

ภาคผนวก

PAYAP UNIVERSITY

แบบสอบถามสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย () () () 1-3

() 4

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาหาข้อมูลการทำวิทยานิพนธ์ เรื่องกลยุทธ์การตลาดคอนโดมิเนียมในจังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายถูก (/) ในวงเล็บหน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด ถ้าไม่มีข้อความที่ท่านต้องการเลือกโปรดเขียนข้อความลงในช่องอื่น ๆ ข้อมูลที่ได้รับจะเก็บเป็นความลับและจะไม่เผยแพร่ต่อการทำงานของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ () 5
 - () 1. ชาย
 - () 2. หญิง
2. อายุ(ระบุ).....ปี () () 6-7
3. สถานภาพ () 8
 - () 1. โสด
 - () 2. สมรส จำนวนบุตร.....คน
 - () 3. หม้าย
4. อาชีพ () 9
 - () 1. พนักงานบริษัทเอกชน(ระบุตำแหน่ง).....
 - () 2. ข้าราชการ(ระบุชื่อ).....
 - () 3. พนักงานรัฐวิสาหกิจ(ระบุชื่อ).....
 - () 4. เจ้าของกิจการหรือค้าขาย(ระบุการจัดตั้ง).....
5. ระดับการศึกษา () 10
 - () 1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษา
 - () 2. มัธยมศึกษาหรือ ปวช.
 - () 3. อนุปริญญา หรือ ปวส.
 - () 4. ปริญญาตรี
 - () 5. สูงกว่าปริญญาตรี
6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน(ระบุ).....บาท () () () () () 11-15

7. ลักษณะบ้านพักอาศัยที่ท่านอยู่ในปัจจุบัน () 16
- () 1. บ้านจัดสรร () 2. บ้านปลูกเอง
 () 3. คอนโดมิเนียม () 4. ตึกแถว
 () 5. ทาวน์เฮาส์ () 6. หอพัก/อพาร์ทเมนท์/ห้องเช่า
 () 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ)
8. บ้านพักอาศัยที่ท่านอยู่ในปัจจุบันเป็น () 17
- () 1. เป็นบ้านของตนเอง
 () 2. เป็นบ้านของตนเองแต่อยู่ระหว่างผ่อนส่ง
 () 3. เช่าค่าน้ำอยู่
 () 4. เป็นบ้านของพ่อแม่
 () 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ)

ส่วนที่ 2 ลักษณะความต้องการคอนโดมิเนียมและลักษณะความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

9. ท่านต้องการบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมเพื่ออะไร () 18
- () 1. ต้องการอยู่เอง
 () 2. ต้องการให้เช่า
 () 3. ต้องการให้ญาติหรือหลานอยู่
 () 4. อื่น ๆ (โปรดระบุ)
10. เหตุผลที่ท่านต้องการซื้อคอนโดมิเนียม (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)
- () 1. บ้านเดิมทรุดโทรม () 19 () 2. อยู่ห่างไกลที่ทำงาน () 20
 () 3. ต้องการมีที่อยู่เป็นของตนเอง () 21 () 4. สถานแวดล้อมบ้านพักอาศัยเดิมไม่ดี () 22
 () 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ)
11. แหล่งที่ตั้งคอนโดมิเนียมที่ท่านสนใจซื้อ (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)
- () 1. ใกล้ที่ทำงาน () 23 () 2. ใกล้มหาวิทยาลัย () 24
 () 3. ใกล้ศูนย์การค้า () 25 () 4. ใกล้โรงพยาบาล () 26
 () 5. ที่ซึ่งการคมนาคมสะดวก () 27 () 6. ใกล้ที่วัดที่ที่สวยงาม () 28
 () 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ)

12. สถานที่ตั้งคอนโดมิเนียมที่ท่านต้องการซื้อ ()29
- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| ()1. ตั้งอยู่ที่ตำบลช้างคลาน | ()2. ตั้งอยู่ที่ตำบลสุเทพ |
| ()3. ตั้งอยู่ที่ตำบลช้างเผือก | ()4. ตั้งอยู่ที่ตำบลวัดเกต |
| ()5. ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองหอย | ()6. ตั้งอยู่ที่ตำบลท่าศาลา |
| ()7. ตั้งอยู่ที่ตำบลช้างม่อย | ()8. ตั้งอยู่ที่ตำบลฟ้าฮ่าม |
| ()9. ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองป่าครั่ง | ()10. อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |
13. ขนาดพื้นที่ห้องชุดที่ท่านต้องการซื้อ (ระบุ).....ตารางเมตร () ()30-31
14. จำนวนชั้นในตึกของคอนโดมิเนียมที่ท่านคิดจะซื้อ (ระบุ).....ชั้น () ()32-33
15. จำนวนยูนิตในแต่ละชั้นของคอนโดมิเนียมที่ท่านสนใจซื้อ (ระบุ).....ยูนิต () ()34-35
16. จำนวนห้องนอนต่อยูนิตของคอนโดมิเนียมที่ท่านสนใจซื้อ (ระบุ).....ห้องนอน ()36
17. จำนวนห้องน้ำที่ท่านต้องการต่อยูนิตของคอนโดมิเนียมที่ท่านสนใจซื้อ (ระบุ)....ห้องน้ำ ()37
18. สิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่านต้องการใหม่ในคอนโดมิเนียม (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)
- | | |
|--------------------------------|--|
| ()1. รั้วซีเมนต์ ()38 | ()2. ร้านอาหาร ()39 |
| ()3. โทรทัศน์สายตรง ()40 | ()4. ยามรักษาความปลอดภัย ()41 |
| ()5. สวนหย่อม ()42 | ()6. สนามเด็กเล่น ()43 |
| ()7. ลานจอดรถที่เพียงพอ ()44 | ()8. สถานที่รับเลี้ยงเด็กอ่อน ()45 |
| ()9. บริการทำความสะอาด ()46 | ()10. ร้านเสริมสวยหรือร้านตัดผม ()47 |
| ()11. คลินิกรักษาพยาบาล ()48 | ()12. อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |

ส่วนที่ 3 ลักษณะราคา

19. ระดับราคาคอนโดมิเนียมที่ท่านต้องการซื้อ (ระบุ).....บาท () () () ()49-52

20. ท่านต้องการชำระเงินค่าซื้อคอนโดมิเนียมแบบใด ()53
 ()1. เงินสด
 ()2. เงินเชื่อ
 ()3. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
21. จำนวนเงินจองคอนโดมิเนียมที่ทำให้ท่านสนใจซื้อคอนโดมิเนียม (ระบุ).....บาท
 () () () () ()54-58
22. ท่านต้องการชำระเงินดาวน์ค่าซื้อคอนโดมิเนียมจำนวนกี่เปอร์เซ็นต์ (ระบุ).....บาท
 () ()59-60
23. จำนวนเงินผ่อนส่งต่อเดือนสูงสุดที่ท่านพร้อมที่จะจ่าย (ระบุ).....บาท
 () () () () ()61-65
24. ท่านต้องการผ่อนชำระค่าซื้อคอนโดมิเนียมจำนวนกี่ปี (ระบุ).....ปี
 () ()66-67
25. ท่านต้องการจ่ายค่าใช้จ่ายส่วนกลางเมื่อมีการซื้อคอนโดมิเนียมเป็นจำนวนเดือนละ
 (ระบุ).....บาท () () () ()68-71

ส่วนที่ 4 ลักษณะช่องทางการจัดจำหน่าย

26. ท่านต้องการซื้อคอนโดมิเนียมจากผู้จัดจำหน่ายที่เป็นใคร ()72
 ()1. ผู้จัดจำหน่ายที่เป็นเจ้าของโครงการ
 ()2. ผู้จัดจำหน่ายที่เป็นตัวแทนของเจ้าของโครงการ
 ()3. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
27. ท่านต้องการติดต่อซื้อคอนโดมิเนียมในสถานที่ใด ()73
 ()1. ที่ตั้งของโครงการ
 ()2. สำนักงานขายที่ตั้งอยู่นอกของโครงการคอนโดมิเนียม
 ()3. บัญชาโครงการในห้างสรรพสินค้า
 ()4. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

28. ถ้าท่านต้องการซื้อคอนโดมิเนียมท่านจะหาข้อมูลเกี่ยวกับคอนโดมิเนียมจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- () 1. จากเพื่อนร่วมงานหรือญาติพี่น้องที่เคยอยู่คอนโดมิเนียม () 74
 () 2. จากโฆษณาในหนังสือพิมพ์หรือโทรทัศน์ () 75
 () 3. จากนิทรรศการเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่จัดตามห้างสรรพสินค้า () 76
 () 4. ออกไปสำรวจและสอบถามด้วยตนเอง () 77
 () 5. จากคำแนะนำของธนาคาร () 78
 () 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

29. ท่านต้องการพนักงานขายของโครงการคอนโดมิเนียมไปแนะนำหรือไม่ () 79

- () 1. ต้องการ
 () 2. ไม่ต้องการ

ส่วนที่ 5. ลักษณะการส่งเสริมการตลาด

() () () 1-3

() 4

30. ท่านต้องการให้โครงการคอนโดมิเนียมส่งเสริมการขายอย่างไรมากที่สุด (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- () 1. การลดราคาห้องชุด () 5 () 2. การลดราคาค่าใช้จ่ายส่วนกลาง () 6
 () 3. การแจกของแถม () 7 () 4. การชิงโชค () 8
 () 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

31. ปัจจัยที่ท่านคิดว่ามีความสำคัญที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมได้แก่อะไร (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- () 1. ทำเลที่ตั้ง () 9 () 2. ชื่อเสียงเจ้าของโครงการ () 10
 () 3. ผู้บริหารโครงการ () 11 () 4. วัสดุก่อสร้าง () 12
 () 5. ขนาดพื้นที่ () 13 () 6. รูปแบบอาคาร () 14
 () 7. สิ่งอำนวยความสะดวก () 15 () 8. ราคา () 16
 () 9. สถานที่ตั้งของสำนักงานขาย () 17 () 10. วิธีการขายของโครงการ () 18
 () 11. การส่งเสริมการตลาด เช่น การโฆษณา การลดราคา การแจกของแถม () 19
 () 12. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

แบบสอบถามสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม () () 1-2

() 3

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาหาข้อมูลการทำวิทยานิพนธ์ เรื่องกลยุทธ์การตลาดคอนโดมิเนียมในจังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายถูก (/) ในวงเล็บหน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด ถ้าไม่มีข้อความที่ท่านต้องการเลือกโปรดเขียนข้อความลงในช่องอื่น ๆ ข้อมูลที่ได้รับจะเก็บเป็นความลับและจะไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของโครงการคอนโดมิเนียม

1. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านเริ่มเปิดดำเนินการขายเมื่อปี พ.ศ. อะไร () 4

() 1. 2530	() 2. 2531
() 3. 2532	() 4. 2533
() 5. 2534	() 6. 2535
() 7. 2536	() 8. 2537
() 9. 2538	
2. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านเปิดการขายแล้วหรือไม่ () 5 () () () () 6-9

() 1. เปิดการขาย เมื่อ พ.ศ.	
() 2. ยังไม่เปิดการขาย เหลือห้องชุดจำนวน.....ยูนิต	
3. ถ้าโครงการยังไม่เปิดการขายท่านกำหนดเป้าหมายว่าจะเปิดการขายใน พ.ศ. ไດ () 10

() 1. 2539	() 2. 2540
() 3. 2541	() 4. 2542
() 5. 2543	() 6. 2544
() 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....	
4. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านสร้างเสร็จพร้อมเข้าอยู่ได้ทันทีหรือไม่ () 11

() 1. สร้างเสร็จ	() 2. ยังสร้างไม่เสร็จ
-------------------	-------------------------

ส่วนที่ 2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการคือกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้(ระบุ).....บาท ขึ้นไป
() () () () () 12-16
6. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการคือกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพอะไร
() 1. พนักงานบริษัทเอกชน () 17 () 2. ข้าราชการ () 18
() 3. พนักงานรัฐวิสาหกิจ () 19 () 4. เจ้าของกิจการหรือค้าขาย () 20
() 5. นักศึกษา () 21 () 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
7. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีจุดเด่นที่ได้(ตอบเพียงหนึ่งข้อเท่านั้น) () 22
() 1. รูปแบบของโครงการ () 2. ราคา
() 3. วิธีการจัดจำหน่าย () 4. การส่งเสริมการตลาด

ส่วนที่ 3. รูปแบบโครงการคอนโดมิเนียม

8. ขนาดและราคาห้องชุดของโครงการคอนโดมิเนียมมีขนาดและราคาเท่าไร
ขนาด.... ตารางเมตร () () 23-24 ราคา.....บาท () () () () 25-28
ขนาด.....ตารางเมตร () () 29-30 ราคา.....บาท () () () () 31-34
ขนาด.....ตารางเมตร () () 35-36 ราคา.....บาท () () () () 37-40
ขนาด.....ตารางเมตร () () 41-42 ราคา.....บาท () () () () 43-46
9. สิ่งอำนวยความสะดวกที่โครงการคอนโดมิเนียมดำเนินการให้มีในโครงการมีอะไรบ้าง
(ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)
() 1. ร้านซักอบรีด () 47 () 2. ร้านอาหาร () 48
() 3. โทรทัศน์สายตรง () 49 () 4. ยามรักษาความปลอดภัย () 50
() 5. สวนหย่อม () 51 () 6. สนามเด็กเล่น () 52
() 7. ลานจอดรถที่เพียงพอ () 53 () 8. สถานที่รับเลี้ยงเด็กอ่อน () 54
() 9. บริการทำความสะอาด () 55 () 10. ร้านเสริมสวยหรือร้านตัดผม () 56
() 11. คลินิกรักษาพยาบาล () 57 () 12. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

10. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านเลือกสถานที่ตั้งอย่างไรเพื่อจูงใจลูกค้า
(ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)
- () 1. ใกล้ที่ทำงาน () 58 () 2. ใกล้มหาวิทยาลัย () 59
 () 3. ใกล้ศูนย์การค้า () 60 () 4. ใกล้โรงพยาบาล () 61
 () 5. ที่ซึ่งการคมนาคมสะดวก () 62 () 6. ใกล้ที่วัดที่สวยงาม () 63
 () 7. อื่น ๆ (โปรดระบุ)
11. จุดเด่นรูปแบบของโครงการคอนโดมิเนียมคืออะไร (ตอบได้เพียงหนึ่งข้อ) () 64
 () 1. จำนวนชั้นของโครงการ () 2. จำนวนห้องของโครงการ
 () 3. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง () 4. รูปแบบของอาคาร
 () 5. ขนาดของห้องชุด () 6. สถานที่ตั้งของโครงการ
 () 7. สิ่งอำนวยความสะดวก () 8. อื่น ๆ (โปรดระบุ)
12. ลักษณะรูปแบบของโครงการคอนโดมิเนียมของท่านแตกต่างจากคู่แข่งชั้นหรือไม่ () 65
 () 1. แตกต่าง (โปรดระบุถึงสิ่งที่แตกต่าง)
- () 2. ไม่แตกต่าง

ส่วนที่ 4 ราคาของโครงการคอนโดมิเนียม

13. การขายห้องชุดโครงการคอนโดมิเนียมของท่านส่วนมากชำระเงินเป็นอะไร () 66
 () 1. เงินสด
 () 2. เงินเชื่อ
 () 3. อื่น ๆ (โปรดระบุ)
14. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านให้ลูกค้าวางเงินจองเท่าใด (ระบุ) บาท
 () () () () () 67-71
15. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านให้ชำระเงินดาวน์ (ระบุจำนวน) บาท
 () () 72-73
16. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีค่าใช้จ่ายส่วนกลางเดือนละ (ระบุ) บาท
 () () () () 74-77

() () 1-2 () 3

17. ราคาห้องชุดโครงการคอนโดมิเนียมของท่านเป็นโครงการที่อยู่ในระดับใด () 4
- () 1. เป็นโครงการคอนโดมิเนียมราคาสูง
 () 2. เป็นโครงการคอนโดมิเนียมราคายกกลาง
 () 3. เป็นโครงการคอนโดมิเนียมราคาต่ำ
18. ราคาห้องชุดของโครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีความแตกต่างจากคู่แข่งชั้นที่ขายห้องชุดที่มีรูปแบบเหมือนโครงการของท่านหรือไม่ () 5
- () 1. ราคาแตกต่าง
 () 2. ราคาไม่แตกต่าง
19. ถ้าราคาห้องชุดโครงการคอนโดมิเนียมของท่านแตกต่างจากคู่แข่งชั้นสิ่งที่ทำให้กำหนดราคาแตกต่างคืออะไร (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)
- () 1. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง () 6 () 2. การจัดตกแต่งภายในห้องพัก () 7
 () 3. ขนาดของห้องชุด () 8 () 4. สถานที่ตั้งของโครงการ () 9
 () 5. สิ่งอำนวยความสะดวก () 10 () 6. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 5 การจัดจำหน่ายของโครงการคอนโดมิเนียม

20. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีการจัดจำหน่ายอย่างไร () 11
- () 1. การจัดจำหน่ายโดยเจ้าของโครงการ
 () 2. การจำหน่ายโดยตัวแทนจัดจำหน่ายที่ไม่ใช่เจ้าของโครงการ
 () 3. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
21. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีสถานที่จัดจำหน่ายอย่างไร () 12
- () 1. จัดจำหน่ายที่โครงการคอนโดมิเนียมตั้งอยู่
 () 2. จัดจำหน่ายที่สำนักงานขายของโครงการที่อยู่นอกสถานที่ตั้งโครงการคอนโดมิเนียม
 () 3. จัดจำหน่ายที่สำนักงานขายส่วนตัวแทนจัดจำหน่าย
 () 4. จัดจำหน่ายที่บูธในห้างสรรพสินค้า
 () 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
22. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีการจัดจำหน่ายที่แตกต่างจากคู่แข่งชั้นหรือไม่ () 13
- () 1. แตกต่าง (โปรดระบุวิธีการที่แตกต่าง).....
 () 2. ไม่แตกต่าง

ส่วนที่ 6 การส่งเสริมการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม

23. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีวิธีการส่งเสริมการตลาดอย่างไร (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- () 1. การโฆษณา () 14
- () 2. การใช้พนักงานขายติดต่อกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย () 15
- () 3. การส่งเสริมการขาย () 16
- () 4. การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ () 17
- () 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ)

24. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านใช้สื่อโฆษณาอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- () 1. วิทยุ () 18
- () 2. หนังสือพิมพ์ () 19
- () 3. นิตยสาร () 20
- () 4. โทรทัศน์ () 21
- () 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ)

25. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านใช้การส่งเสริมการขายอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- () 1. การลดราคาห้องชุด () 22
- () 2. การลดราคาค่าใช้จ่ายส่วนกลาง () 23
- () 3. การแจกของแถม () 24
- () 4. การชิงโชค () 25
- () 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ)

26. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีการส่งเสริมการตลาดที่แตกต่างจากคู่แข่งหรือไม่ () 26

- () 1. แตกต่าง (โปรดระบุวิธีการที่แตกต่าง)
- () 2. ไม่แตกต่าง

ส่วนที่ 7 ค่าใช้จ่ายทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม

27. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีการกำหนดค่าใช้จ่ายทางการตลาดอย่างไร

- () 1. กำหนดตามความสามารถที่จะจ่ายจริง
- () 2. กำหนดเป็นเปอร์เซ็นต์จากยอดขาย
- () 3. วิธีเปรียบเทียบจากคู่แข่งอื่น
- () 4. กำหนดจากวัตถุประสงค์และงาน
- () 5. อื่นๆ (โปรดระบุ)

ส่วนที่ 8. ปัญหาของโครงการคอนโดมิเนียม

28. โครงการคอนโดมิเนียมของท่านมีปัญหาในเรื่องอะไรบ้าง(ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)

- () 1. ขนาดอาคารไม่ค่อขจะอนุมัติสินเชื่ () 27
- () 2. ต้นทุนในการก่อสร้างสูงทำให้ราคาห้องชุดสูงทำให้ลูกค้าเป้าหมายไม่สนใจ () 28
- () 3. การแข่งขันสูง () 29
- () 4. ไม่สามารถเก็บค่าใช้จ่ายส่วนกลางได้ () 30
- () 5. ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดไม่เข้ามาอยู่ทำให้เกิดปัญหาห้องว่าง () 31
- () 6. หาผู้บริหารที่มีความสามารถไม่ได้ () 32
- () 7. หาพนักงานที่ประจำโครงการได้ยาก () 33
- () 8. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

PAYAP UNIVERSITY

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล นายไพบ ไกรสรณ์

วัน เดือน ปีเกิด 17 กุมภาพันธ์ 2511

ประวัติการศึกษา
มัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนสาธิตแห่งมหาวิทยาลัย
เกษตรศาสตร์ กรุงเทพฯ
บริหารธุรกิจบัณฑิต การจัดการโรงแรมและการท่องเที่ยว
มหาวิทยาลัยพายัพ

ประวัติการทำงาน
พ.ศ. 2532 - 2533 เจ้าหน้าที่การตลาด
บริษัท ที.ที.พี จำกัด กรุงเทพฯ
พ.ศ. 2533 - 2539 เจ้าหน้าที่วิจัยและวางแผนการตลาด
บริษัท ฮิลล์คอน จำกัด จังหวัดเชียงใหม่