



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภคในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคแบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านขายสินค้าเฉพาะ”

แบบสอบถามนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ ของนักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งข้อมูลที่ได้จะนำไปวิเคราะห์และเสนอในภาพรวม และใช้เพื่อเป็นประโยชน์ในการศึกษาเชิงวิชาการเท่านั้น

สินค้าแบรนด์ในที่นี่หมายถึง สินค้าตราเฉพาะ หรือ สินค้าที่ใช้ชื่อตราและ/หรือเครื่องหมายตราของผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หรือคนกลางรายใดรายหนึ่งซึ่งไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้านั้น

ร้านขายสินค้าเฉพาะ หมายถึง ร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าเจาะจงชื่อ (Specialty goods) หรือเน้นการจำหน่ายสินค้าบางกลุ่มหรือบางประเภทเท่านั้น โดยมีสายผลิตภัณฑ์น้อย แต่มีให้เลือกมากมายหลายแบบ ในที่นี่ จะศึกษาร้านขายสินค้าเฉพาะสายผลิตภัณฑ์ประเภทสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อสุขภาพและความงาม ซึ่งในแบบสอบถามต่อไปนี้จะเรียกว่าสเปเชียลตี้ สโตร์ (Specialty Store) หรือในที่นี้ได้แก่ ร้านบูทส์ ร้านวัตสัน เป็นต้น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

1) เพศ

1. ชาย

2. หญิง

2) อายุ

1. น้อยกว่า 20 ปี

2. 21 – 25 ปี

3. 26 – 30 ปี

4. 31 – 35 ปี

5. 36 – 40 ปี

6. มากกว่า 40 ปี

3) อาชีพปัจจุบัน

- | | |
|--|--|
| 1. <input type="checkbox"/> ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ | 2. <input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการส่วนตัว |
| 3. <input type="checkbox"/> พนักงานบริษัทเอกชน/ห้างร้าน | 4. <input type="checkbox"/> นักเรียน/นักศึกษา |
| 5. <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

4) ระดับการศึกษาขั้นสูงสุด

- | | |
|---|--|
| 1. <input type="checkbox"/> มัธยมศึกษา/ปวช./หรือเทียบเท่า | 2. <input type="checkbox"/> อนุปริญญา/ปวส./หรือเทียบเท่า |
| 3. <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี | 4. <input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาตรี |
| 5. <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

5) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 10,000 บาท | 2. <input type="checkbox"/> 10,001 – 20,000 บาท |
| 3. <input type="checkbox"/> 20,001 – 30,000 บาท | 4. <input type="checkbox"/> 30,001 – 40,000 บาท |
| 5. <input type="checkbox"/> 40,001 – 50,000 บาท | 6. <input type="checkbox"/> สูงกว่า 50,000 บาท |

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกรซื้อสินค้าอุปโภคเข้าสู่แบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านขายสินค้าเฉพาะหรือสเปเชียลตี้ สโตร์ (Specialty Store)

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง () หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

6) ปัจจุบันท่านซื้อหรือใช้สินค้าอุปโภคเข้าสู่แบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์ใดบ่อยที่สุด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- | | |
|---|-------------------------------------|
| 1. <input type="checkbox"/> Boots | 2. <input type="checkbox"/> Watsons |
| 3. <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

7) ปัจจุบันท่านเป็นสมาชิกของร้านสเปเชียลตี้ สโตร์ที่ท่านเลือกในข้อที่ 6 หรือไม่

- | | |
|--|---|
| 1. <input type="checkbox"/> เป็นสมาชิก | 2. <input type="checkbox"/> ไม่เป็นสมาชิก |
|--|---|

8) ปัจจุบันท่านซื้อหรือใช้สินค้าอุปโภคบริโภคแฮนด์แบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์ประเภทใดบ้าง (เลือกตอบได้หลายข้อ)

1. ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า ดวงตา และริมฝีปาก
2. ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย มือ และเท้า
3. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า
4. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย
5. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดและบำรุงเส้นผม
6. ผลิตภัณฑ์สำหรับกันแดด หรือบำรุงผิวหลังการออกแดด
7. บอดี เซปรีย์
8. ผลิตภัณฑ์สำหรับช่องปาก
9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9) ท่านมักจะซื้อหรือใช้สินค้าอุปโภคบริโภคแฮนด์แบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์

1. เป็นประจำ
2. บางครั้ง

10) ท่านซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคแฮนด์แบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์เฉลี่ยเดือนละกี่ครั้ง

1. น้อยกว่า 1 ครั้ง
2. 1 ครั้ง
3. 2 ครั้ง
4. 3 ครั้ง
5. 4 ครั้ง
6. มากกว่า 4 ครั้ง

11) ท่านซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคแฮนด์แบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์ทุกประเภทรวมกัน ประมาณครั้งละกี่ชิ้น

1. 1 - 3 ชิ้น
2. 4 - 6 ชิ้น
3. 7 - 9 ชิ้น
4. มากกว่า 9 ชิ้น

12) ค่าใช้จ่ายต่อการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคแบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์ในแต่ละครั้ง

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> น้อยกว่าหรือเท่ากับ 300 บาท | 2. <input type="checkbox"/> 301 – 600 บาท |
| 3. <input type="checkbox"/> 601 – 900 บาท | 4. <input type="checkbox"/> 901 – 1,200 บาท |
| 5. <input type="checkbox"/> 1,201 – 1,500 บาท | 6. <input type="checkbox"/> มากกว่า 1,500 บาท |

13) จุดประสงค์ในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคแบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์ของท่าน (กรุณาเลือกเพียง 3 ข้อ และจัดอันดับ 1 – 3 โดย 1 = สำคัญมากที่สุด, 2 = สำคัญปานกลาง, 3 = สำคัญน้อยที่สุด)

- | | |
|-----------------------------------|---|
| _____ ชื่อตัวเอง | _____ ชื่อให้คนในครอบครัว/ใช้ในครอบครัว |
| _____ ชื่อเป็นของขวัญให้บุคคลอื่น | _____ ชื่อเพราะอยากลองสินค้าใหม่ |
| _____ ชื่อตามเพื่อน | _____ มีการลดราคาหรือจัดโปรโมชั่น |
| _____ อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

14) ท่านมักจะมาเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคแบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์ช่วงเวลาใดของเดือนบ่อยที่สุด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ต้นเดือน | 2. <input type="checkbox"/> กลางเดือน |
| 3. <input type="checkbox"/> ปลายเดือน | 4. <input type="checkbox"/> วันหยุดสุดสัปดาห์ |
| 5. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... | |

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลการตัดสินใจซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคเข้าสู่แบรนด์ เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลการตัดสินใจซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคเข้าสู่แบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์ ตามระดับความสำคัญที่ท่านพิจารณา

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านผลิตภัณฑ์					
1.1 ตรายี่ห้อของสินค้ามีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ					
1.2 ตรายี่ห้อของสินค้ามีความน่าเชื่อถือ					
1.3 รูปแบบการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม					
1.4 คุณภาพและมาตรฐานของสินค้า					
1.5 ระบุวันที่ผลิตและวันหมดอายุชัดเจน					
1.6 ระบุสถานที่ผลิตชัดเจน					
1.7 ความหลากหลายของประเภทสินค้า					
1.8 สินค้าในแต่ละประเภทมีสูตรที่หลากหลาย					
1.9 สินค้าในแต่ละประเภทมีกลิ่นที่หลากหลาย					
1.10 ขนาดของสินค้าในแต่ละประเภทมีหลากหลาย					
1.11 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
2. ด้านราคา					
2.1 ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ					
2.2 ราคาถูกคุ้มค่า					
2.3 ราคาที่เหมาะสมกับกำลังซื้อ					
2.4 ราคาที่เหมาะสมกับปริมาณ					
2.5 มีระบบการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต					
2.6 มีป้ายแสดงราคาที่ชัดเจน					
2.7 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
3.1 ที่ตั้งของร้านค้ามีความสะดวกในการเดินทาง					
3.2 สามารถหาซื้อได้ง่าย ร้านค้าจำหน่ายมีมาก					
3.3 การจัดวางสินค้าในร้านที่สะดุดตาและมีการตกแต่งบริเวณชั้นวาง					
3.4 ความน่าเชื่อถือและชื่อเสียงของร้านค้า					
3.5 การจัดสินค้ามีระเบียบสามารถเลือกซื้อได้ง่าย					
3.6 การจัดหมวดหมู่สินค้ามีความเหมาะสม					
3.7 มีที่จอดรถสะดวก					
3.8 เวลาเปิด-ปิดร้านมีความเหมาะสม					
3.9 ใกล้บ้าน หรือที่ทำงาน					
3.10 อยู่ในห้างสรรพสินค้า					
3.11 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
4. ด้านการส่งเสริมการขาย					
4.1 การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ แผ่นปลิว ป้ายโฆษณา โทรทัศน์ วิทยุ เป็นต้น					
4.2 การแนะนำสินค้าจากพนักงานขาย					
4.3 การให้ทดลองสินค้าตัวอย่าง					
4.4 มีการลดราคาสินค้า					
4.5 มีรายการซื้อ 1 ชิ้น ฟรี 1 ชิ้น					
4.6 มีรายการซื้อชิ้นที่ 2 ราคา 1 บาท					
4.7 มีรายการซื้อชิ้นที่ 2 ในราคา 50%					
4.8 มีการจัดโปรโมชั่นใช้ใบเสร็จชิงโชค หรือใช้เป็นส่วนลดในการซื้อครั้งต่อไป					
4.9 มีการส่งเสริมการขาย (โปรโมชัน) ตามเทศกาล					
4.10 มีการสะสมแต้มสำหรับสมาชิก					
4.11 มีแคตตาล็อกส่งถึงบ้าน					
4.12 มีการส่งข่าวสารผ่านทางอีเมลล์					

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ด้านการส่งเสริมการขาย (ต่อ)					
4.13 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					
ปัจจัยด้านสังคม (บุคคลอ้างอิง)					
1.1 คำแนะนำจากสมาชิกในครอบครัว					
1.2 คำแนะนำจากกลุ่มเพื่อน					
1.3 คำแนะนำจากเพื่อนร่วมงาน					
1.4 คำแนะนำจากบุคคลที่มีชื่อเสียง					
1.5 ข้อมูลหรือบทวิจารณ์จากบทความหรือเว็บไซต์ต่างๆ					
1.6 ความคิดเห็นบนเว็บบอร์ดต่างๆ					
1.7 อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ ต่อการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคเข้าสู่แบรนด์เพื่อสุขภาพและความงามจากร้านสเปเชียลตี้ สโตร์

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*****ขอบคุณทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถาม*****

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล

นางสาวสายนที เทศวิศาล

วัน เดือน ปีเกิด

16 กุมภาพันธ์ 2526

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต
(เกียรตินิยมอันดับสอง) สาขาวิชา ภาษาอังกฤษ
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2548

ประสบการณ์ทำงาน

พ.ศ. 2548 – 2550 เจ้าหน้าที่แผนกจัดซื้อ
บริษัท โสยา กลาส ดิสค์ (ประเทศไทย) จำกัด
พ.ศ. 2551 – ปัจจุบัน เลขานุการฝ่ายบริหาร
บริษัท ซ้าฟเนอร์ อีเอ็มซี จำกัด