

ส่วนที่ 8

การควบคุมกิจการค้าปลีก

ในการดำเนินธุรกิจทุกประเภทจะต้องอาศัยการควบคุม ซึ่งกิจการค้าปลีกก็ต้องอาศัยการควบคุมด้วยเช่นกัน การควบคุมของกิจการค้าปลีกจะใช้งบการเงินเพื่อควบคุมการดำเนินงานและทรัพย์สินของกิจการ มีการควบคุมรายการขายต่าง ๆ ตลอดจนการควบคุมค่าใช้จ่าย

บทที่ 21

การควบคุมทางบัญชีขั้นพื้นฐาน

ในการดำเนินกิจการค้าปลีกจำเป็นจะต้องมีการควบคุมทางบัญชี ซึ่งผู้ค้าปลีกสามารถจะใช้การควบคุมดังนี้

1. งบการเงิน ที่ประกอบไปด้วยงบรายได้และงบดุล โดยที่งบรายได้จะเป็นการควบคุมยอดขาย ต้นทุนสินค้าที่ขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและกำไรสุทธิ ส่วนงบดุลนั้นจะควบคุมทรัพย์สิน หนี้สิน และทุนของกิจการ การที่กิจการมีกำไรขาดทุนก็จะส่งผลถึงส่วนของทุนของกิจการ

2. วิธีสินค้าคงคลังราคาขาย ผู้ค้าปลีกยังสามารถจะควบคุมกิจการโดยอาศัยวิธีสินค้าคงคลังราคาขาย ซึ่งจะแบ่งแยกออกเป็นการใช้สินค้าคงคลังรูปหน่วย และสินค้าคงคลังรูปบันทึก ซึ่งวิธีสินค้าคงคลังรูปหน่วยเป็นการหาสินค้าคงคลังปลายงวดว่ามีมูลค่าของราคาขายเท่าไร โดยนำเอาสินค้าคงคลังต้นงวดบวกกับจำนวนสินค้าที่ซื้อเข้ามา ซึ่งสามารถจะใช้สูตร

$$\text{มูลค่าต้นทุนสินค้าคงคลัง} = \text{ราคาขายของสินค้าคงคลัง} \times \text{เปอร์เซ็นต์ต้นทุน}$$

ส่วนวิธีสินค้าคงคลังรูปบันทึก เป็นการหาสินค้าคงคลังปลายงวด หรือหากการปิดบัญชี ณ. ราคาขาย โดยนำยอดรวมของสินค้าคงคลังต้นงวดบวกกับจำนวนสินค้าที่ซื้อเข้ามา แล้วหักออกด้วยยอดขาย ส่วนลดราคา และสินค้าสูญหาย

3. การประเมินค่าสินค้าคงคลังภายใต้ระบบเข้าก่อนออกก่อน และเข้าทีหลังออกก่อน ภายใต้การควบคุมนี้จะมีการตีราคาของสินค้าคงคลังใน 2 ลักษณะ คือ ตีราคาตามสินค้าที่เข้ามาก่อนและออกไปก่อน กับ ตีราคาสินค้าที่เข้ามาทีหลังแต่ออกไปก่อน ซึ่งการตีราคาสินค้าทั้ง 2 กรณีนี้ จะส่งผลต่อภาษีเงินได้และกำไรสุทธิของกิจการดังนี้

ถ้าราคาสินค้าสูงขึ้นจากเดิมจะส่งผลทำให้การตีราคาสินค้าในระบบเข้าทีหลังออกก่อน เสียภาษีเงินได้และมีกำไรสุทธิต่ำกว่าระบบการตีราคาเข้าก่อนออกก่อน

ถ้าราคาสินค้าลดลงจากเดิมจะส่งผลทำให้การตีราคาสินค้าในระบบเข้าทีหลังออกก่อน เสียภาษีเงินได้และมีกำไรสุทธิสูงกว่าระบบการตีราคาเข้าก่อนออกก่อน

4. การบัญชีบริหารตัวสินค้า เป็นการควบคุมที่เน้นทางด้านต้นทุนทั้งหมด ที่เกี่ยวข้องกับ การบริหารและยอดขายของสินค้าแต่ละชนิด ไม่ได้เน้นที่เปอร์เซ็นต์กำไรขั้นต้นของกิจการหรือของแผนมากเกินไปเหมือนอย่างวิธีสินค้าคงคลังราคาขายที่ละเอียดค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นโดยตรง และละเอียดการจัดสรรต้นทุนของสินค้าแต่ละชนิด

แบบฝึกหัดบทที่ 21

ให้ตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายวัตถุประสงค์ของการบันทึกทางบัญชี

2. จงอธิบายงบรายได้และงบดุล

3. จงอธิบายวิธีสินค้าคงคลังราคาขาย

4. จงอธิบายการประเมินค่าสินค้ำคงคลังภายใต้ระบบเข้าก่อนออกก่อนและเข้าทีหลังออกก่อน

*

5. จงอธิบายการบัญชีบริหารตัวสินค้า

บทที่ 22

การควบคุมรายการซื้อขาย

ผู้ค้าปลีกสามารถจะควบคุมรายการซื้อขายที่เกิดขึ้นในกิจการได้ เพื่อเป็นการควบคุมตัวเงินที่ได้จากการซื้อสินค้า ซึ่งจะต้องอาศัยระบบเอกสารหรือใบเสร็จในการควบคุม รายการซื้อขายในกิจการค้าปลีกที่ต้องอาศัยระบบเอกสารมีดังนี้

1. การขายเงินสด โดยการออกใบเสร็จรับเงินแก่ผู้บริโภค
2. การขายเมื่อส่งสินค้า ผู้ค้าปลีกจะออกใบเสร็จเก็บกับผู้บริโภคเมื่อได้ส่งสินค้าไปให้ผู้บริโภค
3. การขายเชื่อ ผู้ค้าปลีกจะต้องมีบัญชีลูกค้าเกี่ยวกับการขายเชื่อว่ามีเงินจ่ายเงินไปกี่งวดแล้ว
4. การขายผ่อน ผู้ค้าปลีกต้องมีบัญชีของลูกค้าที่ซื้อผ่อนว่ามีหนี้เท่าไร และจะต้องจ่ายกี่งวด
5. การขายเงินฝาก ผู้บริโภคได้ชำระเงินบางส่วนไว้ก่อน แล้วที่เหลือจะชำระภายหลัง เมื่อชำระหมดแล้วจึงนำสินค้าไปได้ ผู้ค้าปลีกจะต้องมีบัญชีการวางเงินของผู้บริโภคด้วย
6. การขายส่วนลด ผู้ค้าปลีกจะต้องระบุส่วนลดของสินค้าที่ให้กับผู้ซื้อ หรือพนักงานของบริษัท เพื่อจะได้ตรวจสอบได้ภายหลัง
7. การขายแลกเปลี่ยน ผู้บริโภคซื้อสินค้าไปแล้วอาจจะมีการคืนสินค้า ซึ่งการคืนสินค้าอาจจะมีมูลค่าเท่าเดิมหรือไม่เท่าเดิมก็ได้ ผู้ค้าปลีกต้องบันทึกการคืนสินค้าไว้

จากรายการซื้อขายดังกล่าวข้างต้นผู้ค้าปลีกจะต้องมีการบันทึกการขายอย่างละเอียด ซึ่งการบันทึกการขายสามารถจะใช้เขียนใบเสร็จ หรือใช้เครื่องลงราคาก็ได้

แบบฝึกหัดบทที่ 22

ให้ตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายลักษณะของระบบรายการซื้อขาย

2. จงอธิบายชนิดของรายการซื้อขาย

3. จงอธิบายการบันทึกการขาย

บทที่ 23

การควบคุมค่าใช้จ่าย

ในการดำเนินกิจการค้าปลีกย่อมจะมีต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น ซึ่งผู้ค้าปลีกจะต้องทำการควบคุมค่าใช้จ่ายเหล่านี้ ในการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพผู้ค้าปลีกจะต้องปฏิบัติดังนี้

1. การแบ่งประเภทค่าใช้จ่ายต่าง ๆ
2. การจัดสรรค่าใช้จ่ายไปยังแผนก
3. การเปรียบเทียบ และวิเคราะห์ค่าใช้จ่าย
4. การแก้ไข

1. การแบ่งประเภทค่าใช้จ่าย

ผู้ค้าปลีกจะต้องทำการแบ่งประเภทค่าใช้จ่ายต่าง ๆ โดยการแบ่งค่าใช้จ่ายออกไปตามเกณฑ์ธรรมชาติ แล้วจึงแบ่งค่าใช้จ่ายตามธรรมชาตินี้ไปตามศูนย์ค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายตามธรรมชาติในกิจการค้าปลีกมีอยู่ 20 รายการ และศูนย์ค่าใช้จ่ายจะมีอยู่ 23 รายการ

2. การจัดสรรค่าใช้จ่าย

เมื่อแบ่งประเภทค่าใช้จ่ายแล้ว ผู้ค้าปลีกจะต้องทำการจัดสรรค่าใช้จ่าย ซึ่งตามปกติจะจัดสรรเฉพาะค่าใช้จ่ายทางอ้อม ซึ่งสามารถจะจัดสรรไปตามแผนกำไรสุทธิ แผนส่วนช่วยเหลือ และแผนประสมระหว่างกำไรสุทธิกับส่วนช่วยเหลือ

3. การเปรียบเทียบและวิเคราะห์ค่าใช้จ่าย

ผู้ค้าปลีกจะต้องทำการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงกับงบประมาณค่าใช้จ่ายที่ผู้ค้าปลีกจัดทำขึ้นมาว่ามีความแตกต่างกันอย่างไร ซึ่งผู้ค้าปลีกจะต้องให้ความสนใจกับงบประมาณค่าใช้จ่าย โดยจะต้องทำการคาดคะเนค่าใช้จ่ายทั้งหมดล่วงหน้า ให้แต่ละแผนกกำหนดงบประมาณของแผนกตนเองขึ้นมา การกำหนดงบประมาณนี้จะแบ่งเป็นช่วงระยะเวลา ประเด็นสำคัญของการทำงบประมาณค่าใช้จ่าย ก็คือ การกำหนดตัวเลขควบคุมที่จะเกิดขึ้นในแต่ละแผนก เช่น แผนกเสื้อผ้าเมื่อวิเคราะห์แล้วปรากฏว่าควรใช้พนักงานขาย 5 คนจึงจะทำให้ยอดขายถึงเป้าที่กำหนด ค่าจ้างของพนักงานขายทั้ง 5 คนถือว่าเป็นตัวเลขควบคุม

4. การแก้ไข

ถ้าเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงกับงบประมาณค่าใช้จ่ายแล้วไม่ตรงกัน ผู้ค้าปลีก

จะต้องทำการแก้ไข เช่น การที่จะต้องมีการเพิ่มค่าใช้จ่ายบางรายการที่นอกเหนือจากงบประมาณ
ค่าใช้จ่าย ก็ต้องมีการพิจารณากันว่าพอที่ยอมรับค่าใช้จ่ายได้หรือไม่ ซึ่งถ้าพูดมาถึงจุดนี้ เห็นได้ว่า
งบประมาณค่าใช้จ่ายควรที่จะมีลักษณะยืดหยุ่นได้บ้าง

แบบฝึกหัดบทที่ 23

ก. ให้ตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายลักษณะของการควบคุมค่าใช้จ่าย

2. จงอธิบายขั้นตอนในการควบคุมค่าใช้จ่าย

แบบฝึกหัด

ให้เลือกคำตอบที่ดีที่สุดเพียง 1 คำตอบ

1. ในการเลือกสื่อโฆษณาสำหรับกิจการค้าปลีกจำเป็นที่จะต้องทำการประเมินถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องอะไรบ้าง
 1. ลูกค้าของกิจการ
 2. การใช้สื่อโฆษณาของกลุ่มแข่งขัน
 3. อาณาเขตการค้าของกลุ่มแข่งขัน
 4. ต้นทุนในการใช้สื่อโฆษณา
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
2. ร้านค้าปลีกที่มีสาขาแยกออกจากสำนักงานใหญ่ (กิจการแม่) แต่การบริการและความคมในบางเรื่องยังคงอยู่ที่สำนักงานใหญ่ คืออะไร
 1. ห้างสรรพสินค้า
 2. ร้านอาหาร
 3. ร้านขายปลีกลูกโซ่
 4. ร้านแบบลูกโซ่อิสระ
 5. ร้านสหกรณ์ผู้บริโภค
3. ร้านค้าปลีกที่มีลักษณะที่จัดขายสินค้าหลาย ๆ แผนกเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องครัวของเด็กเล่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องประดับ เป็นต้น เรียกว่าอะไร
 1. ร้านขายปลีกอิสระ
 2. ร้านอาหาร
 3. ร้านขายปลีกทางไปรษณีย์
 4. ร้านสรรพสินค้า
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
4. อิทธิพลทางสังคมของการค้าปลีกหมายถึงอะไร
 1. กฎหมายระเบียบ ประกาศของทางราชการ
 2. รายได้ส่วนบุคคล การกระจายรายได้ สินเชื่อ
 3. การเพิ่มช่วงอายุและการเคลื่อนย้ายของประชากร
 4. ประเภทสินค้า ประเภทร้านค้า การขยายตัวของศูนย์การค้า
 5. กิจกรรมทางสังคม การแต่งกาย วิถีชีวิต
5. การฝึกอบรมพนักงานของกิจการค้าปลีกมีวัตถุประสงค์เพื่ออะไร
 1. เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
 2. ลดต้นทุนและเพิ่มกำไร
 3. ลดจำนวนการออกจากงานของพนักงาน
 4. ปรับปรุงขวัญของพนักงานและสร้างความจงรักภักดี
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
6. โปรแกรมการฝึกอบรมพนักงานของกิจการค้าปลีกประกอบด้วยอะไร

1. พนักงานใหม่ที่ยังไม่มีประสบการณ์
 2. พนักงานใหม่ที่มีประสบการณ์
 3. พนักงานประจำที่มีประสบการณ์
 4. บุคคลทั่วไป
 5. ข้อ 1, 2 และ 3
7. การจ่ายเงินเดือนโดยตรง (straight salary) เหมาะสำหรับพนักงานขายปลีกแบบใด...
1. พนักงานขายอาหาร ฟาสต์ฟู้ด (fast food)
 2. พนักงานขายรถยนต์
 3. พนักงานขายบ้านที่ดิน
 4. พนักงานขายเสื้อผ้าในห้างสรรพสินค้า
 5. พนักงานขายสินค้าตามบ้าน
8. พนักงานขายรถยนต์ควรจะได้รับค่าตอบแทนแบบใด
1. การจ่ายเงินเดือนโดยตรงเพียงอย่างเดียว
 2. การจ่ายเงินเดือนและค่าตอบแทนจากการขาย (ค่านายหน้า)
 3. เงินเดือนและโบนัสสิ้นปี
 4. ค่านายหน้าเพียงอย่างเดียว
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
9. พนักงานสนับสนุนการขาย เช่น พนักงานพิมพ์ดีด พนักงานหีบห่อ ควรได้รับค่าตอบแทนในรูปใด
1. เงินเดือนส่วนลดในการซื้อสินค้า การปันผลกำไร รางวัลและโบนัสพิเศษ
 2. ค่านายหน้า
 3. การปันผลกำไรพิเศษ
 4. เงินเดือนและค่านายหน้า
 5. เงินเดือนเพียงอย่างเดียว
10. การจ่ายเงินตอบแทนผู้บริหารในร้านสรรพสินค้าและร้านขายสินค้าชื่อเจาะจงมักจะเป็นในรูปใด
1. เงินเดือนและโบนัส
 2. เงินเดือนอย่างเดียว
 3. เงินเดือนและค่านายหน้า
 4. ค่านายหน้าอย่างเดียว
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
11. การสับเปลี่ยนตำแหน่งในกิจการค้าปลีกขนาดใหญ่อาจจะทำเพื่ออะไร
1. เลื่อนตำแหน่ง (promotion)
 2. โยกย้าย (transfer)

3. ลดตำแหน่ง (demotion)
4. ไล่ออก
5. ข้อ 1, 2 และ 3
12. บริการมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี การมีสินค้าให้เลือก สถานที่ตั้ง อยู่ใกล้ไม่สะดวก ฯลฯ เป็นสิ่ง
 จูงใจประเภทใด
 1. แรงจูงใจเกี่ยวกับสินค้า
 2. แรงจูงใจอุปถัมภ์
 3. แรงจูงใจทางอารมณ์
 4. แรงจูงใจแบบเหตุผล
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
13. ส่วนผสมการค้าปลีก (retailing mix) หมายถึงอะไร
 1. สินค้าและสถานที่จำหน่าย
 2. ราคาและการส่งเสริมการตลาด
 3. ภาพพจน์
 4. ข้อ 1 และ 2
 5. แผนกต่าง ๆ
14. ถ้าจะเลือกส่วนใดส่วนหนึ่งของเมืองเพื่อใช้เป็นที่ตั้งของกิจการค้าปลีกประเภทห้างสรรพ
 สินค้า จะต้องพิจารณาอะไร
 1. ตลาดเป้าหมาย อำนาจซื้อ จุดอิมพัลส์ของดัชนีค้าปลีก
 2. อุปสรรคทางกายภาพและทางจิตวิทยา
 3. ประเภทของธุรกิจค้าปลีกในย่านนั้น ๆ
 4. เขตทหาร สถานีตำรวจ สำนักงานเขต
 5. ข้อ 1, 2 และ 3
15. สินค้าที่ควรจัดแสดงในร้านค้าปลีกได้แก่อะไร
 1. สินค้าที่กำลังลดโฆษณา
 2. สินค้าตามแฟชั่น
 3. สินค้าที่ขายดีที่สุด
 4. สินค้าที่ให้กำไรสูงสุด
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
16. การแสดงเกี่ยวกับกิจกรรมของลูกค้า สื่อ สภาภาษา ฯลฯ จัดว่าเป็นอะไร
 1. การจัดแสดงทางหน้าต่าง
 2. การจัดแสดงเพื่อบริการชุมชน
 3. การจัดแสดงภายใน
 4. การจัดแสดงเพื่อบริการผู้บริหาร
 5. การจัดแสดง ณ จุดขาย
17. การส่งเสริมการขาย เขต เหวบกจก เหวกเบสคค บจเซเซตงเตชชเบเน้
 1. หีบห่อ ฉลาก คุปอง ตัวอย่างสินค้า
 2. นโยบายฝากขาย
 3. นโยบายคลังสินค้า
 4. ส่วนลดการค้า

5. บริการขนส่งถึงร้านค้าฟรี
18. พนักงานขายที่ต้องใช้ความสามารถและประสบการณ์มากที่สุดในการขายปลีก คืออะไร
1. ผู้จัดการสินค้าตามใบสั่งซื้อ (order handler)
 2. ผู้รับใบสั่งซื้อ
 3. ผู้แสวงหาใบสั่งซื้อ (order getter)
 4. พนักงานขายในร้านอาหาร
 5. พนักงานขายผักสดที่ตลาดนัด
19. ปัจจัยที่กำหนดประเภทของบริการในร้านค้าปลีกคืออะไร
1. การแข่งขัน ประเภทสินค้า ลักษณะของประชากร
 2. ที่ตั้งของร้านค้า
 3. อายุของร้านค้า
 4. ขนาดของร้านค้า
 5. จำนวนของสินค้าที่ง่าย
20. เหตุผลที่ควรให้สินเชื่อกับลูกค้าของกิจการค้าปลีกได้แก่อะไร
1. ตลาดเป้าหมายต้องการสินเชื่อและการแข่งขัน
 2. ประเภทสินค้า โดยเฉพาะสินค้านำราคาแพง
 3. ขนาดและประเภทของชุมชน (อุตสาหกรรม เกษตรกรรม)
 4. ผลต่อยอดขาย กำไร และต้นทุนดำเนินการ
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
21. แหล่งสินค้าที่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในปริมาณมาก ๆ และขายแก่ผู้ขายปลีกเป็นปริมาณน้อย คืออะไร
1. นายหน้า
 2. ตัวแทนขาย
 3. พ่อค้าส่ง
 4. ตัวแทนผู้ผลิต
 5. ผู้รับประมูล
22. ส่วนลดที่ผู้ขายให้กับผู้ซื้อเพื่อให้ระบบราคาในท้องตลาดของสินค้าเป็นไปอย่างยุติธรรม คืออะไร
1. ส่วนลดปริมาณ
 2. ส่วนลดฤดูกาล
 3. ส่วนลดเพื่อจูงใจ
 4. ส่วนลดการค้า
 5. ส่วนลดเงินสด
23. ในกิจการค้าปลีกสินค้าขาดสต็อก (stock shortager) เกิดจากอะไร
1. ความไม่ซื่อสัตย์ของพนักงาน
 2. ผู้ซื้อเป็นผู้ขโมย

3. ความผิดพลาดในการบันทึก
 4. เป็นปรากฏการณ์ตามธรรมชาติ
 5. ข้อ 1, 2 และ 3
24. การกำหนดราคาสูงกว่าคู่แข่ง จะต้องชี้ให้ผู้ซื้อเห็นถึงความสำคัญของปัจจัยใด
 1. ความซื่อสัตย์ของพนักงานขาย
 2. ความพอใจของผู้ซื้อ
 3. ชื่อเสียง และบริการที่ต้องการ
 4. บุคลิกภาพของผู้ซื้อ
 5. กฎเกณฑ์ของรัฐบาล
 25. นโยบายราคาเดียว (one-price policy) เป็นราคาที่ร้านค้าปลีกเสนอราคาเท่ากันหมดสำหรับผู้ซื้อทุกคน นโยบายแบบนี้มักจะเห็นในร้านประเภทใด
 1. ห้างสรรพสินค้า
 2. ร้านขายปลีกอิสระทั่วไป
 3. ร้านเครื่องเพชร ร้านทอง
 4. ร้านขายผักสดที่ตลาดนัด
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
 26. ข้อเสียของแนวระดับราคา (price lines) คืออะไร
 1. ระดับราคาเป็นที่ถูกใจผู้ซื้อ
 2. ระดับราคาและระดับคุณภาพกำหนดได้ไม่ยาก
 3. เป็นการจำกัดขอบเขตในการแข่งขันด้านราคา
 4. ผู้ขายอาจจะขายหลายระดับราคา
 5. ผู้ขายจะมุ่งสนใจตัวสินค้ามากกว่าราคา (ค่าสินค้า)
 27. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดกำไรของกิจการค้าปลีกได้แก่อะไร
 1. ความต้องการของผู้ซื้อ
 2. การโฆษณา
 3. ต้นทุนของสินค้า
 4. คู่แข่งขัน
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
 28. เหตุผลที่ต้องลดราคาสินค้าลงต่ำกว่าที่กำหนดไว้ได้แก่อะไร
 1. สินค้าจะหมดสมัยนิยมหรืออยู่ช่วงปลายฤดูการขาย
 2. ต้องการส่งเสริมการขาย
 3. ต้องการลดสต็อกให้มากขึ้น
 4. เป็นนโยบายของรัฐ
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
 29. สินเชื่อหมุนเวียน (Revolving Credit) แตกต่างจากสินเชื่อเงินผ่อน (Installment) อย่างไร
 1. ต้องการจ่ายเงินดาวน์เป็นระยะ ๆ และผู้ขายจะคิดค่าบริการประมาณ

2. ยอมให้ผู้ซื้อในราคาต่ำโดยแบ่งชำระเปอร์เซ็นต์
 3. ต้องมีทำสัญญาซื้อขาย
 4. ผู้ขายมีกรรมสิทธิ์ในสินค้า
 5. ถูกทุกข้อ (1-4)
30. สินเชื่อที่ลูกค้าต้องจ่ายเงินดาวน์ จ่ายค่าบริการต้องทำสัญญาซื้อขาย และกรรมสิทธิ์ยังเป็นของผู้ขายคืออะไร
1. สินเชื่อลูกค้าเปิด
 2. สินเชื่อหมุนเวียน
 3. สินเชื่อเงินผ่อน
 3. สินเชื่อบัตรเครดิต
 5. สินเชื่อแชร์น้ำมัน
31. การพิจารณาให้เครดิต ต้องพิจารณา “3 ซี” (3 C's) หมายถึงอะไร
1. นิสัย (Character) ความสามารถ (Capacity) และทุน (Capital)
 2. ทุน (Capital) 3 ประเภท
 3. เงินสด (Cash) 3 ประเภท
 4. นิสัย (Character) 3 ประเภท
 5. ผิดทุกข้อ
32. อิทธิพลทางเศรษฐกิจ (ECONOMIC FORCES) สำหรับการค้าปลีกได้แก่อะไร
1. การเพิ่มของประชากร การเคลื่อนย้ายของประชากร
 2. ความก้าวหน้าทางด้านคอมพิวเตอร์
 3. การเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมแห่งการแข่งขัน
 4. รายได้ส่วนบุคคล การกระจายรายได้
 5. ความสะดวกสบายในการดำรงชีวิต
33. การเป็นเจ้าของคนเดียวในการดำเนินกิจการค้าปลีกมีข้อดีคืออะไร
1. ง่ายในการจัดการ มีอิสระในการทำงาน ได้กำไรแต่ผู้เดียว
 2. มีความรับผิดชอบจำกัด มีโอกาสขยายกิจการได้อย่างมาก
 3. สามารถระดมทุนได้ มีการจัดการที่ดีกว่า
 4. มีโอกาสเชี่ยวชาญในด้านบริหาร ดำเนินกิจการได้ตลอดไป
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
34. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อตัวสินค้า ระดับราคา การตกแต่งร้าน ทำเลที่ตั้ง และการส่งเสริมการตลาดคืออะไร
1. นโยบายคลังสินค้า
 2. ลูกค้า ตลาดเป้าหมาย
 3. ส่วนแบ่งตลาด
 4. ผู้บริหาร

5. พนักงานในร้าน
35. ความมีประสิทธิภาพ ความประหยัด ความคงทนถาวร ความเชื่อถือได้และความประหยัด เป็นสิ่งจูงใจหรือแรงกระตุ้นประเภทใด
1. แรงกระตุ้นทางอารมณ์
 2. แรงกระตุ้นอุปถัมภ์
 3. แรงกระตุ้นทางเหตุผล
 3. แรงกระตุ้นไม่รู้ตัว
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
36. คุณสมบัติส่วนบุคคลของผู้บริหารการขายปลีกได้แก่อะไร
1. เป็นนักการตลาด
 2. มีความรู้และประสบการณ์
 3. มีแรงผลักดันในการทำงาน และมีความเป็นกันเอง
 4. มีความเป็นผู้นำ และความกล้าตัดสินใจ
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
37. นโยบายส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์ต่อกิจการค้าปลีกที่ผู้ผลิตหรือเจ้าของสินค้า จะจัดให้คืออะไร
1. นโยบายรับคืน นโยบายฝากขาย นโยบายคลังสินค้า
 2. ส่วนลดตามฤดูกาล คุ้มครอง สินค้าตัวอย่าง
 3. การชิงโชคชิงรางวัล การจับฉลาก
 4. การใช้โทรศัพท์
 5. การจัดแสดงสินค้าในงานทั่วไป
38. การเลือกที่ตั้งเจาะจงลงไปสำหรับตั้งร้านค้าปลีกจะต้องพิจารณาอะไร
1. พฤติกรรมของผู้ซื้อ ประมาณการยอดขาย ทางเดินเท้า
 2. ชนิดและลักษณะของอุตสาหกรรม
 3. ประชากร อัตราการเพิ่มของประชากร การเคลื่อนย้ายของประชากร
 4. ความเจริญของเมืองและย่านการค้า
 5. การกระจายรายได้
39. สิ่งจูงใจทางอารมณ์ที่ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าจากศูนย์การค้า หรือห้างสรรพสินค้า แทนร้าน เล็ก ๆ หรือข้างถนนคืออะไร
1. ความสะดวกในการไปซื้อ
 2. ความภาคภูมิใจ คักดีศรี ภาพพจน์ของตัวเอง

3. ความประหยัด ความคงทนถาวร ประสิทธิภาพ
 4. มนุษย์สัมพันธ์ของพนักงานในร้าน
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
40. ศูนย์การค้าเมโทร (ประตูน้ำ) มีปัญหาลูกค้าและปริมาณการขายไม่มากพอ น่าจะมีสาเหตุมาจากอะไร
1. การกำหนดราคาแพงเกินไป
 2. การกำหนดราคาถูกเกินไป
 3. ทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสมหลายประการ
 4. ไม่ทราบว่าตลาดเป้าหมายเป็นใคร
 5. ไม่มีการส่งเสริมการขาย
41. ลูกค้าของเดอะมอลล์รามคำแหงแบ่งออกเป็นกลุ่ม ๆ ได้แก่ใคร
1. ลูกค้าจากรส่วนต่าง ๆ ทั้งกรุงเทพและต่างจังหวัด
 2. นักศึกษา นักเรียน ในย่านหัวหมากและคลองจั่น
 3. ประชาชนที่อยู่ตามหมู่บ้านต่าง ๆ ทางแถบตะวันออกของกรุงเทพ
 4. คณาจารย์ ข้าราชการ พนักงานบริษัทห้างร้านในย่านหัวหมากคลองจั่น
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
42. ขั้นตอนแรกของการว่าจ้างทำงานสำหรับกิจการค้าปลีกคืออะไร
1. การพิจารณาแหล่งพนักงาน
 2. การแนะนำพนักงานใหม่
 3. การจัดทำการวิเคราะห์งานและกำหนดรายละเอียดของงาน
 4. การคัดเลือกพนักงาน
 5. การฝึกอบรม
43. การทดสอบที่ถือเอาความเป็นมิตร ความสามารถเข้าสังคม ความสามารถในการปรับตัว ความคงเส้นคงวา จะต้องใช้การทดสอบแบบใด
1. การทดสอบความถนัด (Aptitude Test)
 2. ทดสอบเชาว์ (Intelligent Test)
 3. ทดสอบทักษะ (Skill Test)
 4. ทดสอบบุคลิกภาพ (Personality Test)
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
44. การฝึกอบรมเพื่อใช้ข้อมูลเกี่ยวกับความเป็นไปของสมัยนิยมและสินค้าใหม่หรือการปรับปรุงสินค้า เหมาะสำหรับอะไร

1. พนักงานขายใหม่ที่ไม่มีประสบการณ์
 2. พนักงานขายใหม่ที่มีประสบการณ์
 3. พนักงานขายประจำที่มีประสบการณ์
 4. หัวหน้าพนักงานขาย
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
45. สินค้าส่งคืน ข้อมูลสินเชื่อ ยอดขายในอดีต ความต้องการของลูกค้าที่ไม่ได้รับการตอบสนอง ฯลฯ เป็นข้อมูลที่จะหาได้จากที่ใด
1. แหล่งข้อมูลภายนอก
 2. ศูนย์เครดิต บริษัทเครดิตต่าง ๆ
 3. สมาคมการตลาด
 4. แหล่งข้อมูลภายในกิจการ
 5. กรมสรรพากร
46. ส่วนลดการค้า (Trade Discounts) เป็นส่วนลดที่ผู้ผลิตหรือเจ้าของสินค้าให้กับใคร
1. ผู้บริโภคของกิจการค้าปลีก
 2. คนกลางประเภทต่าง ๆ
 3. กลุ่มผู้บริโภคประเภทผู้บริโภคขั้นสุดท้าย
 4. ผู้ผลิตต่อ
 5. ไม่มีคำตอบที่ถูกต้อง (ผิดทุกข้อ)
47. การซื้อโดยยังไม่มีสิทธิ์เป็นเจ้าของ (Consignment Buying) หรืออาจจะเรียกว่าการซื้อแบบรับฝากนั้นมีลักษณะเป็นอย่างไร
1. ความเป็นเจ้าของเป็นของผู้ผลิตหรือเจ้าของสินค้า
 2. ความเสี่ยงภัยด้านราคาและสมัณนิยมเป็นของผู้ผลิตผู้ขาย
 3. ผู้ผลิตหรือผู้ขายต้องรับผิดชอบกรณีถูกขโมยหรือไฟไหม้
 4. รับผิดชอบคนละครั้งทุกกรณี
 5. ผู้ค้าปลีกรับผิดชอบมากกว่า
48. ในการซื้อสินค้าสำหรับกิจการค้าปลีกต้องกำหนดเป้าหมายเฉพาะอย่าง เป้าหมายนั้นได้แก่อะไร
1. เพื่อลดต้นทุนสินค้าทุกรายการที่สั่งมาจำหน่าย
 2. เพื่อควบคุมสินค้าในสต็อกให้เพียงพอกับความต้องการ
 3. เพื่อสร้างกำไร สนองความพอใจ เพื่อให้ข้อมูลในการจัดซื้อและเพื่อให้มีการลงทุนในสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม
 4. เพื่อให้มีสินค้าให้เลือกอย่างเหลือเฟือ
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
49. การขายทางโทรศัพท์ และทางไปรษณีย์ ถือว่าเป็นอะไร

1. การส่งเสริมการขาย
 2. การโฆษณา
 3. การขายโดยพนักงาน
 4. การประชาสัมพันธ์
 5. การสนับสนุนของคนกลาง
50. ของแถม (Premium) ควรมีลักษณะอย่างไร
1. เป็นส่วนประกอบของสินค้าหลัก
 2. อยู่ในรูปของการให้ส่วนลดหรือบริการ
 3. เป็นสิ่งจูงใจ เป็นสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง ไม่ใช่ส่วนหนึ่งของสินค้าหลักที่ซื้อไป
 4. มีข้อความโฆษณาในของแถมด้วย
 5. ข้อ 2 และข้อ 4
51. การส่งเสริมการขายที่เรียกว่าเป็น Silent Salesman หรือพนักงานขายเงียบหมายถึงอะไร
1. ของแถม
 2. คุปอง
 3. ตัวอย่างสินค้า
 4. การติดฉลากหรือป้าย
 5. เงื่อนโซพิเศษ
52. การจัดแสดงสินค้าที่มีจุดมุ่งหมายเข้าถึงตัวผู้บริโภคโดยตรง โดยจัดสินค้าไว้ ณ จุดที่จะหยิบได้ หรือซื้อได้ทันทีเรียกว่าอะไร
1. การจัดแสดงภายใน (Interior Displays)
 2. การจัดแสดงทางหน้าต่าง (Window Displays)
 3. การจัดแสดงที่ช่องเดินทาง (Aisle Displays)
 4. การจัดแสดงเพื่อชุมชน (Public Service)
 5. การจัดแสดง ณ จุดซื้อ (Point-of-Purchase Displays)
53. การจัดแสดงสินค้าที่ชั้นวางสินค้า ตะกร้าหรือกล่องใส่สินค้า การจัดเรียงสินค้าให้สวยงาม เป็นรูปแบบของการจัดแสดงแบบใด
1. การจัดแสดง ณ จุดซื้อ
 2. การจัดแสดงภายใน
 3. การจัดแสดงภายนอก
 4. การจัดแสดงทางหน้าต่าง
 5. การสาธิต
54. กิจกรรมพิเศษต่าง ๆ ณ ศูนย์การค้า เช่น งานฉลองครบรอบ งานเทศกาลต่าง ๆ การจัดโชว์สัตว์ ฯลฯ ถือว่าเป็นอะไร
1. การโฆษณา
 2. การส่งเสริมการขาย
 3. การขายโดยบุคคล
 4. การสนับสนุนของคนกลาง

5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
55. ข้อโต้แย้งที่แสดงให้เห็นถึงการเลื่อนการตัดสินใจคืออะไร
1. ผมไม่ชอบบรรณานุกรมนี้
 2. ผมจะกลับมาดูใหม่
 3. ผมไม่ชอบแผนกเครดิตที่นี่
 4. ผมมีเงินไม่พอ
 5. ผมกลัวว่าบริการไม่ดีพอ
56. พนักงานขายในกิจการค้าปลีกอาจจะเปิดการขายโดยวิธีใด
1. ให้เลือกหรือตัดสินใจสิ่งเล็ก ๆ น้อย ๆ เช่น สี ขนาด ฯลฯ
 2. เสนอให้บริการพิเศษแก่ลูกค้า
 3. เสนอสิ่งจูงใจพิเศษ เช่น ราคา ของแถม
 4. บอกให้ลูกค้าทราบว่าถ้าช้าจะหมดโอกาสเพราะสินค้าจะหมด
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
57. การติดตามหลังการขาย (Sales Follow-up) จะได้ประโยชน์คืออะไร
1. แสวงหาลูกค้าใหม่จากลูกค้าเก่า
 2. ไปเยี่ยมอย่างเสียไม่ได้ ไม่ได้ประโยชน์อะไร
 3. ช่วยให้ลูกค้าหายเหงา
 4. พนักงานขายได้พักผ่อนไปด้วยในตัว
 5. ทำให้ผู้บริหารพอใจ
58. การร้องบ่นหรือร้องทุกข์ (Complaints) ของลูกค้าได้แก่ข้อใด
1. เป็นปัญหาสำคัญที่ควรหาทางแก้ไข เพื่อให้ลูกค้าพอใจ
 2. ควรเมินเฉยและปล่อยให้ผ่านไป
 3. เป็นเรื่องที่ไม่สำคัญ และน่ารำคาญ
 4. พนักงานขายต้องจัดการเอง ผู้บริหารไม่ต้องสนใจ
 5. ปล่อยให้เป็นเรื่องของตำรวจ
59. ตลาดเป็นเป้าหมายของกิจการค้าปลีกอาจจะแบ่งออกเป็นกลุ่ม ๆ โดยอาศัยลักษณะทางประชากรต่าง ๆ คืออะไร
1. ความคิดเห็นของลูกค้า
 2. กิจกรรมของลูกค้า
 3. ความสนใจของลูกค้า
 4. วัย การศึกษา รายได้ เพศ ฯลฯ
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)

60. การโฆษณารถยนต์ ยาสีฟัน ผงซักฟอก เฟอร์นิเจอร์ บริการท่องเที่ยว อาบอบนวด ฯลฯ เป็นการโฆษณาแบบใด
1. การโฆษณาสถาบัน (Institutional Ad)
 2. การโฆษณาส่งเสริมสินค้าบริการ (Promotional Ad)
 3. การโฆษณา ณ สถานที่ซื้อ (Point of Purchase Ad)
 4. การโฆษณาร่วมกัน (Cooperative Ad)
 5. การโฆษณาระดับท้องถิ่น (Local Ad)
61. สภาพแวดล้อมของการขายปลีกประกอบด้วยอะไร
1. อิทธิพลทางสังคม
 2. อิทธิพลทางเศรษฐกิจ
 3. อิทธิพลทางวัฒนธรรม
 4. อิทธิพลทางการเมือง
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
62. ร้านขายปลีกอิสระที่รวมตัวกันเพื่อแข่งขันกับร้านค้าปลีกลูกโซ่ เมื่อรวมกันแล้วจะได้รับส่วนลดตามปริมาณในการสั่งซื้อ และร่วมมือกันในการส่งเสริมการขายและโฆษณา) ร้านขายปลีกที่รวมกันเช่นนี้เรียกว่าอะไร
1. ร้านสหกรณ์ผู้บริโภค
 2. ร้านสรรพสินค้า
 3. ร้านสรรพอาหาร
 4. ร้านขายสินค้าราคาถูก
 5. ร้านค้าที่รวมตัวกันเป็นลูกโซ่แบบสมัครใจ
63. ขั้นตอนการตัดสินใจของผู้ซื้อ มักนิยมเรียกกันย่อ ๆ ว่า AIDA ท่านคิดว่า AIDA ย่อมาจากอะไร
1. การดึงดูดใจ (ATTENTION) และความสนใจ (INTEREST)
 2. ความตั้งใจ (DETERMINATION) และการให้ข้อมูล (INFORM)
 3. ความปรารถนา (DISIRE = และตกลงใจซื้อ (ACTION)
 4. ความต้องการและการตัดสินใจซื้อ
 5. ข้อ 1 และ 3
64. สมัยนิยมมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างมากเราจะพิจารณาถึงเหตุผลของผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าสมัยนิยม นั้นสืบเนื่องจากความปรารถนาอะไร
1. แตกต่างจากผู้อื่น ความเคยชิน ไม่ยอมเปลี่ยนแปลง
 2. อยู่อย่างโดดเดี่ยวไม่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น

3. พยายามรักษาประเพณี ความเคยชิน ไม่ยอมเปลี่ยนแปลง
 4. ยึดมั่นถือมั่นและพอใจในสิ่งที่มีอยู่
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)
65. การดำเนินกิจการค้าปลีกขนาดใหญ่จำเป็นต้องกำหนดนโยบายในการบริหารงานเพื่ออะไร
1. บังคับไม่ให้เกิดมีการเปลี่ยนแปลงตามอำเภอใจของผู้บริหารทุกระดับ
 2. ช่วยลดการตัดสินใจของฝ่ายบริหารและช่วยให้ผู้บริหารระดับรองตัดสินใจแทน
 3. ป้องกันการตัดสินใจของผู้บริหารระดับรอง
 4. จัดการแข่งขันระหว่างหัวหน้า
 5. ให้สิทธิแก่พนักงานอย่างเท่าเทียมกัน
66. มีผู้ค้าปลีกจำนวนมากที่ละเลยต่อความสำคัญของการทำสิ่งที่ตั้งตัวอย่างที่เห็นได้คือข้อใด
1. วิเคราะห์ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง
 2. การคำนวณจุดคุ้มทุนการค้าปลีก
 3. การไม่คำนึงถึงจำนวนประชากร รายได้ของประชากร และการแข่งขัน
 4. ไม่คำนึงถึงสุขภาพของประชากร
 5. ไม่คำนึงถึงสภาพการทำงานของหน่วยงาน
67. ส่วนลดส่งเสริมการตลาด (Promotional Discounts) หมายถึงอะไร
1. ส่วนลดเงินสด
 2. ส่วนลดฤดูกาล
 3. ส่วนลดนายหน้า
 4. ส่วนลดเพื่อส่งเสริมการขายสินค้า
 5. ส่วนลดการค้า
68. ส่วนผสมของการค้าปลีก (Retailing Mix) ประกอบด้วยอะไร
1. Product, Place, Price, Promotion, Personality
 2. Product, Place, Price, Promotion
 3. Product, Place, Price
 4. Advertising, Sales promotion
 5. Promotional Mix
69. การโฆษณาสถาบัน (Promotional Advertising) หมายถึงอะไร
1. การโฆษณาสินค้า
 2. การโฆษณาบริการ
 3. การโฆษณากิจการ
 4. การประชาสัมพันธ์

5. ข้อ 2 และ 3
70. สื่อโฆษณาสำหรับเดอะมอลล์รามคำแหง เมโทร โรบินสัน ฯลฯ ควรจะเป็นสิ่งใด
1. การโฆษณาทางยานพาหนะ
 2. วิทยุ
 3. ทิว
 4. น.ส.พ.
 5. ถูกทุกข้อ (ข้อ 1-4)

ตัวอย่างข้อสอบวิชาการบริหารการค้าปลีก (MK 307) ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2521

จงตอบคำถามต่อไปนี้ทุกข้อ

- 1) สมมติว่าท่านเป็นเจ้าของร้านค้าปลีกแห่งหนึ่งซึ่งตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำ ร้านค้าของท่านมีเนื้อที่ 2 คูหา กิจกรรมของท่านขายรองเท้าของสุภาพสตรีเพียงอย่างเดียว ถามว่าท่านจะมีวิธีการส่งเสริมทางการตลาดของกิจการรองเท้าสุภาพสตรีของท่านอย่างไร? จงอธิบาย (25 คะแนน)
- 2) ท่านมีความเข้าใจเรื่องการจัดการทางด้านสินเชื่อแก่ผู้บริโภค (Consumer Credit Management) ที่จะนำไปใช้ในกิจการของการค้าปลีกอย่างไร? จงอธิบาย (25 คะแนน)
- 3) ถ้าท่านต้องการจะเริ่มธุรกิจการค้าปลีก (Starting A Business For Retailing) ทางด้านเครื่องกีฬาประเภทต่างๆ ซึ่งท่านมีความประสงค์จะเปิดกิจการในเขตกรุงเทพฯ ถามว่าท่านจะมีวิธีการหรือหลักการอะไรบ้าง? ที่จะนำมาพิจารณาในการที่จะเริ่มกิจการทางด้านเครื่องกีฬาของท่าน (25 คะแนน)
- 4) สมมติว่าท่านเป็นผู้จัดการแผนกเสื้อผ้าสำเร็จรูปทั้งของสุภาพบุรุษและสุภาพสตรีของห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ ท่านจะมีวิธีการกำหนดราคาสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปทั้งสุภาพบุรุษและสุภาพสตรีอย่างไร จงอธิบาย (25 คะแนน)

ตัวอย่างข้อสอบวิชาการบริหารการค้าปลีก (MK 307) ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2522

สอบวันที่ 21 มีนาคม 2523 เวลา 9.00 - 11.30 น.

ท่านสามารถตั้งข้อสมมติฐาน (Assumption) ขึ้นได้เพื่อช่วยในการตอบของท่าน

- ข้อ 1 ถ้าท่านเป็นเจ้าของผู้จัดการประเภทร้านสรรพอาหาร (Supermarket Store) แห่งหนึ่ง ซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณถนนสุขุมวิท แถวซอยอโศก อันเป็นย่านชุมนุมชนแห่งหนึ่ง อยากทราบว่าท่านจะมีวิธีการหรือหลักการจัดการในด้านการกำหนดราคาสินค้าในร้านของท่านอย่างไร (25 คะแนน)
- ข้อ 2 สมมติว่าท่านมีความประสงค์ที่จะเปิดกิจการขายสินค้ารองเท้าของสุภาพสตรีขึ้นร้านหนึ่ง ท่านจะต้องคำนึงถึงอะไรบ้างในการที่ท่านจะลงทุนในกิจการดังกล่าว
หมายเหตุ ให้ท่านเจาะจงลงไปว่าจะตั้งที่แห่งใดในกรุงเทพฯ (25 คะแนน)
- ข้อ 3 กิจการขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปของสุภาพสตรีแห่งหนึ่ง ต้องการที่จะเพิ่มยอดขายให้กับกิจการและขณะเดียวกันก็ต้องการที่จะลดยอดขายของคู่แข่งโดยพยายามที่จะดึงลูกค้าของคู่แข่งให้มาซื้อสินค้าที่ร้านตน (คู่แข่งตั้งอยู่ติดกับกิจการ) อยากทราบว่าท่านจะส่งเสริมทางการตลาดอย่างไรจึงจะทำให้ความต้องการของกิจการบรรลุผลสำเร็จ
หมายเหตุ ข้อเสนอของท่านในการส่งเสริมทางการตลาดจะต้องคำนึงถึงเงินทุนหรือต้นทุนที่จะเกิดขึ้นด้วย (25 คะแนน)
- ข้อ 4 ในกิจการขายปลีก ท่านย่อมจะต้องมีสินค้าเอาไว้จำหน่าย ในฐานะที่ท่านได้ศึกษาวิชานี้ ท่านจะคำนึงถึงการจัดการทางด้านตัวสินค้าอย่างไร (25 คะแนน)

ตัวอย่างข้อสอบวิชาการบริหารการค้าปลีก (MK 307) ภาคเรียนฤดูร้อน ปีการศึกษา 2522

ให้ทำข้อสอบทุกข้อ (ข้อสอบมี 4 ข้อ)

1. สมมติว่าท่านมีความประสงค์ที่จะทำการเปิดกิจการประเภทซูเปอร์มาเก็ตในกรุงเทพมหานคร ท่านจะมีหลักการหรือวิธีการในเรื่องการเริ่มกิจการดังกล่าวอย่างไร จงอธิบาย (ให้ท่านเจาะจงบอกตำแหน่งที่ท่านจะตั้งกิจการด้วย)

25 คะแนน

2. ถ้ากิจการของท่านขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปสุภาพสตรี และกิจการของท่านก็มีคู่แข่งขั้นที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน ในฐานะที่ท่านศึกษาวิชานี้แล้ว ท่านจะมีวิธีการส่งเสริมทางการตลาดอย่างไร จงอธิบาย

25 คะแนน

3. ในกรณีที่กิจการของท่านขายอาหาร (ประเภทร้านขายอาหารตามลูกค้าสั่ง) ซึ่งตั้งอยู่ในตัวอาคารของตึกไทยเดมารู ท่านจะมีวิธีการบริการลูกค้าที่เข้ามาทานอาหารในร้านของท่านอย่างไร จงอธิบาย

25 คะแนน

4. สมมติว่าท่านเป็นผู้จัดการฝ่ายตัวสินค้าของกิจการสรรพสินค้า ซึ่งท่านต้องรับผิดชอบสินค้าทุกชนิดในกิจการ โดยที่ผู้จัดการสินค้าแต่ละชนิดจะขึ้นอยู่กับท่านอีกทีหนึ่ง ถ้ามว่าท่านจะมีหลักการในการบริหารเกี่ยวกับตัวสินค้าอย่างไร จงอธิบาย

25 คะแนน

ตัวอย่างข้อสอบวิชาการบริหารการค้าปลีก (MK 307) ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2523

ข้อสอบมีทั้งหมด 4 ข้อให้ทำทุกข้อ

1. ถ้าท่านมีความประสงค์ที่จะเปิดกิจการร้านขายอาหาร ขนาดของร้านประมาณ 3 คูหา ดึกแถว โดยที่ท่านต้องตระหนักเสมอว่ากิจการประเภทนี้ทำเลที่ตั้งมีความสำคัญอย่างมาก เพราะต้องสะดวกแก่ผู้บริโภคหรือลูกค้าของร้านที่จะเข้ามาอุดหนุน ถ้ามว่าท่านจะมีหลักเกณฑ์ ในการเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการร้านขายอาหารอย่างไร? ให้เหตุผล

หมายเหตุ

1. ให้เลือกที่ตั้งในเขตกรุงเทพฯ และให้บอกตำแหน่งเจาะจงลงไปด้วยว่าจะตั้งร้านอาหาร ในบริเวณใด
2. ร้านอาหารดังกล่าวไม่ใช่ประเภทภัตตาคาร, คอฟฟี่ช็อป หรือ คาเฟ่ที่เรีย

(25 คะแนน)

2. ถ้าท่านเป็นเจ้าของกิจการร้านขายรองเท้าขนาด 2 คูหา ในบริเวณพระโขนงซึ่งลูกค้าของ กิจการในบริเวณนี้จะเป็นผู้มีรายได้ปานกลาง ในบริเวณดังกล่าวจะมีร้านร้านขายรองเท้า ที่เป็นคู่แข่งอยู่หลายร้าน ถ้ามว่าท่านจะมีวิธีการหรือหลักการในการบริการลูกค้าของท่าน อย่งไร จงให้เหตุผล

(25 คะแนน)

3. สมมติว่าท่านเป็นผู้จัดซื้อของกิจการโรงแรมที่มีชื่อแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ ท่านมีหน้าที่รับผิดชอบต่อการจัดซื้อหาอาหารและเครื่องดื่มที่จะเข้ามาขายในโรงแรมเพื่อจะบริการให้กับ ลูกค้าของโรงแรม ถ้ามว่าท่านมีหลักในการจัดซื้ออาหารและเครื่องดื่มอย่างไร จึ่งจะเป็น ประโยชน์ต่อโรงแรม

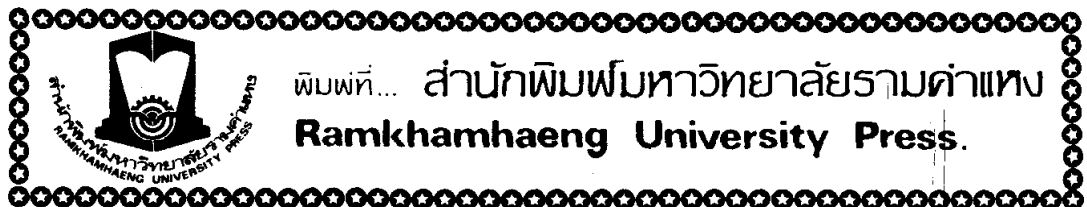
หมายเหตุ.-

โจทย์ต้องการจะรู้เรื่องของการจัดซื้อไม่ใช่ในเรื่องของการให้บริการแก่ลูกค้า

(25 คะแนน)

4. ถ้าท่านเป็นผู้จัดการแผนกให้สินเชื่อของกิจการสรรพสินค้าแห่งหนึ่งท่านต้องการที่จะเพิ่ม ยอดขายให้กิจการ และขณะเดียวกันท่านที่ไม่ต้องการที่จะมีหนี้สูญอันเกิดจากการให้สินเชื่อ ท่านจะมีหลักหรือ วิธีการอย่างไรที่จะบริหารด้านสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพเพื่อจะได้ ลูกค้าสินเชื่อที่ดี

(25 คะแนน)



พิมพ์ที่... สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง
Ramkhamhaeng University Press.



22203141 7

