพิวเตอร์รีวิว รายวัน (1 มีนาคม 2528) : 5.
- , "สัมภาษณ์ นายทวีศักดิ์ ทังสุพานิช เลขาธิการสมาคมคอมพิวเตอร์แห่งประเทศไทย."
คอมพิวเตอร์รีวิว รายวัน (2 มีนาคม 2528) : 4-5.
- , "ธนาคารพาณิชย์ ฟังลิสต์คู่แข่งชั้น." สรุปรวาระเศรษฐกิจครั้งแรก ปี 27
ฐานเศรษฐกิจ ฉบับพิเศษ : 29-40.
- จารุณี สกลสารานุสุข และ ศิริพร นิมาแสง. "สัมภาษณ์พิเศษ ศาสตราจารย์ ดร. บุญรอด
อินทสันต์." คอมพิวเตอร์สาร 11 (มีนาคม - เมษายน 2527) : 12-14.
- จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี. "เอกสารประกอบการสัมมนาทาง
วิชาการ เรื่อง ก้าวไปกับไมโครฯ." ภาควิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528 (อัคราเนนา).
- , "คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี. "เอกสารประกอบโครงการสัมมนาทางวิชาการ
เรื่อง ไมโครคอมพิวเตอร์ช่วยงานของท่านได้อย่างไร." ภาควิชาสถิติ
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527 (อัคราเนนา).
- ชนก หงษ์น้อย. "ไมโครกับเกมเฟรม." ไมโครคอมพิวเตอร์ (เมษายน 2527) : 73-78.
- ศารท ลัทธพิพัฒน์. "ประเทศไทยกับเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์." ผู้จัดการ 1 (เมษายน 2527)
: 107-116.
- ธรรมา ชลบรรณีย์. "จากไมโครซูเปอร์-คอมพิวเตอร์ในสิบปีข้างหน้า." คอมพิวเตอร์สาร 8
(กรกฎาคม - สิงหาคม 2524) : 21-28.
- นราศรี าววนิชกุล. "ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ." พิมพ์ครั้งที่ 1 โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
พ.ศ. 2524.
- นิตยา กาญจนวรรณ, ดร. "เขียนไทยเป็นฝรั่ง." คอมพิวเตอร์สาร 11 (พฤษภาคม -
มิถุนายน 2527) : 36-43.
- บวรภ ไตรพร. "รายงานการสัมมนาเรื่องผลกระทบของไมโครคอมพิวเตอร์ในประเทศไทย."
คอมพิวเตอร์สาร 11 (พฤษภาคม - มิถุนายน 2527) : 19-22.

- บัญชา เปรมปรีดิ์, คร. "การลงทุนด้านคอมพิวเตอร์ของแบงก์ต่าง ๆ จะคุ้มจริงหรือ?"
คอมพิวเตอร์รีวิว รายวัน (1 มีนาคม 2528) : 4.
- พลพฐ บุรุษรัตนพันธ์. "การเก็บข้อมูลด้วยระบบคอมพิวเตอร์." ธุรกิจปริทัศน์ 6 (มิถุนายน 2526) : 7-15.
- พิชญ์. "เรียนรู้ธุรกิจไมโครคอมพิวเตอร์." ไมโครคอมพิวเตอร์ (ตุลาคม 2526) : 74-77.
- พิชัย บุรณะสมบัติและคณะ. "ความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์."
- พิชิต วรรณท์ศิริ. "การตลาดของมินิคอมพิวเตอร์สำหรับองค์การธุรกิจในเขตกรุงเทพมหานคร."
ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.
- พิชิต สุขเจริญพงษ์, คร. "ซอฟต์แวร์สำหรับไมโครคอมพิวเตอร์." ธุรกิจปริทัศน์ 6 (มิถุนายน 2526) : 31-46.
- มยุ อรดีคลเชษฐ์. "การใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ." ภาควิชาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์
คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526 (อัคราเนา).
- . "การใช้งานเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดเล็กมากในวงการธุรกิจ." คอมพิวเตอร์สาร
9 (มกราคม - กุมภาพันธ์ 2525) : 17-20.
- มัญญ แสงหิรัญ และคณะ. "หลักการตลาด." พิมพ์ครั้งที่ 3 หลก. วิศวกร์ การพิมพ์,
พ.ศ. 2524.
- ยี่น กุ๋ววรรณ. "การใช้ภาษาไทยกับไมโครคอมพิวเตอร์." เอกสารประกอบการสัมมนา
ชมรมผู้ใช้ ๑๐ปีเอ็ม พีซี 24 พฤษภาคม 2527, (อัคราเนา)
- วิษณุรักษ์. "เทคนิคการเลือกซื้อไมโครคอมพิวเตอร์จากร้านค้า." คู่มือสำนักงาน 1 (กรกฎาคม
- สิงหาคม 2527) : 108-114.
- ศรีศักดิ์ จามรมาน, คร. "แนวโน้มการใช้คอมพิวเตอร์ในอนาคต." ฐานเศรษฐกิจ (21-26
มกราคม 2528) : 26.
- . "การพัฒนาระบบงานด้านคอมพิวเตอร์ โดยไม่ต้องมีนักโปรแกรม."
ฐานเศรษฐกิจ
(18-23 มีนาคม 2528) : 26.
- . "การใช้คอมพิวเตอร์ทางด้านการแพทย์." ไมโครอิเล็กทรอนิกส์ 1 (ฉบับที่ 6,
2526) : 65-70.
- สนธยา. "ระบบข้อมูลสำนักงาน." คู่มือสำนักงาน 1 (กรกฎาคม - สิงหาคม 2527) :
115-120.

- สมชาย ทยานาง. "อนาคตของไมโครคอมพิวเตอร์." ไมโครอิเล็กทรอนิกส์ 1 (ฉบับที่ 5, 2526) : 101-107.
- สหัส พรหมสิทธิ์, คร. "วิธีการวางแผนการเงินภายใต้ความผันผวน : คุยใช้คอมพิวเตอร์คำนวณความผันผวน." ผู้จัดการ 1 (มีนาคม 2527) : 144-147.
- , "ใช้คอมพิวเตอร์ช่วยตัดสินใจในการซื้อกิจการ." ผู้จัดการ 1 (มิถุนายน 2527) : 127-129.
- , "การใช้คอมพิวเตอร์วัดสุขภาพการเงินของวิสาหกิจ." ผู้จัดการ 1 (สิงหาคม 2527) : 69-74.
- สุศิริ วงศ์ศรีเวช. "ธนาคารกับไมโครคอมพิวเตอร์." ว. ธนาคารกสิกรไทย (1-15 มิถุนายน 27) : 34-40.
- สุรเชษ มุขยางกูร. "หยุดสักนิดก่อนคิดจะซื้อ PC." ผู้จัดการ 1 (มีนาคม 2527) : 129-132.
- , "IBM PC V.S. OLYMPICS." ผู้จัดการ 1 (สิงหาคม 2527) : 75-77.
- , "ใช้คอมพิวเตอร์วิเคราะห์ผู้แทนจำหน่าย." ผู้จัดการ 1 (เมษายน 2527) : 123-128.
- , "การพยากรณ์การขายด้วยคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล." ผู้จัดการ 1 (กุมภาพันธ์ 2527) : 137-140.
- สุเมธ ศิริยง. "ผลกระทบของการใช้คอมพิวเตอร์ขนาดเล็กต่อธุรกิจในเขตกรุงเทพมหานคร." ปรินทิพมหาบัณฑิต ภาควิชาพาณิชยศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2524.
- อคุลย์ จาตุรงค์กุล. "การตลาด." โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2526.
- อมร ถาวรมาศ. "พูดจาประสาคอมพิวเตอร์." พิมพ์ครั้งที่ 1 สำนักพิมพ์อิมเมจ พ.ศ. 2526.
- อุคม วโรตม์ลิขิตต์, คร. "เลือกไมโครคอมพิวเตอร์ให้เหมาะกับงาน." คอมพิวเตอร์สาร 8 (พฤษภาคม - มิถุนายน 2524) : 23-27.
- , "ซอฟต์แวร์สำหรับไมโครคอมพิวเตอร์." คอมพิวเตอร์สาร 9 (มกราคม - กุมภาพันธ์ 2525) : 5-16.

Editorial. "Computers." ASEAN Investor. Vol.3 No.6. : 37-132.

Kinnear, Thomas C. and Taylor, James R. Marketing Research.

International Student Edition, Japan : McGraw-Hill Book Company
Japan, Ltd., 1983.

Kotler, Philip. Principles of Marketing. Second edition, New Jersey
: Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1983.

----- . Marketing Management : Analysis, Planning and Control.

Fourth Edition, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., Englewood
Cliffs, 1980.

ກາດພວກ ກ

แบบสอบถามผู้จำหน่ายไมโครคอมพิวเตอร์

วันที่สัมภาษณ์ _____

1. ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ _____ ตำแหน่ง _____

ชื่อบริษัท _____

บริษัทในเครือ _____

2. บริษัทจำหน่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ

1. _____ รุ่น _____ ขนาดความจำ _____ OS _____

2. _____ รุ่น _____ ขนาดความจำ _____ OS _____

3. _____ รุ่น _____ ขนาดความจำ _____ OS _____

4. _____ รุ่น _____ ขนาดความจำ _____ OS _____

3. ก่อนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ คาเนินธุรกิจด้าน _____

4. บริษัทคาเนินธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์ตั้งแต่ ปี พ.ศ. _____

5. บริษัทเริ่มจำหน่ายไมโครคอมพิวเตอร์ตั้งแต่ ปี พ.ศ. _____

6. บริษัทเป็นผู้จำหน่ายประเภท

1. สาขาของผู้ผลิต ยี่ห้อ _____

2. ตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียว ยี่ห้อ _____

(Sole Distributor)

3. ตัวแทนรับมอบอำนาจ ยี่ห้อ _____

(Authorized Dealer)

4. อื่น ๆ ระบุ _____ ยี่ห้อ _____

7. ไมโครคอมพิวเตอร์นำเข้าจากประเทศ

1. _____

2. _____

3. _____

8. บริษัทของท่านมีพนักงานขายไมโครฯ เท่าใด
- 1 - 5 คน 6 - 10 คน 11 - 15 คน อื่น ๆ ระบุ _____
- มีพนักงานซ่อมบำรุงเท่าใด
- 1 - 5 คน 6 - 10 คน 11 - 15 คน อื่น ๆ ระบุ _____
- มีพนักงานวางระบบ และเขียนโปรแกรมเท่าใด
- 1 - 5 คน 6 - 10 คน 11 - 15 คน อื่น ๆ ระบุ _____
- มีพนักงานอบรมคอมพิวเตอร์ให้ลูกค้าเท่าใด
- 1 - 5 คน 6 - 10 คน 11 - 15 คน อื่น ๆ ระบุ _____
9. ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่ของท่านสำหรับไมโครฯ ได้แก่พวกใด (เรียงลำดับความสำคัญ)
- ราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันการเงิน ธุรกิจผู้ค้า
- ธุรกิจผู้ผลิต โรงแรม โรงพยาบาล ธุรกิจประกัน
- สถาบันการศึกษา ธุรกิจขายบริการอื่น ๆ อื่น ๆ ระบุ _____
10. ในอนาคต ท่านคาดว่าธุรกิจใดน่าสนใจสำหรับไมโครฯ
- ราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันการเงิน ธุรกิจผู้ค้า
- ธุรกิจผู้ผลิต โรงแรม โรงพยาบาล ธุรกิจประกัน
- สถาบันการศึกษา ธุรกิจขายบริการอื่น ๆ อื่น ๆ ระบุ _____
11. ลูกค้าที่ท่านติดต่อในขณะนี้ ติดต่อกับท่านทางใด
- ลูกค้าโทรศัพท์ติดต่อด้วยตนเอง ให้พนักงานขายออกไปติดต่อค้นหา
- พนักงานในบริษัทแนะนำ จัดนิทรรศการ (Trade Show)
- อื่น ๆ ระบุ _____
12. การส่งพนักงานไปพบลูกค้าสำหรับเครื่องไมโครฯ ในครั้งแรกมักจะไปพบผู้ใด
- กรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายคอมพิวเตอร์ ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี
- ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ
- อื่น ๆ ระบุ _____
13. ท่านคิดว่าคู่แข่งชั้นหลักของท่าน คือ ยี่ห้อใด
1. _____ 2. _____ 3. _____
4. _____ 5. _____ 6. _____

14. ท่านคิดว่า สิ่งใดที่มีความสำคัญต่อการขายเครื่องไมโครฯ (เรียงลำดับความสำคัญ)

- ชื่อเสียงและภาพพจน์บริษัทผู้จำหน่าย
- ชื่อเสียงและภาพพจน์บริษัทผู้ผลิต
- เครื่องที่มีประสิทธิภาพ
- บริการหลังการขายที่ดี
- มีโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้งานต่าง ๆ ได้ง่าย
- มีพนักงานที่มีความสามารถ (System analyst, Customer engineer, Programmer)
- มีศูนย์อบรมคอมพิวเตอร์
- มีนักการตลาด (Marketing Man) ที่มีความสามารถ
- อื่น ๆ ระบุ _____

15. ท่านคิดว่า เครื่องไมโครฯ ที่ท่านจำหน่าย มีจุดเด่นอะไรบ้าง (เรียงลำดับความสำคัญ)

- มีหลายรุ่นเหมาะกับปริมาณงานต่าง ๆ
- ความเร็วของหน่วยประมวลผล (CPU)
- ต่อกับอุปกรณ์รอบข้างมาตรฐานได้ (Peripheral Equipment)
- ใช้งานได้กับโปรแกรมสำเร็จรูปมาตรฐานต่าง ๆ ได้
- มีโปรแกรมสำเร็จรูปภาษาไทย
- ระบบควบคุมและช่วยปฏิบัติงาน (Operating Software)
- ราคาขายที่ต่ำกว่าคู่แข่ง
- การบำรุงรักษาที่ง่ายกว่า
- ชื่อเสียงและภาพพจน์ของผู้ผลิตไมโครฯ
- ขนาด รูปร่าง และสีของเครื่องไมโครฯ
- สามารถขยายหน่วยความจำได้ (Expandability)
- มีจอภาพทกราฟิกที่มีความถี่สูง (Graphic Resolution)
- สามารถต่อ On-line หรือเชื่อมเป็น Local Area Network
- ความง่ายของการสร้างระบบงาน
- อื่น ๆ ระบุ _____

16. บริการก่อนการขายของท่านสำหรับเครื่องไมโครฯ ได้แก่
- สาธิตและทดลองการใช้เครื่อง
 - สาธิตระบบโปรแกรมประยุกต์ (Application Program) ที่ใกล้เคียงกับระบบที่ลูกค้ามีอยู่
 - ให้คำแนะนำในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้
 - ทหาการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ของการนำคอมพิวเตอร์มาใช้
 - อื่น ๆ ระบุ _____
17. บริการหลังการขายสำหรับเครื่องไมโครฯ ได้แก่
- วางระบบงาน และเขียนโปรแกรมตามลักษณะงาน
 - อบรมการใช้เครื่อง และการใช้โปรแกรมสำเร็จรูป
 - บริการโปรแกรมสำเร็จรูป
 - บริการซ่อมบำรุง
 - บริการด้านการติดตั้งเครื่อง
 - อื่น ๆ ระบุ _____
18. บริษัทเปิดโครงการอบรมเกี่ยวกับไมโครฯ หรือไม่
- เปิด ไม่เปิด
19. โครงการที่เปิดอบรม ได้แก่
- | | <u>เวลา (ชม.)</u> |
|---|-------------------|
| <input type="checkbox"/> ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ | _____ |
| <input type="checkbox"/> การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปต่าง ๆ | _____ |
| <input type="checkbox"/> การเขียนโปรแกรมภาษาต่าง ๆ | _____ |
| <input type="checkbox"/> ระบบงานที่พัฒนาให้ลูกค้าเฉพาะราย | _____ |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ _____ | _____ |
20. โครงการนี้เปิดอบรมสำหรับ
- ลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อเครื่องไมโครฯ แล้ว
 - ลูกค้าที่กำลังตัดสินใจซื้อเครื่องไมโครฯ
 - บุคคลภายนอกทั่วไป
 - อื่น ๆ ระบุ _____

21. โปรแกรมสำเร็จรูปที่จำหน่ายมากที่สุด ได้แก่

ชื่อ	ใช้ในงาน
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

22. โปรแกรมที่จำหน่ายแก่ลูกค้า ส่วนใหญ่มาจากที่ใด

- โปรแกรมสำเร็จรูปจากต่างประเทศ
- โปรแกรมสำเร็จรูปจากซอฟต์แวร์ เฮาส์ (Software House) ในเมืองไทย
- บริษัทผู้จำหน่ายเขียนเอง
- ผู้ใช้งานเขียนเอง
- ว่าจ้างซอฟต์แวร์ เฮาส์ (Software House) ในเมืองไทยเขียนให้
- อื่น ๆ ระบุ _____

23. ราคาในการจำหน่ายเครื่องไมโครฯ ของท่านกำหนดโดยใคร

- ผู้ผลิต
- คณะกรรมการบริหาร
- กรรมการผู้จัดการ
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- อื่น ๆ ระบุ _____

24. ท่านใช้วิธีใดในการตั้งราคาขายของเครื่องไมโครฯ

- ตั้งราคาตามที่ผู้ผลิตกำหนด
- วิธีบวกเพิ่มจากต้นทุน (Cost-Plus pricing)
- วิธีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน และกำหนดเป้าหมายกำไร (Break-even Analysis & Target Profit pricing)
- ตั้งราคาตามคู่แข่งในตลาด - เท่ากัน
 - สูงกว่า
 - ต่ำกว่า
- อื่น ๆ ระบุ _____

25. ส่วนลดที่ให้แก่ลูกค้าได้แก่
- ส่วนลดเงินสด
 - ส่วนลดจากการแลกเปลี่ยน (Trade-in Allowance)
 - ส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมาก
 - ส่วนลดการค้า
 - อื่น ๆ ระบุ _____
26. ราคาจำหน่ายเครื่องไมโครฯ ของท่าน เมื่อเทียบกับคู่แข่งมักมีระดับราคาเป็นอย่างไร
- สูงกว่า
 - ใกล้เคียงกัน
 - ต่ำกว่า
 - ไม่แน่นอน
27. ท่านขายไมโครฯ แบบผ่อนส่งหรือไม่
- มี
 - ไม่มี
28. ท่านมีเครื่องไมโครฯ ให้เช่าหรือไม่
- มี
 - ไม่มี
29. การส่งเสริมการขายที่ใช้สำหรับไมโครฯ ได้แก่ (เรียงลำดับความสำคัญ)
- การใช้พนักงาน
 - การโฆษณา
 - การส่งเสริมการขาย
 - การประชาสัมพันธ์
30. ท่านจัดแบ่งพนักงานขายออกเป็นแบบใด
- แบ่งตามเขตพื้นที่ (Territory-Structured Sales Force)
 - แบ่งตามผลิตภัณฑ์ (Product-Structured Sales Force)
 - แบ่งตามลูกค้า (Customer-Structured Sales Force)
 - อื่น ๆ ระบุ _____
31. การคัดเลือกพนักงานขาย ท่านใช้อะไรเป็นเกณฑ์ (ตอบไม่เกิน 3 ข้อ)
- ประสบการณ์
 - การศึกษาระดับปริญญาตรี
 - การศึกษาระดับอาชีวะ
 - บุคคลที่เพิ่งจบการศึกษา
 - บุคลิกภาพ และความเชื่อมั่นตนเอง
 - อื่น ๆ ระบุ _____

32. สื่อโฆษณาที่ท่านใช้สำหรับโฆษณา ได้แก่ (เรียงลำดับความสำคัญ และชี้คากบาทส่วนที่
ไม่ได้ใช้)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> การจัดนิทรรศการ (Trade Show) | <input type="checkbox"/> แคตตาล็อก (Catalog) |
| <input type="checkbox"/> การจัดสัมมนา | <input type="checkbox"/> การส่งทางไปรษณีย์ (Direct Mail) |
| <input type="checkbox"/> โฆษณานวารสารคอมพิวเตอร์ | <input type="checkbox"/> การจัดคอกแต่งร้าน (Display) |
| <input type="checkbox"/> โฆษณานวารสารธุรกิจ | <input type="checkbox"/> สื่อโฆษณากลางแจ้ง |
| <input type="checkbox"/> โฆษณานหนังสือพิมพ์ธุรกิจ | <input type="checkbox"/> โฆษณานวารสารทางเทคนิค |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ _____ | |

33. วิธีที่ท่านใช้ในการกำหนดงบประมาณโฆษณา ได้แก่วิธีใด

- วิธีตามความสามารถที่จะจ่ายได้ (Affordable Method)
- วิธีกำหนดเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย (Percentage-of-sales Method)
- วิธีกำหนดตามคู่แข่ง (Competitive-parity Method)
- วิธีกำหนดตามวัตถุประสงค์และงาน (Objective and Task Method)
- อื่น ๆ ระบุ _____

34. การประชาสัมพันธ์ที่ท่านใช้ ได้แก่อะไรบ้าง _____

35. การส่งเสริมการขายที่ท่านใช้ ได้แก่ _____

36. ท่านคิดว่า กลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญที่สุด ได้แก่

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> การจ้างพนักงานขาย | <input type="checkbox"/> บริการหลังการขาย |
| <input type="checkbox"/> โปรแกรมสำเร็จรูป | <input type="checkbox"/> บริการเขียนโปรแกรม |
| <input type="checkbox"/> โฆษณานวารสารคอมพิวเตอร์ | <input type="checkbox"/> ผู้จัดการใหญ่ติดต่อลูกค้ารายสำคัญเอง |
| <input type="checkbox"/> ราคา - แพงกว่าคู่แข่ง | <input type="checkbox"/> อาศัยชื่อเสียงที่ลูกค้าบอกต่อ ๆ กัน |
| <input type="checkbox"/> - ถูกกว่าคู่แข่ง | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ _____ |
| <input type="checkbox"/> - เท่ากับของคู่แข่ง | |

37. ในปัจจุบัน ท่านคาดว่า หน่วยธุรกิจใช้คอมพิวเตอร์แบบใดมากที่สุด
- เมนเฟรม มินิคอมพิวเตอร์ ไมโครคอมพิวเตอร์
38. ท่านคาดว่าแนวโน้มการใช้คอมพิวเตอร์ในธุรกิจ จะใช้คอมพิวเตอร์แบบใด
- เมนเฟรม มินิคอมพิวเตอร์ ไมโครคอมพิวเตอร์
39. อุปสรรคที่ท่านประสบอยู่ในขณะนี้ ได้แก่

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านภาษี					
ด้านการซ่อมบำรุง					
ด้านซอฟต์แวร์					
ด้านการวางระบบ					
ด้านคู่แข่งชั้น					
ด้านลูกค้า					
อื่น ๆ ระบุ _____					

รายละเอียดแต่ละด้าน

- ด้านภาษี _____
- ด้านการซ่อมบำรุง _____
- ด้านซอฟต์แวร์ _____
- ด้านการวางระบบ _____
- ด้านคู่แข่งชั้น _____
- ด้านลูกค้า _____
- อื่น ๆ ระบุ _____



✓ แบบสอบถามองค์การธุรกิจ

วันที่ _____

1. ชื่อบริษัท _____

ชื่อผู้ตอบแบบสอบถาม _____ ตำแหน่ง _____

2. ประเภทของธุรกิจ

 สถาบันการเงิน โรงแรม ธุรกิจขายบริการอื่น ๆ ธุรกิจผู้ค้า (Tradings) โรงพยาบาล ธุรกิจก่อสร้าง ธุรกิจผู้ผลิต ธุรกิจประกัน อื่น ๆ ระบุ _____

3. บริษัทคนเครื่อง _____

4. ผลิตภัณฑ์ หรือ บริการหลัก คือ _____

5. ท่านเริ่มธุรกิจประมาณ ปี พ.ศ. _____

6. ยอดขายปี พ.ศ. 2526

 ต่ำกว่า 25 ล้านบาท 25 - 50 ล้านบาท 50 - 100 ล้านบาท 100 - 200 ล้านบาท 200 - 300 ล้านบาท 300 - 500 ล้านบาท 500 - 700 ล้านบาท 700 - 1,000 ล้านบาท มากกว่า 1,000 ล้านบาท

จำนวนพนักงานประจำทั้งหมด ประมาณกี่คน (Staffs & Labours)

 1 - 10 คน 11 - 50 คน 51 - 100 คน 101 - 200 คน 201 - 500 คน 501 - 1,000 คน มากกว่า 1,000 คน

จำนวนลูกค้าทั้งหมดประมาณกี่ราย

 ต่ำกว่า 100 ราย 100 - 500 ราย 501 - 1,000 ราย มากกว่า 1,000 ราย อื่น ๆ ระบุ _____

หมายเหตุ ถ้าบริษัทของท่านกำลังใช้เมโครคอมพิวเตอร์อยู่แล้ว ให้ตอบเฉพาะ ส่วนที่ 1
ถ้าบริษัทของท่านยังมิได้นำเมโครคอมพิวเตอร์มาใช้ ให้ตอบเฉพาะ ส่วนที่ 2

ส่วนที่ 1

สำหรับธุรกิจที่ใช้ไมโครคอมพิวเตอร์

1. ท่านใช้ไมโครคอมพิวเตอร์ยี่ห้ออะไร (ถ้าเกินกว่า 4 ยี่ห้อ กรุณาตอบส่วนที่เหลือในกระดาษ
 เบล่าหน้าสุดท้าย)

- | | | |
|---------------------|-------------------|-------------|
| 1. _____ รุ่น _____ | หน่วยความจำ _____ | จำนวน _____ |
| 2. _____ รุ่น _____ | หน่วยความจำ _____ | จำนวน _____ |
| 3. _____ รุ่น _____ | หน่วยความจำ _____ | จำนวน _____ |
| 4. _____ รุ่น _____ | หน่วยความจำ _____ | จำนวน _____ |

2. วัตถุประสงค์ในการนำมาไมโครคอมพิวเตอร์มาใช้ (เรียงลำดับความสำคัญ 5 อันดับ โดยให้
 หมายเลข 1 แทนสำคัญที่สุด รองลงมาเป็น 2, 3, 4, 5)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน | <input type="checkbox"/> ลดจำนวนบุคลากร |
| <input type="checkbox"/> เพื่อลดต้นทุนในระยะยาว | <input type="checkbox"/> เพื่อตามคู่แข่งที่ใช้คอมพิวเตอร์ |
| <input type="checkbox"/> เพื่อความรวดเร็วในการบริการลูกค้า | <input type="checkbox"/> ลดงานประจำที่ซ้ำซ้อน |
| <input type="checkbox"/> ให้มีระบบที่ดี/ควบคุมง่าย | <input type="checkbox"/> ปรับปรุงการประสานงานระหว่าง
หน่วยงาน |
| <input type="checkbox"/> เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องรวดเร็ว | <input type="checkbox"/> เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารยังคงเป็นความลับ |
| <input type="checkbox"/> เพิ่มกำลังเจ้าหน้าที่พนักงาน | <input type="checkbox"/> เพื่อภาพพจน์ที่ดีของบริษัท |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ _____ | |

3. ไมโครคอมพิวเตอร์ที่ท่านมีอยู่ ท่านได้มาอย่างไร

- | | |
|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> ซื้อเงินสด | <input type="checkbox"/> ซื้อเงินผ่อน |
| <input type="checkbox"/> เช่า | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ _____ |

4. ท่านศึกษาข้อมูลด้านไมโครคอมพิวเตอร์จากที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> บริษัทผู้จำหน่าย | <input type="checkbox"/> โรงเรียนที่เปิดสอนคอมพิวเตอร์ |
| <input type="checkbox"/> พนักงานในองค์การที่ท่านทำงานด้าน
คอมพิวเตอร์ | <input type="checkbox"/> การสัมมนาทางวิชาการ |
| <input type="checkbox"/> การสัมมนาที่ผู้จำหน่ายจัดขึ้น | <input type="checkbox"/> หนังสือวิชาการทางด้านคอมพิวเตอร์ |
| <input type="checkbox"/> เพื่อน ๆ ที่ใช้อยู่แล้ว | <input type="checkbox"/> วารสารคอมพิวเตอร์ |
| <input type="checkbox"/> บริษัทที่ปรึกษา | <input type="checkbox"/> เรียนจากมหาวิทยาลัย |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ _____ | |

5. ใครเป็นผู้ศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับไมโครคอมพิวเตอร์ (ตำแหน่ง) _____
6. ใครเป็นผู้ตัดสินใจซื้อไมโครคอมพิวเตอร์ (ตำแหน่ง) _____
7. ท่านใช้เวลาในการศึกษาเกี่ยวกับไมโครฯ ก่อนตัดสินใจซื้อนานเท่าใด
- น้อยกว่า 1 เดือน 1 - 3 เดือน
- 3 - 6 เดือน 6 - 12 เดือน
- มากกว่า 1 ปี
8. ปัจจุบัน หน่วยงานเคบ้างที่ใช้ไมโครคอมพิวเตอร์
- ฝ่ายการผลิต ฝ่ายการเงินและบัญชี
- ฝ่ายการตลาด ฝ่ายวิจัยและวางแผน
- ฝ่ายคอมพิวเตอร์และประมวลผล ฝ่ายบริหาร
- อื่น ๆ ระบุ _____
9. ในการตัดสินใจซื้อไมโครคอมพิวเตอร์ ท่านให้ความสำคัญอย่างไร (โดยกากบาทลงในช่องที่ท่านเลือก)

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ชื่อเสียงและภาพพจน์ของบริษัทผู้จำหน่าย					
ชื่อเสียงและภาพพจน์ของบริษัทผู้ผลิต					
คุณภาพของสินค้า					
การสนับสนุนด้านบริการ (Service Support)					
การสนับสนุนด้านฝึกอบรม (Training Support)					
มีโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้งานได้ง่าย					
ซอฟต์แวร์หาง่าย					
(Availability Of Software)					
ราคาขายที่ต่ำกว่า					
การให้ความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์					
การสร้างระบบงาน					
อื่น ๆ ระบุ _____					

10. เครื่องไมโครฯ ที่ท่านตัดสินใจซื้อ ท่านให้ความสำคัญอย่างไร (โดยกากบาทลงในช่องที่ท่านเลือก)

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<p>ความเร็วของหน่วยประมวลผลกลาง</p> <p>ต่อกับอุปกรณ์รอบข้างมาตรฐานได้</p> <p>(Peripheral Equipment)</p> <p>ใช้กับโปรแกรมสำเร็จรูปมาตรฐานต่าง ๆ ได้</p> <p>มีโปรแกรมสำเร็จรูปภาษาไทย</p> <p>ระบบควบคุม และช่วยปฏิบัติงาน</p> <p>(Operating Software)</p> <p>การบำรุงรักษาที่ง่ายกว่า</p> <p>ขนาด รูปร่าง และสีสันทนของเครื่องไมโครฯ</p> <p>สามารถขยายหน่วยความจำหลักได้</p> <p>หากกราฟิคได้</p> <p>สามารถต่อ On-line ได้</p> <p>สามารถต่อเป็น Local Area Network</p> <p>ง่ายต่อการสร้างระบบงาน</p> <p>มีหลายรุ่นเหมาะกับปริมาณงาน</p> <p>สามารถรองรับงานที่จะขยายขึ้นในอนาคตได้</p> <p>อื่น ๆ ระบุ _____</p>					

11. เครื่องไมโครฯ ที่ท่านใช้อยู่ในปัจจุบัน ท่านพอใจมากน้อยเพียงใด (โดยชี้คากบาทลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน และระบุถึงสาเหตุที่ท่านเลือกชื่อนั้นลงในช่อง ลักษณะที่ดี/ลักษณะที่ไมดี)

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ลักษณะที่ดี	ลักษณะที่ไมดี
Hardware ยี่ห้อ _____ _____							
Software Package ชื่อ _____ _____							
Support จากผู้ขาย ด้าน _____ _____							
Other _____ _____							

12. ลักษณะการใช้ไมโครฯ ของท่านเป็นอย่างไร

- ใช้แบบ Multiuser ใช้เป็น Terminal
 ใช้แบบ Stand Alone อื่น ๆ ระบุ _____

13. โมดูลคอมพิวเตอร์ ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ถูกนำมาใช้งานด้านใดบ้าง และโปรแกรมสำเร็จรูปที่สำคัญ ๆ ในแต่ละงานคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | | |
|---|------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> ด้านการเงินบัญชี | โปรแกรมสำเร็จรูป | _____ |
| <input type="checkbox"/> ด้านการผลิต | " | _____ |
| <input type="checkbox"/> ด้านการตลาด | " | _____ |
| <input type="checkbox"/> ด้านการวางแผน | " | _____ |
| <input type="checkbox"/> ด้านสถิติ | " | _____ |
| <input type="checkbox"/> ด้านการคำนวณ | " | _____ |
| <input type="checkbox"/> งานพิมพ์เอกสาร | " | _____ |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ | " | _____ |

14. ใน 3 ปีข้างหน้า ท่านคาดว่าจะขยายงานด้านใดบ้าง

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> บัญชี | <input type="checkbox"/> การผลิต |
| <input type="checkbox"/> การตลาด | <input type="checkbox"/> การวางแผน |
| <input type="checkbox"/> การคำนวณ | <input type="checkbox"/> สถิติ |
| <input type="checkbox"/> งานพิมพ์เอกสาร | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ _____ |

15. ท่านคิดว่าโปรแกรมสำเร็จรูปที่เป็นภาษาไทย จำเป็นไหม

- | | |
|---------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> จำเป็น | <input type="checkbox"/> ไม่จำเป็น (ข้ามข้อ 17) |
|---------------------------------|---|

16. ถ้าจำเป็น เพราะเหตุใด

- เข้าใจและใช้ง่าย
- ต้องการให้รายงานต่าง ๆ ยังคงเป็นภาษาไทย
- ต้องส่งงบการเงินต่อหน่วยราชการเป็นภาษาไทย
- ความเหมาะสมของการแปลชื่อที่อยู่ของลูกค้าจากภาษาอังกฤษเป็นภาษาไทย
- ภาษาอังกฤษเป็นอุปสรรคต่อบุคลากรของท่าน
- ความจำเป็นที่ต้องพิมพ์เอกสารเป็นภาษาไทยเนื่องจากมีกฎระเบียบวางไว้
- อื่น ๆ ระบุ _____

17. ถ้าไม่จำเป็น เพราะเหตุใด

- บุคลากรมีความรู้ทางด้านภาษา
- รายงานต่าง ๆ เป็นภาษาอังกฤษอยู่แล้ว
- อื่น ๆ ระบุ _____

18. ท่านใช้โปรแกรมสำเร็จรูปภาษาไทยอยู่หรือไม่

- ใช่
- ไม่ใช่ (ข้ามไปข้อ 20)

19. ท่านใช้งานด้านใดบ้าง

- งานด้านบัญชี
- งานด้านการผลิต
- งานการวางแผน
- งานด้านสถิติ
- งานการคำนวณ
- งานด้านการพิมพ์เอกสาร
- งานด้านบริการลูกค้า
- อื่น ๆ ระบุ _____

20. โปรแกรมที่ท่านใช้อยู่ มาจากที่ใด

- โปรแกรมสำเร็จรูปที่มาจากต่างประเทศ
- ว่าจ้าง Software House ในเมืองไทยเขียนให้
- บริษัทผู้จำหน่ายเขียนเอง
- ผู้ใช้งานเขียนเอง
- อื่น ๆ ระบุ _____

21. เครื่องคอมพิวเตอร์ที่ท่านคาดว่าจะซื้อใน 3 - 5 ปีข้างหน้าเป็นแบบใด

- Main-Frame เพราะ _____
- Mini เพราะ _____
- Micro เพราะ _____
- ไม่น่าจะ เพราะ _____

ชื่อจากผู้ใด

- ผู้ชายเดิม ผู้ชายใหม่ ไม่น่าจะ

สาเหตุที่ไม่ซื้อจากผู้ชายเดิม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ผู้ชายเดิมไม่มีขนาดที่ต้องการ ฮาร์ดแวร์เดิมไม่ดี
- ผู้ชายเดิมบริการหลังการขายไม่ดี ซิสเต็ม ซอฟต์แวร์ เดิมไม่ดี
- ผู้ชายเดิมไม่มีบริการหลังการขาย ราคาแพงไป
- ไม่มีโปรแกรมสำเร็จรูปที่ต้องการ อื่น ๆ ระบุ _____

22. ปัจจุบัน ท่านประสบปัญหาเกี่ยวกับไมโครคอมพิวเตอร์อะไรบ้าง

- ขาดบุคลากรที่มีความรู้ทางคอมพิวเตอร์
- การเขียนโปรแกรมเพื่อใช้งานที่ต้องการ
- การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปที่มีอยู่
- เครื่องที่มีอยู่ไม่สามารถขยายให้รับกับปริมาณงานเดิม
- อื่น ๆ ระบุ _____

23. บริการก่อนการขายที่ท่านได้รับสำหรับเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ ได้แก่

- เปิดคอร์สอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์
- สาธิตและทดลองการใช้เครื่อง
- ให้คำแนะนำในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้
- อื่น ๆ ระบุ _____

24. บริการหลังการขายที่ท่านได้รับจากผู้จำหน่ายสำหรับไมโครคอมพิวเตอร์ ได้แก่

- อบรมการใช้เครื่องไมโครฯ การสอนการใช้โปรแกรมสำเร็จรูป
- ช่วยวางระบบงาน บริการซ่อมบำรุง
- บริการด้านโปรแกรมสำเร็จรูป อื่น ๆ ระบุ _____

25. ยี่ห้อไมโครคอมพิวเตอร์ยี่ห้ออะไรบ้างที่ท่านรู้จัก โดยขีดกากบาทลงในช่องที่ท่านเลือก

ยี่ห้อ	รู้จัก	ไม่รู้จัก	ยี่ห้อ	รู้จัก	ไม่รู้จัก
ACORN ATOM			HEADSTART		
ALPHA MICRO			HEWLETT PACKARD		
APPLE			IBM		
APRICOT			IBEX		
ATARI			KAYPRO		
ANGEL			KONTRON		
BURROUGHS			LASER		
COMMODORE			MONROE		
COLUMBIA			MPF		
CORVUS			MIT		
CANON			MTI		
CORONA			MPT		
CYCLE			MZ		
CREATIVISION			MORROW		
CASIO			MOTOROLA		
COMPUSTAR			MULTITECH		
CROMEMCO			NORSK DATA (ND)		
CHERRY			NASCO		
DISCOVERY			NEC		
DURANGO			NOVEL DATA SYSTEM		
DIGITAL			NCR		
EAGLE			NORTH STAR		
EASY			ORIC		

25. (ต่อ) ยี่ห้อไมโครคอมพิวเตอร์ยี่ห้อใดบ้างที่ท่านรู้จัก โดยขีดกากบาทลงในช่องที่ท่านเลือก

ยี่ห้อ	รู้จัก	ไม่รู้จัก	ยี่ห้อ	รู้จัก	ไม่รู้จัก
ELCOM			OSBORNE		
EPSON			OKI		
FUJITSU			ONYX SYSTEM		
FUTURE			OLYMPIA		
FORTUNE			PICO-M		
PANASONIC			PHILIPS		
RADIO-SHACK			ROCKWELL		
ROGER			SINCLAIR		
SEIKO			SUPERBRAIN		
SHARP			SORD		
SANYO			SUPER SYSTEM		
TELEVIDEO			TEXAS INSTRUMENT		
VECTOR			VECTORIO		
VICTOR/SIRIUS			WANG		
YEN			ZENITH		
OTHER _____					

ส่วนที่ 2

สำหรับธุรกิจที่ยังมิได้ใช้ไมโครคอมพิวเตอร์

1. ท่านเคยทราบเกี่ยวกับไมโครคอมพิวเตอร์หรือไม่

- เคย ไม่เคย (หยุดตอบ)

2. ถ้าท่านเคยทราบเกี่ยวกับไมโครคอมพิวเตอร์ ท่านทราบจากที่ใด (เรียงลำดับความสำคัญ 5

อันดับ โดยให้หมายเลข 1 แทนสำคัญที่สุด รองลงมาเป็น 2, 3, 4, 5)

- พนักงานขายของผู้จำหน่ายคอมพิวเตอร์
 โฆษณาในหนังสือพิมพ์ธุรกิจ
 การจัดสัมมนา
 โฆษณาในวารสารธุรกิจ
 การจัดนิทรรศการการค้า (Trade Show)
 โฆษณาในวารสารเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์
 โฆษณาในวารสารทางเทคนิค
 โฆษณากลางแจ้ง
 เพื่อน ๆ
 การส่งทางไปรษณีย์ (Direct Mail)
 อื่น ๆ ระบุ _____

3. ท่านคิดว่าหน่วยงานของท่านสมควรที่จะนำไมโครคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้หรือไม่

- สมควร (ข้ามไปข้อ 5) ไม่สมควร

4. ถ้าท่านคิดว่ายังไม่สมควร เพราะเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- หน่วยงานมีขนาดเล็กเกินไป
 ค่าใช้จ่ายในการใช้ไมโครคอมพิวเตอร์สูงเกินไป
 ระบบงานที่มีอยู่ดีแล้ว
 ต้องใช้บุคลากรที่มีความชำนาญมาก
 ผู้บริหารไม่เห็นด้วยกับการใช้ไมโครฯ
 เกรงว่าข้อมูลจะไม่เป็นความลับ
 อื่น ๆ ระบุ _____

5. หน่วยงานของท่านคาดว่าจะใช้ไมโครคอมพิวเตอร์ภายในระยะเวลา 3 ปีข้างหน้าหรือไม่

- ใช้ ไม่ใช้ (หยุดตอบ) ไม่แน่ใจ

12. ในการตัดสินใจซื้อโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ท่านจะให้ความสำคัญด้านใด (โดยเขียนจากบาทลงในช่องที่ท่านเลือก)

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ชื่อเสียงบริษัทผู้ผลิต					
ชื่อเสียงตัวแทนจำหน่าย					
คุณภาพของสินค้าที่ขาย					
การสนับสนุนด้านบริการ (Service Support)					
การสนับสนุนด้านฝึกอบรม (Training Support)					
ซอฟต์แวร์หาได้ง่าย (Availability of Software)					
ราคาที่ไม่สูงนัก					
อื่น ๆ ระบุ _____					



ภาคผนวก ข

อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มของคอมพิวเตอร์

คอมพิวเตอร์สำเร็จรูป (Completed System)	อัตราร้อย %	อัตราร้อยต่าง (Peripheral Equipment)	อัตราร้อย (Spare Part)
บาท	%	บาท	%
ราคาเอฟ โอ ปี	100	100	100
เอฟ โอ ปี เซอร์ชาร์จ 10%	10	10	10
ค่าขนส่งและค่าประกัน เช่น 5%	5	5	5
ราคา ซี ไอ เอฟ	115	115	115
อากาศมาเข้า 20%	23	23	34.5
	138	138	149.5
การประกันภัย 21%	28.98	37.26	40.37
	166.98	175.26	189.87
ภาษีการค้า 9% + ภาษีเทศบาล			
10% ของภาษีการค้า (9.9%)	16.53	17.35	18.8
หัก 2% เมื่อจ่ายเงินสด	(0.33)	(0.35)	(0.38)
	14.09	14.78	16.02
	34.09	34.78	46.02
ต้นทุนสินค้า			
ราคาเอฟ โอ ปี	100	100	100
ค่าขนส่งและค่าประกัน	5	5	5
อากาศมาเข้า	23	23	34.5
ภาษีการค้าและภาษีเทศบาล	16.2	17	18.42
รวม	144.2	145	157.92

ภาคผนวก ค

ตารางที่ 1

ปริมาณเครื่องคอมพิวเตอร์ในเมืองไทย (ปี 2507 - 2527)¹

พ.ศ.	จำนวนเครื่อง			อัตราเพิ่มร้อยละ		
	ทั่วประเทศ	นครฯ	รวม	ทั่วประเทศ	นครฯ	รวม
2507	2	-	2	-	-	-
2508	4	-	4	100	-	100
2509	5	-	5	25	-	25
2510	10	-	10	100	-	100
2511	10	-	10	0	-	0
2512	18	-	18	80	-	80
2513	22	-	22	22	-	22
2514	28	-	28	27	-	27
2515	36	-	36	28	-	28
2516	43	-	43	23	-	23
2517	60	-	60	39	-	39
2518	72	-	72	20	-	20
2519	86	-	86	19	-	19
2520	120	-	120	40	-	40
2521	150	20	170	25	-	42
2522	200	50	250	33	150	47
2523	270	100	370	35	100	48
2524	370	300	670	37	200	81

¹กองบรรณาธิการ "ภาวะการณ์ธุรกิจคอมพิวเตอร์ พัฒนาการที่ปฏิเสธไม่ได้" สรุภาวะเศรษฐกิจปลายปี 27 : 63-71

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ปริมาณเครื่องคอมพิวเตอร์ในเมืองไทย (ปี 2507 - 2527)

พ.ศ.	จำนวนเครื่อง			อัตราเพิ่มร้อยละ		
	ทัวเบ	ไมโครฯ	รวม	ทัวเบ	ไมโครฯ	รวม
2525	500	2,000	2,500	35	567	273
2526	700	7,000	7,700	40	250	208
2527	850	14,000	14,850	21	100	93

ที่มา คร. ศรีศักดิ์ จามรมาน.

IMPORT STATISTICS

TARIF CODE	CATEGORY	1979		1980		1981		1982		1983	
		QTY	CIF BAHT	QTY	CIF BAHT	QTY	CIF BAHT	QTY	CIF BAHT	QTY	CIF BAHT
1. 84.5300	STATISTICAL MACHINES/COMPUTER COMPLETE SET	2	2,583,645	10	15,814,495	150	152,866,282	111	81,339,214	435	261,358,725
2. 84.5301	CENTRAL PROCESSING UNIT	52	26,821,202	107	39,941,935	377	56,479,853	820	81,635,982	5,111	168,806,829
3. 84.5302	MAGNETIC EQUIPMENT	25	5,781,894	1	149,675	4	895,799	-	-	-	-
4. 84.5303	DIRECT ACCESS DEVICES	2	813,173	-	-	-	-	-	-	-	-
5. 84.5304	CARD READER CARD PUNCH	111	953,704	51	277,615	105	446,544	10	672,127	5	328,860
6. 84.5305	PRINTERS	25	1,475,094	46	4,053,547	28	2,785,991	141	5,175,328	87	940,250
7. 84.5306	OPTICAL READERS	8	110,386	-	-	-	-	-	-	-	-
8. 84.5309	OTHER PERIPHERAL MACHINES	582	73,536,785	965	64,179,572	891	69,574,096	2,009	65,656,371	1,235	44,821,885
9. 84.5311	TABULATORS	17	1,718,065	2	1,881,908	12	785,737	2	48,396	2	19,093,526
10. 84.5312	CARD PUNCH VERIFYING MACHINES	9	4,518,425	300	15,046	350	24,034	-	-	26	738,408
11. 84.5314	CALCULATING MACHINES	9	946,792	283	11,025,346	14	2,364,943	170	867,962	7	995,672
12. 84.5319	OTHER AUXILIARY MACHINES FOR USE WITH STATISTICAL MACHINES	42	4,109,591	94	9,315,595	56	14,807,755	81	5,238,563	77	2,243,018
13. 84.5504	PARTS ACCESSORIES FOR STATISTICAL MACHINES INCLUDING COMPUTERS NES (KG)	34,055	34,639,547	83,943	97,004,254	94,632	143,111,411	137,299	256,070,461	589,311	924,277,283
TOTAL		34,940	158,148,203	95,992	143,668,998	96,621	444,141,545	140,633	525,704,404	596,296	1,023,604,456

ประวัติผู้เขียน

นางสาวศิริลักษณ์ สีลาเลิศสภณ เกิดเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน พ.ศ. 2500 ที่กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาบัณฑิต สาขาทฤษฎีบัญชี จากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปี พ.ศ. 2525 เคยทำงานที่องค์การส่งเสริมกีฬาแห่งประเทศไทย ในตำแหน่งเจ้าหน้าที่งบประมาณ 3 และที่บริษัท ไทยวาเท็กซ์ จำกัด ในตำแหน่งนักวิจัยตลาด

