



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถาม

เรื่อง การตัดสินใจเลือกใช้คอนกรีตโครงสร้าง สำหรับงานก่อสร้างขนาดเล็ก ในเขตอำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการค้นคว้าแบบอิสระ ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ขอขอบพระคุณทุกท่าน ณ โอกาสนี้

กรุณาเครื่องหมาย ✓ ใน และบันทึกข้อความลงในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1.1 เพศ 1) ชาย 2) หญิง
- 1.2 อายุ 1) ไม่เกิน 30 ปี 2) 31 – 40 ปี
 3) 41 – 50 ปี 4) 51 – 60 ปี
 5) 61 ปีขึ้นไป
- 1.3 การศึกษาสูงสุด 1) ต่ำกว่าปริญญาตรี
- 2) ปริญญาตรี 3) สูงกว่าปริญญาตรี
- 1.4 สาขาวิชาที่จบ เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างหรือไม่ (วิศวกรรมศาสตร์ สถาปัตยกรรมศาสตร์ ก่อสร้าง โยธา)
 1) เกี่ยวข้อง 2) ไม่เกี่ยวข้อง
- 1.5 สถานะความสัมพันธ์กับโครงการก่อสร้าง
 1) เจ้าของโครงการก่อสร้าง 2) ผู้รับเหมาก่อสร้าง ***
 3) ผู้ออกแบบ / ผู้ควบคุมงาน

*** กรณีตอบว่าเป็น ผู้รับเหมาก่อสร้าง กรุณาตอบคำถาม ข้อ 1.5.1 – 1.5.5

- 1.5.1 ตำแหน่งของท่านในบริษัท / ห้าง
 1) เจ้าของ / ผู้จัดการ 2) แผนกจัดซื้อ
 3) วิศวกร / หัวหน้างาน 4) อื่น ๆ ระบุ.....
- 1.5.2 ลักษณะการจดทะเบียนธุรกิจของท่าน
 1) ในนามบุคคลทั่วไป 2) ห้างหุ้นส่วน
 3) บริษัท 4) อื่น ๆ ระบุ.....
- 1.5.3 จำนวนงานที่ บริษัท / ห้าง รับเหมาต่อปี
 1) น้อยกว่า 3 งาน / ปี 2) 4 – 6 งาน / ปี
 3) 7 – 9 งาน / ปี 4) 10 งาน / ปี ขึ้นไป
- 1.5.4 จำนวนคนงานก่อสร้างของ บริษัท / ห้าง ของท่าน
 1) 1 - 10 คน 2) 11 - 20 คน
 3) 21 - 30 คน 4) 31 - 40 คน
 5) มากกว่า 40 คน
- 1.5.5 ประเภทของงานก่อสร้างที่ บริษัท / ห้าง ของท่านรับเหมาส่วนมากเป็นงานประเภทใด
 1) งานราชการ 2) งานเอกชน

1.6 ในโครงการก่อสร้างปัจจุบันของท่าน ท่านเลือกใช้ประเภทคอนกรีตโครงสร้างใดมากที่สุด (เรียงลำดับ 1-3)

- คอนกรีตผสมเสร็จ สัดส่วน.....%
- ผสมเอง (ไม่มีมือ) สัดส่วน.....% ***
- อื่น ๆ ระบุ..... สัดส่วน.....%

*** กรณีเลือกการผสมไม่มีมือเพียงอย่างเดียว ท่านต้องการใช้คอนกรีตผสมเสร็จหรือไม่

- ต้องการ เพราะ.....
- ไม่ต้องการ เพราะ.....

1.7 โครงการก่อสร้างของท่านปัจจุบัน ใช้คอนกรีตโครงสร้างปริมาณเท่าไร

- 1) 1 - 100 คิว 2) 101 - 200 คิว
- 3) 201 - 500 คิว 4) 501 - 1000 คิว

1.8 การซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน ซื้อจากร้านค้าประเภทใด

- 1) จากตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตสินค้า (เอเจนต์)
- 2) จากร้านค้าช่วง ของตัวแทนจำหน่าย
- 3) ซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตสินค้า

ส่วนที่ 2 ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกประเภทคอนกรีตโครงสร้าง

| ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกประเภทคอนกรีตโครงสร้าง | ระดับความสำคัญ | | | | |
|---|----------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ | | | | | |
| 1. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่เลือก | | | | | |
| 1.1 คุณภาพของคอนกรีตสด (ความชื้นเหลว, เนื้อคอนกรีต) | | | | | |
| 1.2 คุณภาพของคอนกรีตที่แข็งตัวแล้ว (กำลังอัด) | | | | | |
| 2. การรับประกันคุณภาพของผู้ผลิตสินค้า | | | | | |
| 3. การบริการหลังการขาย | | | | | |
| 4. ความสะดวก ในการใช้งาน | | | | | |
| 5. สินค้ามีความหลากหลายให้เลือกมาก | | | | | |
| 6. สินค้าที่ส่งครบตามจำนวนที่สั่ง | | | | | |
| 7. ความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ และบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ | | | | | |
| ปัจจัยด้านการบริการ | | | | | |
| 1. ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า (สามารถจัดส่งได้ตามที่ต้องการ) | | | | | |
| 1.1 การจัดส่งตรงตามเวลาที่นัดหมาย | | | | | |
| 1.2 การจัดส่งต่อเนื่องไม่ขาดช่วง(กรณีการเทคอนกรีตจำนวนมาก) | | | | | |
| 2. สามารถจัดส่งสินค้าได้ในสถานที่ก่อสร้างที่คับแคบได้ | | | | | |
| 3. สามารถจัดส่งสินค้าได้ทุกเวลา (ไม่มีการคิดเวลา) | | | | | |
| 4. พนักงานจัดส่งสินค้ามีการบริการหน้าที่ดี | | | | | |
| 5. ความสะดวกในการติดต่อซื้อ | | | | | |
| 6. ความสะดวกในการสั่งจองคอนกรีต | | | | | |
| 7. พนักงานขายมีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความน่าเชื่อถือ สามารถให้คำแนะนำได้ | | | | | |
| 8. มีการบริการให้คำแนะนำด้านวิชาการ เกี่ยวกับการใช้คอนกรีต | | | | | |

| ปัจจัยด้านการราคา | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| 1. ราคาของผลิตภัณฑ์ ที่เลือก | | | | | |
| 2. ราคาของสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ (คย. กรณีท่านเลือกคอนกรีตผสมเสร็จ คือ การผสมโมมือ) | | | | | |
| 3. ราคาค่าแรง (กรณีการผสมโมมือ) | | | | | |
| 4. การให้วงเงินสินเชื่อจากร้านตัวแทนจำหน่าย/ผู้ผลิต | | | | | |
| 5. วงเงินเครดิต | | | | | |
| 6. ระยะเวลาการชำระเงิน | | | | | |
| 7. การต้องค้ำประกันวงเงินจากสถาบันการเงิน เช่น ตัว การันตี เป็นต้น | | | | | |
| ปัจจัยด้านการกระจายผลิตภัณฑ์ | | | | | |
| 1. การขายสินค้าให้กับผู้บริโภค โดยตรง (สามารถซื้อได้โดยตรงกับผู้ผลิต) | | | | | |
| 2. การขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย | | | | | |
| 3. ความสะดวก รวดเร็วในการติดต่อซื้อสินค้าของร้านผู้แทนจำหน่าย | | | | | |
| 4. สถานที่จัดส่งสินค้าอยู่ใกล้กับสถานที่ก่อสร้าง | | | | | |
| ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด | | | | | |
| 1. การโฆษณา ตามสื่อต่างๆ | | | | | |
| 1.1 หนังสือพิมพ์ | | | | | |
| 1.2 วิทยุ | | | | | |
| 1.3 ป้ายโฆษณา | | | | | |
| 1.4 วารสารเกี่ยวกับการก่อสร้าง | | | | | |
| 2. การส่งเสริมการขาย เช่น | | | | | |
| 2.1 การลดราคา | | | | | |
| 2.2 การสะสมยอดใช้แลกของรางวัล | | | | | |
| 2.3 การแจกหรือแถมของรางวัล | | | | | |
| 3. การประชาสัมพันธ์ เช่น | | | | | |
| 3.1 การให้ข่าวสารความเคลื่อนไหวขององค์กร | | | | | |
| 3.2 การสร้างความสัมพันธ์กับชุมชน การบริจาคให้กับชุมชน | | | | | |

ส่วนที่ 3 ปัญหา ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในงานก่อสร้างงานโครงสร้างอะไรบ้าง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- กำลังอัดของคอนกรีตงานโครงสร้างไม่ได้ตามมาตรฐาน
- ค่าความชื้นเหลวของคอนกรีตไม่ได้ตามมาตรฐาน
- วัสดุที่ใช้ผสมคอนกรีตโครงสร้างไม่สะอาด
- วัสดุที่ใช้ผสมคอนกรีตโครงสร้างเหลือ ต้องเสียเวลาขนย้าย หรือทิ้ง
- ผิวน้ำคอนกรีตหลุดร่อนหลังเปิดใช้งาน
- คอนกรีตที่เทงานโครงสร้างไม่แข็งตัวตามเวลาที่ต้องการ
- คุณภาพงานเมื่อถอดแบบแล้วไม่เรียบร้อย
- อื่นๆ (ระบุ)

.....

2. ท่านมีปัญหากับการบริการ ที่ใช้ในงานก่อสร้างงานโครงสร้างอะไรว้าง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- การจัดส่งสินค้า ล่าช้าไม่ตรงเวลาตามที่ต้องการ (กรณีใช้คอนกรีตผสมเสร็จ)
- การจัดส่งวัสดุ เช่น หิน หวาย ปูนซิเมนต์ ล่าช้าไม่ตรงเวลาตามที่ต้องการ (กรณีผสมไม่มี)
- ไม่สามารถจัดส่งสินค้าในสถานที่คับแคบได้
- การบริการของพนักงานจัดส่งไม่ดี มารยาทไม่ดี
- การบริการของพนักงานขายไม่ดี ไม่สามารถให้คำแนะนำได้
- อื่นๆ (ระบุ).....

3. ท่านมีปัญหากับการกระจายผลิตภัณฑ์ ที่ใช้ในงานก่อสร้างงานโครงสร้างอะไรว้าง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- สถานที่ก่อสร้างอยู่ห่างจากจุดจ่ายสินค้า
- ไม่สามารถซื้อสินค้าได้โดยตรงจากผู้ผลิต
- การซื้อสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายไม่ได้รับความสะดวก ล่าช้า
- อื่นๆ (ระบุ).....

4. ท่านมีปัญหากับ ราคาของผลิตภัณฑ์ ที่ใช้ในงานก่อสร้างงานโครงสร้างอะไรว้าง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ราคาจำหน่ายสูงเกินไป
- การให้ส่วนลด น้อยเกินไป
- ไม่ให้เครดิต ต้องซื้อด้วยเงินสด
- ให้วงเงินเครดิตน้อย
- ระยะเวลาการชำระเงินสั้นเกินไป
- อื่นๆ (ระบุ)

5. ท่านมีปัญหากับ การส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์ ที่ใช้ในงานก่อสร้างงานโครงสร้างอะไรว้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- การโฆษณาไม่ชัดเจนหรือไม่ตรงกับความจริง
- โปรแกรมการส่งเสริมการตลาดไม่น่าสนใจ
- อื่นๆ(ระบุ)

6. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

.....



ขอขอบพระคุณอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือ

สถานที่ตั้งหน่วยงาน.....

ถนน.....

ผู้ตอบแบบสอบถาม.....

ประวัติผู้เขียน

| | |
|-------------------|---|
| ชื่อ | นายพนพล ดวงเงา |
| วัน เดือน ปี เกิด | 7 มิถุนายน 2514 |
| ประวัติการศึกษา | สำเร็จการศึกษาระดับชั้น ปวส. สาขาวิชาช่างอิเล็กทรอนิกส์ วิทยาลัยเทคนิคเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2534 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย สุโขทัยธรรมมาธิราช ปีการศึกษา 2545 |
| ประสบการณ์ | พ.ศ.2535 – ปัจจุบัน ทำงานที่บริษัทผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบก่อสร้างจำกัด (เครือปูนซิเมนต์ไทย) ตำแหน่งผู้จัดการผลิต |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved